

**La Comunidad Andina de Naciones
y la Unión Europea
frente a la dinámica global**

Olga María Cerqueira Torres

siníndice
EDITORIAL

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de Editorial Siníndice y/o del autor, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, así como su distribución, comunicación pública o transformación.

Primera edición: junio 2013
Del texto: © Olga María Cerqueira Torres, 2013

Reservados todos los derechos de esta edición para:
Editorial Siníndice. C/ Marqués de Murrieta, 37, Entr. Dcha. 26005
Logroño (La Rioja). España

www.sinindice.es
info@sinindice.es

ISBN: 978-84-940896-8-8
Depósito legal: LR-146-2013
Impreso en España

ÍNDICE

PRÓLOGO	21
INTRODUCCIÓN	27
PRIMERA PARTE	
APROXIMACIONES TEÓRICAS: LA INTERPRETACIÓN DEL NUEVO REGIONALISMO E INTERREGIONALISMO EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN	31
CAPÍTULO I:	
APORTES TEÓRICOS PREVIOS AL NUEVO REGIONALISMO	35
1.- En las Relaciones Internacionales	35
2.- En la Economía Internacional	47
3.- La respuesta de los enfoques teóricos ante el viejo regionalismo	51
4.- La reflexión latinoamericana en torno a la integración	55
5.-La relación del pensamiento económico estructuralista con otros enfoques teóricos desarrollados en la época	57
CAPÍTULO II:	
CONCEPTOS Y CATEGORÍAS DE ANÁLISIS EN EL NUEVO REGIONALISMO	59
1.- Regionalización, regionalismo y región.	61
1.1. Regionalización	61
1.2. Regionalismo	64
1.3. Región	68
2.- La determinación de diferencias conceptuales	69

3.- Los factores que impulsaron el surgimiento del nuevo regionalismo	70
3.1. La transición desde la geopolítica hacia la geoeconomía	70
3.2. El impulso a iniciativas regionales desde los ejes geoeconómicos	75
4.- Los fundamentos del nuevo regionalismo	82
4.1. Se erige sobre la consolidación del capitalismo como filosofía económica imperante en el orden mundial: fortalecimiento de la empresa multinacional como actor no estatal que participa activamente en la transformación de la Economía Política Internacional	82
4.2. Se erige sobre una relación contradictoria y complementaria con el proceso de globalización económica	85
4.3. Se proyecta como un marco de políticas de desarrollo	88
5.- Características del nuevo regionalismo	92
5.1. Sobre la “homogeneidad” en los niveles de desarrollo económico y social de los miembros que integran los bloques regionales	92
5.2. El regionalismo múltiple	95
5.3. Las variaciones institucionales entre los diferentes bloques regionales	97

CAPÍTULO III:

EL INTERREGIONALISMO COMO NUEVO NIVEL DE RELACIÓN A NIVEL INTERNACIONAL QUE SURGE A PARTIR DE LA PROLIFERACIÓN DE LOS ACUERDOS REGIONALES	101
1.- La definición	101
2. - Las formas de interregionalismo	103
2.1. Las relaciones entre grupos regionales	104
2.2. Los acuerdos birregionales y transregionales	107

2.3. Las relaciones entre grupos y potencias regionales	110
3.- Las funciones del interregionalismo	112
3.1. Equilibrio de poder	112
3.2. Racionalización	115
3.3. Agenda Setting	116
3.4. Institucionalización	117
3.5. Formación de una identidad: “Identity Building”	118
4.- El regionalismo, interregionalismo y la gobernanza global	120
4.1. Los modos de gobernanza global	120
4.1.1. Los Estados Unidos de América	122
4.1.2. La Unión Europea	126
4.1.3. Asia-Pacífico	131
4.2. El hemisferio sur y el interregionalismo: respuesta ante el establecimiento de los modos de gobernanza global	139
4.3. La contribución del interregionalismo en la gobernanza global	142
CONCLUSIONES	145
SEGUNDA PARTE	
INTEGRACIÓN Y REGIONALISMO EN LA CAN	153
LA CONSTRUCCIÓN DE UNA REGIÓN	153
CAPÍTULO I:	
EL REGIONALISMO ABIERTO Y EL GRUPO ANDINO	157
1.- El grupo andino ante el regionalismo abierto	157
CAPÍTULO II:	
VARIABLES PARA LA EVALUACIÓN DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN EN LA COMUNIDAD ANDINA	161
1.- El marco institucional de la integración	161
2.- La consolidación del espacio económico andino	178

2.1. La libre circulación de bienes	178
A) La Zona de Libre Comercio Andina	179
Evolución del comercio intracomunitario	182
B) El Arancel Externo Común Andino (A.E.C.)	185
2.2. La libre circulación de capitales	189
2.3. La libre circulación de servicios	195
2.4. Infraestructura	198
3.- La política externa común andina	207
3.1. Los acuerdos bilaterales de comercio entre algunos de los países andinos y Estados Unidos de América	209
3.2. La estrategia de Asia-Pacífico hacia la Comunidad Andina	211
3.3. La Unión Europea ¿federador externo de la integración andina?	215
3.4. La Alternativa Bolivariana de las Américas (ALBA)	217
3.5. El impacto de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) en la CAN: ¿Lo fortalece o debilita como esquema de integración subregional?	220
4.- La agenda social andina	227
4.1. Políticas sociales	228
4.2. Participación social	229
4.3. Migraciones y sus aspectos socio-laborales	234

CONCLUSIONES **237**

TERCERA PARTE

SOBRE LA ASOCIACIÓN UE-CAN: UN ACUERDO NO NATO	245
--	-----

CAPÍTULO I:

LAS FUNCIONES DEL INTERREGIONALISMO EN LAS RELACIONES UE-CAN	249
1.- La función de equilibrio de poder	249
2.- Función de racionalización	255
3.- La función de agenda setting	259

A) La relación comercial UE-CAN	261
B) La agenda política, de seguridad y defensa en las relaciones UE-CAN	269
b.1) En materia de paz y seguridad	270
La lucha contra el tráfico de drogas ilícitas	270
b.2) La lucha contra la pobreza en el diálogo político	271
b.3) La gobernabilidad democrática	272
b.4) La participación de la sociedad civil en el diálogo político birregional	273
b.5) El desarrollo sostenible en el diálogo político	275
b.6) La reafirmación de la vigencia del multilateralismo	276
b.7) El tratamiento del fenómeno de la migración de ciudadanos andinos a los países de la UE	277
C) La cooperación para el desarrollo	280
4.- La función de institucionalización	283
5.- La función de identity buildin	294

CAPÍTULO II:

LA VIABILIDAD DE LA FIRMA DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN UE-CAN	299
--	-----

CONCLUSIONES GENERALES 305

BIBLIOGRAFÍA 313

ABREVIATURAS

ACE: Asociación de Cooperación Empresarial Europa-América Latina

ACP: Países de África del Caribe y del Pacífico (siglas en inglés)

ADPC: Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación.

AEC: Asociación de Estados del Caribe.

A.E.C: Arancel externo Común.

AFTA: Área de Libre Comercio de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (siglas en inglés).

AGCS: Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios.

ALAD: Asociación Latinoamericana de Integración.

ALALC: Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

ALBA: Alternativa Bolivariana para los Pueblos de las Américas.

ALC: América Latina y el Caribe.

ALCA: Área de Libre Comercio de las Américas.

ANDESTAD: Proyecto de Cooperación UE-CAN en Materia de Estadísticas.

APEC: Cooperación Económica Asia Pacífico (siglas en inglés).

APEC CEO: Encuentro de Líderes Empresariales y Políticos de las Naciones más Poderosas de la Cuenca del Pacífico (siglas en inglés)

APT ASEAN + 3 (siglas en inglés).

ASEAN: Asociación de Naciones del Sureste Asiático (siglas en inglés).

ASEM: Foro Euro- Asiático (siglas en inglés).

ASLAF: Foro Asia-América Latina (siglas en inglés).

ASPAN: Alianza de Seguridad y Prosperidad para América del Norte.

AUC: Autodefensas Unidas de Colombia.

BID: Banco Interamericano de Desarrollo.

BM: Banco Mundial.

BNHI: Red empresarial para la Integración Hemisférica (siglas en inglés).

BPIF: Banco de Proyectos de Integración y Desarrollo Fronterizo.

CAAM: Comité Andino de Autoridades de Migración.

CAASS: Comité andino de Autoridades de Seguridad Social.

CADS: Consejo Andino de Ministros de Desarrollo Social.

CAES: Comité Asesor Económico y Social.

CAF: Corporación Andina de Fomento.

CAFTA-RD: Tratado de Libre Comercio suscrito entre República Dominicana, Centroamérica – Estados Unidos (siglas en inglés).

CAIEC: Comité Andino de Identificación y Estado civil.

CASI: Servicio de Información de Agricultura para el Caribe (siglas en inglés)

CAIV: Comité Andino de Infraestructura Vial.

CAN: Comunidad Andina de Naciones

CARICOM: Comunidad del Caribe (siglas en inglés).

CCEA: Consejo Consultivo Empresarial Andino.

CCLA: Consejo Consultivo Laboral Andino.

CCT: Comité de Coordinación Técnica.

CDE: Comité de Dirección Ejecutiva.

CE: Comunidad Europea.

CEAL: Consejo Empresarial de América Latina

CEBAF: Centros Binacionales de Atención en Frontera.

CECA: Comunidad Europea del Carbón y del Acero.

CEE: Comunidad Económica Europea.

CEEAO: Comunidad Económica de los Estados de África Occidental

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CEPT: Tarifa Preferencial Común Efectiva.

CER: Acuerdo de Libre Comercio entre los Gobiernos de Australia y Nueva Zelanda (siglas en inglés).

CESA: Consejo Económico y Social Andino.

CESCAN: Programa de Apoyo a la Cohesión Económica y Social en la Comunidad Andina.

CESE: Comité Económico y Social Europeo.

CFTA: Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (siglas en inglés)

CICAD/OEA: Comisión Interamericana Contra el abuso de Drogas.

CONAIE: Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador.

CONALTID: Consejo Nacional de Lucha Contra el Tráfico Ilícito de Drogas.

CONITE: Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras.

CONSEP: Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas.

COREPER: Comité de Representantes Permanentes.

COSATU: Congreso de la Uniones Comerciales Surafricanas (siglas en inglés).

COTASA: Comité Técnico Andino de Sanidad Agropecuaria.

CSN: Comunidad Sudamericana de Naciones.

DEC: Decisión.

DEVIDA: Comisión Nacional para el Desarrollo y Vida sin Drogas.

DG RELEX: Dirección General de Relaciones Exteriores.

DNE: Dirección Nacional de Estupefacientes.

DROSICAN: Proyecto de Cooperación UE-CAN Apoyo a la Comunidad Andina en el Área de Drogas Sintéticas.

EAEC: Comité Económico de Asia Oriental (siglas en inglés)

EAFTA: Área de Libre Comercio de Asia del Este (siglas en inglés).

EALAF: Foro Asia del Este América Latina (siglas en inglés).

ECIP: Socios de Inversión de la Comunidad Europea (siglas en inglés).

ECOWAS: Comunidad Económica de Estados de África Occidental (siglas en inglés)

EDS: Estrategia Europea de desarrollo Sostenible.

EEE: Espacio Económico Europeo.

EE.UU: Estados Unidos de América

EFTA: Asociación Europea de Libre comercio (siglas en inglés).

ELN: Ejército de Liberación Nacional.

EMA: Empresas Multinacionales Andinas.

ERT: Mesa Redonda Europea de Industriales (siglas en inglés).

ETAP: Plan de Acción de Tecnología Medioambiental

EUROLAT: Asamblea Parlamentaria Euro-Latinoamericana.
FARC: Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia.
FAT: Facilidad de Cooperación UE-CAN, Asistencia Técnica al Comercio
FED: Fondo Europeo de Desarrollo.
FLAR: Fondo Latinoamericano de Reservas.
FMI: Fondo Monetario Internacional.
FOCALAE: Foro de Cooperación América Latina Asia del Este.
FONPLATA: Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca de la Plata.
FORTICAN: Fortalecimiento Institucional de la Unidad de Cooperación Técnica de la Secretaria General de la Comunidad Andina.
FTAA: Área de Libre comercio de las Américas (siglas en inglés).
FSLN: Frente Sandinista de Liberación Nacional.
GANIDF: Grupo de Trabajo de Alto Nivel para la Integración y desarrollo fronterizo.
GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
GCC: Consejo de Cooperación del golfo (siglas en inglés).
GRAN: Grupo Andino.
GTE: Grupos Técnicos Ejecutivos.
GTP: Grupo Técnico Permanente.
G-3: Grupo de los Tres.
G-7: Grupo de los Siete.
IDRC: Centro de Investigación de Desarrollo Internacional, Canadá (siglas en inglés).
IED: Inversión Extranjera directa.
IGV: Impuesto General a la Ventas.
IIRSA: Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana.
ILA: Instituto Laboral Andino.
INDECOPI: Instituto Nacional de defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual.
IOR ARC: Asociación Regional para la Cooperación de los Países Ribereños del Océano Indico (siglas en inglés).
JUNAC: Junta del Acuerdo de Cartagena.

MAI: Acuerdo Multilateral de Inversiones (siglas en inglés).
MCCA: Mercado Común Centroamericano.
MERCOSUR: Mercado Común del Sur
MITI: Ministerio de Comercio Exterior e Industria de Japón (siglas en inglés).
NAFTA: Tratado de Libre Comercio de América del Norte (siglas en inglés).
NANDINA: Nomenclatura Base de las Estadísticas de Comercio de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena.
NIE: Países de Economía Recientemente Industrializadas (siglas en inglés).
NRA: Enfoque sobre el nuevo regionalismo (siglas en inglés).
OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
ODM: Objetivos de Desarrollo del Milenio.
OEA: Organización de los Estados Americanos
OIT: Organización Internacional del Trabajo.
OMC: Organización Mundial del Comercio
ONG: Organización No Gubernamental.
ONU: Organización de las Naciones Unidas.
OSCE: Organización para la Seguridad y Cooperación en Europa
OSC: Organizaciones de la Sociedad Civil.
OTAN: La Organización del Tratado del Atlántico Norte.
PAC: Política agraria Común.
PACTHO: Programa andino de Cooperación Técnica Horizontal en Políticas Sociales.
PARLANDINO: Parlamento Andino.
PASAFRO: Plan Andino de Salud en Frontera.
PBEC: Asociación Independiente de empresarios en la Región Asia-Pacífico (siglas en inglés).
PE: Parlamento Europeo.
PECC: Consejo de Cooperación Económica Tri-Sectoral del Pacífico (siglas en inglés).
PESC: Política Exterior y de Seguridad Común.
PESD: Política Europea de Seguridad y Defensa.

PIB: Producto Interno Bruto
PID: Punto Inicial de Desgravación.
PIDS: Plan Integrado de Desarrollo Social.
PNUD: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.
PRADICAN: Proyecto Anti- Drogas Ilícitas en la Comunidad Andina.
PREDECAN: Proyecto de Prevención de Desastres en la Comunidad Andina.
PVD: Países en vías de Desarrollo.
RIM: Asociación India Oceánica (siglas en inglés).
SAARC: Asociación de Asia del Sur para la Cooperación Regional (siglas en inglés).
SAI: Sistema Andino de Integración.
SACU: Unión Aduanera Surafricana (siglas en inglés).
SADC: Comunidad para el Desarrollo de África Meridional (siglas en inglés).
SASA: Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria.
SG CAN: Secretaría General de la CAN.
SGP: Sistema Generalizado de Preferencias.
SICA: Sistema de Integración Centroamericana.
SIISCAN: Sistema Integrado de Indicadores Sociales.
SOCICAN: Proyecto de Fortalecimiento de la Sociedad Civil de la Comunidad Andina.
SPF: Foro para el Pacífico Sur (siglas en inglés).
SPNF: Sector Público No Financiero.
TAFTA: Acuerdo de Libre Comercio Tailandia – Australia (siglas en inglés).
TAJ: Tribunal andino de Justicia.
TAM: Tarjeta Andina de Migración.
TCP: Tratado de Comercio de los Pueblos.
TED: Trato Especial y Diferenciado.
TJCAN: Tribunal de Justicia de la CAN.
TLC: Tratado de Libre Comercio.
TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
TPC: Tratado de Promoción de Comercio.

UA: Unión Africana
UDENOR: Unidad de Desarrollo Norte.
UE: Unión Europea
UNASUR: Unión de Naciones Suramericanas.
UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (siglas en inglés).
UNESCO: Organización de las Naciones Unidas para la Educación la Ciencia y la Cultura.
UNODC: Oficina de las Naciones Unidas Contra la Droga y el Delito (siglas en inglés).
URSS: Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas
US: Estados Unidos de América (siglas en inglés).
USA: Estados Unidos de América (siglas en inglés).
USD: Dólares americanos (siglas en inglés).
VIH: Virus de la Inmunodeficiencia Humana.
11S: 11 de Septiembre.
11M: 11 de Marzo.
7J: 7 de Julio.

PRÓLOGO

La Comunidad Andina de Naciones, creada en el año de 1969, puede jactarse de ser uno de los procesos de integración con mayor antigüedad en América Latina, no obstante las transformaciones que ha experimentado durante su existencia. Inicialmente se le denominó “Grupo Andino”, surgiendo bajo el modelo del “viejo regionalismo” latinoamericano. Posteriormente, tras experimentar una aguda crisis en los años ochenta, cambia de nombre y revisa su racionalidad, fundamentos y objetivos en el marco del “regionalismo abierto” que se extiende en la década de los noventa.

Este cambio se tradujo en una serie de transformaciones institucionales, así como de agenda y estrategias, las cuales no han alcanzado los objetivos propuestos y más bien han configurado un regionalismo “ligero”, que rechaza la construcción de instituciones fuertes y no ha perseverado en la construcción supranacional que, desde sus orígenes, ha sido un rasgo diferenciador de la integración andina respecto de otros esquemas de integración de América Latina. Entre otras consecuencias, ello le ha impedido progresar tanto en las agendas de lo que Jan Tinbergen denominaba la integración “negativa” –aquella en la que se eliminan barreras a la libre circulación de factores–, así como en ámbitos de integración “positiva” –es decir, la construcción de instituciones y políticas comunes–, frente a las que se alzan los intereses particulares de determinados actores económicos y políticos que tratan de mantener la capacidad regulatoria –y con ello su influencia y su capacidad para capturar las políticas públicas– en el nivel estatal.

En segundo lugar, se ha configurado un “regionalismo selectivo”, fuertemente orientado a la liberalización de los mercados.

En relación al modelo comprensivo de “regionalismo abierto” propuesto por CEPAL en 1994 se ha avanzado sólo en algunas áreas de política, en especial en materia de eliminación de aranceles pero en general esa experiencia de regionalismo presenta resultados muy limitados en otras áreas.

En tercer lugar, se trata de un regionalismo “elitista”, puesto que no tiene apoyo en buena parte de la población y no existe esa identidad común, por incipiente que sea, en la que ha de basarse todo proceso regionalista. Finalmente, se trata de un regionalismo “disperso”, que se diluye en diversos compromisos externos y no presta atención a sus propias necesidades de profundización.

Para analizar esta realidad, el libro de Olga María Cerqueira Torres constituye una aportación importante pues además de establecer el estado actual del proceso de integración en la Comunidad Andina de Naciones, analiza como éste ha condicionado el alcance y la profundidad de su relación con la Unión Europea. Con esta obra, la profesora Cerqueira pasa a formar parte del grupo de académicos que han estudiado la integración regional en el área andina, como Christian Freres o Alan Fairle.

Son muchos los aportes singulares y los méritos de este trabajo. Así, en la parte primera de la obra la profesora Cerqueira identifica y describe los enfoques teóricos en torno a la integración regional como son el funcionalismo, el neofuncionalismo y el intergubernamentalismo neoliberal. Si bien el debate clásico ha girado en torno a estos enfoques, esta obra también considera las aportaciones más recientes. Como acertadamente se señala en esta obra, estos debates se están diversificando de tal manera que la literatura que gira en torno al nuevo regionalismo se enmarca a menudo en los más amplios debates de la disciplina de las Relaciones Internacionales sobre entre el racionalismo y el constructivismo, desarrollándose una exposición de las ideas esenciales que fundamentan ambos planteamientos. Es ese debate el que en gran medida proporciona

el marco teórico para analizar el estado actual del proceso de integración en la CAN.

El desarrollo de las teorías en el campo de las Relaciones Internacionales antes descritas no supone que se descuide la tradicional aproximación de economía política que parte de la teoría de las uniones aduaneras y que más recientemente ha insistido en la capacidad de la integración para generar efectos dinámicos y promover el crecimiento y la transformación productiva. Esta es una cuestión de capital importancia cuando están en discusión las virtudes de los diferentes modelos de integración y las ganancias de eficiencia y competitividad que pueden obtenerse a partir de estrategias radiales o de hub and spoke, sostenidas en acuerdos de libre comercio, respecto de aquellas que insisten en un territorio aduanero común y el respaldo de determinadas políticas comunes, en ambos casos tratando de responder a un contexto de globalización más exigente.

Partiendo de ese marco teórico, la parte segunda del libro establece los elementos con los que valorar el estado del proceso de integración de la Comunidad Andina de Naciones, como: el marco institucional de la integración, la consolidación del espacio económico andino, la política externa común andina, y la agenda social andina. A partir del análisis de estos elementos se han establecido una serie de conclusiones sobre el alcance del proceso de integración de la Comunidad Andina de Naciones. Así, el libro incorpora un análisis sobre el importante papel de las instituciones, las normas y las políticas regionales. Esto es, la integración «positiva», por mencionar de nuevo la caracterización de Tinbergen. La autora analiza la arquitectura institucional que se ha ido estableciendo en la región en distintas etapas, concluyendo que a partir de las modificaciones de mediados de los años noventa se observa con claridad un reforzamiento del componente intergubernamental, al incorporar dentro del Sistema Andino de Integración al Consejo Presidencial Andino como órgano director del proceso, cuyas directrices, de naturaleza eminentemente política, no son recurribles ante el órgano jurisdiccional de la integración andina.

A partir de ese análisis se concluye que la supremacía intergubernamental se ha impuesto a través de la ausencia de mecanismos institucionales que posibiliten el consenso comunitario sobre temas sustanciales, como por ejemplo la estrategia de inserción internacional de la CAN. Además, la participación simultánea en negociaciones comerciales multilaterales, plurilaterales y bilaterales, y en particular la firma de acuerdos de libre comercio impulsada por algunos países andinos —una de las estrategias desarrolladas en el marco del “regionalismo abierto” y las estrategias de hub and spoke— ha debilitado la cohesión interna de la CAN, pues han supuesto la asunción de compromisos múltiples y contradictorios con la integración. Por ejemplo, la firma de sendos acuerdos de libre comercio “norte-sur” entre Estados Unidos, y Perú y Colombia, produjo serias confrontaciones entre los países miembros, y esta fue una de los motivos alegados por el gobierno de Venezuela para justificar su retirada de la CAN en 2006. Todos estos hechos han desestabilizado la región, y han generado dudas sobre su capacidad para su continuidad y su existencia como bloque.

El libro plantea, a continuación, en qué medida es el estado del proceso de integración de la CAN el que se erige como principal variable explicativa del alcance, orientación y nivel de profundización de la relación de este grupo regional con la UE. Esta sección utiliza como marco explicativo el interregionalismo, y en particular sus funciones en la relación entre la Comunidad Andina y la Unión Europea: la función de reequilibrio de poder, la función de racionalización de las relaciones, la función de definición de agendas, la función de institucionalización, y la función de definición de identidad internacional. Con ello, se aborda el examen del papel que ha desempeñado la UE en su relación con la CAN, en tanto “federador externo”: como “potencia civil” o “imperialismo blando”, que ha puesto en duda la decisión de la UE de firmar acuerdos de libre comercio bilaterales con dos de los países miembros de la CAN, Colombia y Perú, en vez de promover un acuerdo interregional, como se planteaba inicialmente. Esa decisión, contraria a la volun-

tad integracionista de la UE, fue propiciada por la resistencia de Bolivia y Ecuador a aceptar el formato de acuerdo “OMC-plus” propuesto por la UE, y en particular sus apartados relativos a protección de la inversión extranjera, propiedad intelectual, y liberalización de las compras gubernamentales. A la postre, aunque sea contra su voluntad, convirtió a la UE en un factor más de la crisis de la CAN.

Por todo lo descrito hasta ahora cabe afirmar que este libro se erige como aportación fundamental para la comprensión, análisis y tal vez redefinición de uno de los esquemas más relevantes de integración en América Latina, así como de sus relaciones con la UE, de manera que tanto este caso de regionalismo, y la relación interregional que pueda desarrollar, llegue a ser un instrumento de desarrollo y propicie la consolidación de la democracia, la transformación productiva, la equidad social, la sostenibilidad ambiental y la inserción en el sistema global que merecen los países andinos.

José Antonio Sanahuja
Universidad Complutense de Madrid, mayo de 2013

INTRODUCCIÓN

Después del fracaso de la Cumbre de Cancún, en septiembre de 2003, la Unión Europea relanzó las negociaciones comerciales por las vías regional y subregional. En el caso específico de su relación con América Latina, la III Cumbre birregional (Guadalajara, México, 2004) se constituyó como una oportunidad para dejar manifiesta su postura: en el futuro las negociaciones comerciales se desarrollarían en un marco interregional. Así, se liquidaban las expectativas que tenían ciertos países latinoamericanos de iniciar negociaciones bilaterales con dicho bloque. En este mismo encuentro, la UE oficializó un nuevo requerimiento hacia dos de sus socios sub-regionales latinoamericanos: El Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), y la Comunidad Andina de Naciones (CAN), éste consistía en que el inicio de las negociaciones para la firma de un Acuerdo de Asociación que incluya áreas de libre comercio estaría condicionado a los progresos obtenidos en el marco del programa de trabajo de Doha, y a la suficiencia de sus procesos de integración económica regional, cuya determinación se realizaría a través de una valoración conjunta de la integración.

La presente investigación se ha centrado en determinar si el estado actual del proceso de integración en la Comunidad Andina de Naciones está condicionando la naturaleza y alcance de su relación con la Unión Europea, tema de gran relevancia y actualidad avizorando la próxima entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con Perú y Colombia, que se traduce como una renuncia por parte de la UE a sus requerimientos, y que podría significar una pérdida de interés mutuo en la profundización y fortalecimiento de las relaciones interregionales entre ambos bloques consolidando el bilateralismo comercial.

El libro está estructurado en tres partes: en la primera parte se provee un marco teórico que permite ubicar el tema objeto de investigación dentro del conjunto de teorías existentes sobre regionalismo, nuevo regionalismo e interregionalismo con el propósito de precisar en qué corriente (s) de presupuesto se inscribe. La segunda y tercera parte desarrollan las categorías conceptuales identificadas en el marco teórico: regionalismo en la CAN e interregionalismo UE-CAN.

Se trata pues de un trabajo riguroso que pretende identificar algunos elementos de análisis y discusión en torno al complejo proceso de construcción de una región, su proceso de inserción internacional, enfocándose sobre las relaciones con la Unión Europea. Eso sí, sin ambicionar posicionarse como una investigación absoluta, y definitiva.

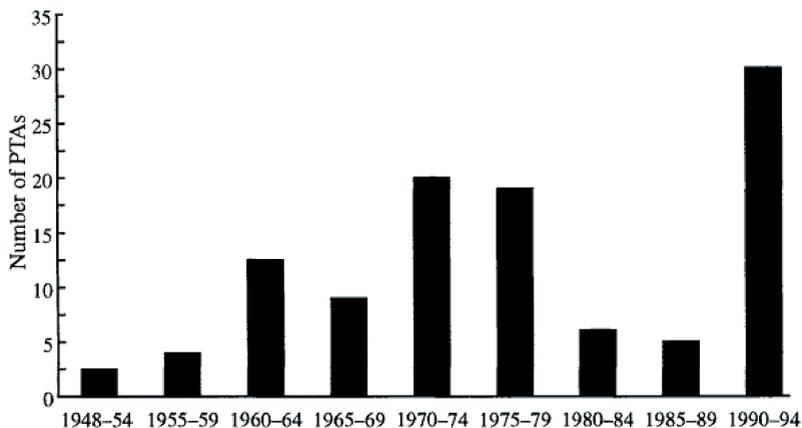
Doctora Olga María Cerqueira Torres

PRIMERA PARTE

APROXIMACIONES TEÓRICAS. LA INTERPRETACIÓN DEL NUEVO REGIONALISMO E INTERREGIONALISMO EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN.

El número de acuerdos comerciales regionales notificados ante el GATT¹, en el periodo comprendido entre 1948 y 1994, evidenció la emergencia de una “nueva ola” de regionalismo a principios de los años noventa.

Cuadro 1: El número de acuerdos preferenciales de libre comercio notificados ante el GATT, 1948-1994.



Donde: Number of PTAs = Número de Acuerdos Preferenciales de Libre Comercio.

Fuente: Mansfield, E. & Milner H. (1999), “The New Wave of Regionalism”, en: *International Organization*. Volumen 53, número 3. Verano 1999, pág 601.

¹ El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio “GATT” se convirtió desde el 1 de enero de 1995 en la Organización Mundial del Comercio.

El nuevo regionalismo surge como un fenómeno que forma parte del cambio y transformación de las estructuras fundamentales de la Economía Política global. Su desarrollo se ha facilitado a raíz de la desarticulación del sistema bipolar, con la disolución del conflicto este-oeste. Esto ha significado la expansión de la filosofía neoliberal en las relaciones económicas internacionales, y la transformación de los paradigmas reinantes². Experimentándose un proceso estructural de reubicación y redefinición del poder, donde los actores relevantes son más diversos en un mercado cada vez más integrado y desregulado.

Se ha observado así una tendencia consistente en impulsar o profundizar iniciativas regionales e interregionales para hacer frente a las circunstancias y desafíos del nuevo panorama internacional desde los tres grandes polos económicos: Europa, Estados Unidos de América y Asia-Pacífico.

En este contexto, Sanahuja ha definido al nuevo regionalismo: “Como una estrategia que contribuye a acelerar los procesos de transnacionalización productiva en los marcos regionales, así como busca mejorar la eficiencia y la competitividad de las empresas y la inserción en la economía política global. De otro lado, también es un instrumento para la “reapropiación” de la soberanía estatal en ámbitos en los que ésta se ha debilitado por efecto de la globalización”³.

Este escenario, plantea una serie de interrogantes como: ¿En qué consiste el fenómeno del nuevo regionalismo?, ¿Cuáles son las fuerzas (actores) que se encuentran impulsándolo?, ¿Cuáles son sus fundamentos y características?, ¿De qué manera el interregionalis-

2 Este cambio profundo del contexto internacional determinó una fuerte discusión académica acerca del carácter real de los procesos en curso, que algunos observadores interpretaban como el fin abrupto de la modernidad en el ámbito de la política internacional. Celestino del Arenal, por ejemplo, nos dice al respecto: “se observa un cambio en las relaciones internacionales, tanto a nivel de realidades como de percepciones, de tal magnitud y profundidad como no se había producido desde el Renacimiento europeo” (2002).

3 (2008: 356)

mo se constituye en una vía para promocionar modos de gobernanza global desde los ejes geo-económicos?, ¿Cuál ha sido la respuesta por parte de los países en desarrollo ante el establecimiento de modos de gobernanza global?, y finalmente ¿ El interregionalismo podría contribuir a la creación de un nuevo orden mundial que promueva normas constitutivas de gobernanza de la sociedad internacional?, interrogantes sustanciales, cuya resolución permitirá comprender la dinámica del fenómeno.

Sin embargo, antes de exponer y analizar las actuales tendencias doctrinarias sobre el regionalismo, es necesario revisar las primeras contribuciones sobre cooperación e integración regional.

CAPÍTULO I:

APORTES TEÓRICOS PREVIOS AL NUEVO REGIONALISMO.

1.- EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES:

David Mitrany⁴, introdujo la idea del “funcionalismo” en el estudio de las Relaciones Internacionales (1930-1940). Mitrany concibe el “sistema” de Estados como divisiones verticales altamente inestables que penetran la sociedad humana. También como una compartimentación no natural e irracional, cuyas fronteras están determinadas por los límites del poder político⁵.

De ahí que el enfoque funcionalista propone no solamente un cambio de mecanismo político, sino un cambio de perspectiva política donde se transfiera el énfasis desde los asuntos políticos –los cuales dividen– hacia los asuntos sociales, sobre los cuales el interés de la gente es similar y colectivo. Es decir, trasladar el énfasis desde el poder hacia el problema y el propósito⁶

Así, Mitrany ve una alternativa al caos del sistema de Estados: esta alternativa se llama “sociedad” o “comunidad”. Mientras que el Estado es una unidad no natural, la sociedad es una entidad natural que define sus propios límites⁷.

Este enfoque enfatiza que hay muchas necesidades que cruzan las fronteras nacionales, por lo que según Mitrany un comienzo efectivo sería la provisión de mecanismos conjuntos para atender el insis-

4 David Mitrany (1888-1975), fue un historiador y teórico político rumano, naturalizado británico. Su obra consistió fundamentalmente en sentar las bases de la teoría del funcionalismo.

5 De hecho, el funcionalismo atribuye el fenómeno de la guerra a la insuficiencia institucional del sistema de Estados soberanos.

6 (Mitrany, 1948:359)

7 (Mitrany citado en Miller, 1971: 179).

tente clamor de cooperación internacional⁸. Aconsejando, una forma diferente de cooperación internacional, la cual no debería iniciarse con el diseño de acuerdos federales ante los que se muestra bastante desconfiado, particularmente si los políticos están controlando el proceso.

Sugiere, en contraposición, una cooperación internacional que involucre la penetración o erosión de las responsabilidades del Estado por parte de las organizaciones internacionales, desarrollando tareas específicas y claramente definidas. El éxito en una tarea conduciría a la realización de otras actividades, es decir cada función se encargaría de generar otras gradualmente. Por tanto, la autoridad política empezaría a transferir responsabilidades funcionales a agencias internacionales con mandatos específicos. Así, con el paso del tiempo, el principio de soberanía territorial se debilitaría⁹. El éxito de estos acuerdos funcionales conduciría a canalizar nuevos esfuerzos para replicar esta experiencia en un proceso cada vez más amplio.

En este tipo de acuerdos de carácter práctico, los gobiernos no tendrían (como en los sistemas políticos) que salvaguardar su derecho a igualdad de voto, y podrían permitir una posición especial a los países que tengan una responsabilidad especial en la tarea involucrada hasta que la función sea ejecutada para el beneficio de todos. Además, continua Mitrany, el gobierno en el siglo XX significaría menos una división de poderes que una integración de funciones, donde la administración y el Derecho Administrativo son sus herramientas características¹⁰. Así, tales acuerdos funcionales posibilitarían darle un rango internacional a los órganos administrativos y a la jurisdicción administrativa de acuerdo con la naturaleza de cada tarea o función¹¹.

En el desarrollo de su enfoque Mitrany también ha explicado sobre los estadios de desarrollo hacia lo que denomina “comunidad mundial”, pero no ha explicado el proceso. Lo que dejaría abierto el problema de cómo se efectuaría la transición (ya sea consensual o controversial). Sin embargo reconoce la probabilidad de disputa

8 (Mitrany, 1971: 538-9)

9 (Mitrany citado en Griffiths, 2004:191-2)

10 Ya que la respuesta a la satisfacción de las necesidades son de carácter técnico.

11 (Mitrany, 1948:358)

entre las organizaciones, la necesidad de arbitraje y la necesidad de una autoridad política que supervise el trabajo de las organizaciones internacionales funcionales¹².

Según el profesor Lionel Curtis, mencionado por Mitrany en su publicación *The Functional Approach to World Organization* la interpretación que puede hacer de la tesis del profesor Mitrany es que: “En orden a resolver los problemas políticos sería necesario primero abordar y solucionar los problemas funcionales”¹³.

El enfoque de Mitrany sobre cooperación internacional se constituyó en una plataforma que posteriormente dio lugar a otros estudios. Precisamente Ernst Haas¹⁴ es uno de los estudiosos que ha construido su obra sobre los trabajos de Mitrany, asumiendo una posición de revisión y crítica a los postulados del funcionalismo.

Así Haas describe al neofuncionalismo como una posición alternativa a la corriente teórica dominante de los años cincuenta: el realismo, centrado en una lógica de poder que dominaba las relaciones en el sistema internacional¹⁵.

Al efectuar la revisión bibliográfica para analizar el proceso de integración regional en Europa, Haas encontró una respuesta potencial en el enfoque funcionalista de David Mitrany. Especialmente acogía aquella idea que la construcción de instituciones post-nacionales debería estar sustentada sobre una vinculación de la tecnocracia con las necesidades humanas de bienestar.

Para Haas: (1) Los Estados no son los actores exclusivos ni predominantes del sistema internacional /regional, (2) Los intereses son las fuerzas conductoras detrás del proceso de integración, (3) Las decisiones sobre integración son normalmente tomadas con un conocimiento imperfecto de sus consecuencias y frecuentemente bajo la presión de fechas límite o de crisis inminentes, (4) Las funciones o issue arenas proveen los puntos centrales de desarrollo para el proceso de

12 (Miller, 1971: 183-4)

13 (Mitrany, 1948: 362)

14 Polítologo nacido en Estados Unidos de América (1924-2003). Fundador del neofuncionalismo.

15 (Haas, 2004 citado en Rosamond, 2005:239).

integración, empezando por aquellas funciones que son menos controvertidas, por tanto más fáciles de tratar, (5) Desde que los actores en un proceso de integración no pueden ser reducidos a Estados nacionales existentes o sus grupos de interés o movimientos sociales, una teoría de integración debe explícitamente incluir un rol para las personas supranacionales, secretariados y asociaciones cuyos recursos y expectativas se vuelven dependientes de la expansión de las tareas integradoras, (6) Las estrategias de integración de los Estados son convergentes y no idénticas, y (7) Los resultados de la integración internacional ni son fijados en avance por los tratados fundacionales ni son probablemente expresados exclusivamente a través de acuerdos formales¹⁶.

Además de estos rasgos fundamentales, Haas en su modelo original identifica tres variables que para él explican la variación en la intensidad y éxito de los esquemas de integración: (a) El pluralismo social y político¹⁷, (b) La simétrica heterogeneidad regional, y (c) Los procesos decisivos burocratizados acompañados de la labor de los organismos supranacionales¹⁸.

El pluralismo social y político describiría una situación de plena movilización de todos los segmentos de la sociedad a través de fuertes grupos de interés, partidos políticos, etc. Tal pluralismo podría prevalecer con más probabilidad en economías altamente industrializadas porque los actores industriales-políticos modernos temen que su sobrevivencia no pueda ser garantizada sin una adaptación estructural. Pero, al mismo tiempo, aquellos actores que no son ni industriales, ni urbanos, ni modernos en su visión normalmente no favorecen esta clase de adaptación ya que ellos buscarían refugio en los niveles exclusivamente nacionales.

La simétrica heterogeneidad regional se daría con la existencia de dos condiciones: la primera es que cada país dentro de una región (que busca profundizar sus vínculos económicos) estaría fragmentado en similares líneas de pluralismo, y la segunda: cada clase, partido político o grupo de interés tendría sus contrapartes en

16 (Haas citado en Schmitter, 2005: 259-260)

17 Para Haas el pluralismo social no estaba presente en todas las sociedades. Estableció que en aquellas sociedades caracterizadas por el pluralismo sería más probable la integración.

18 (Haas citado en Mattli, 2005:329)

los otros países con los cuales podrían establecer causas comunes. Así, las vinculaciones que cruzan las fronteras nacionales fomentan similitud en los sentimientos, expectativas y visiones.

Los procesos decisorios altamente burocratizados producirían interacciones entre los servicios civiles originando una coordinación política más fácil y productiva. Así, a través de estos servicios los “cuerpos supranacionales” se prestarían a adecuarse a una base de intereses comunes más elevados. De esta manera, elevarían sus propios poderes a expensas de los gobiernos miembros. Los neo-funcionalistas creen que, conforme se profundicen los procesos de integración, el Estado-nación desaparecerá y las lealtades nacionales se desplazarán a favor de una más abstracta lealtad al “Estado-región”. La construcción de esta nueva y renovada forma de Estado, que también ha sido muy criticada, según ellos, facilitaría la cesión de soberanía de los Estados-nación a una forma superior de Estado, que en el futuro sería la encargada del tratamiento de la alta política¹⁹.

El propósito explícito de los neo-funcionalistas fue utilizar la experiencia europea de integración para generar hipótesis a ser contrastadas en otros contextos. De este modo, el plan no fue desarrollar una teoría sobre integración europea, sino más bien arribar a un portafolio más general de proposiciones sobre las dinámicas de integración en cualquier contexto.

Para Rosamond (2005), el problema principal que es mencionado frecuentemente para demostrar porque los neo-funcionalistas fallaron en ese cometido es que el neofuncionalismo habría descubierto una serie de dinámicas que explicaron la evolución de los primeros años de integración europea (1950-1965), pero luego no habrían sido capaces de captar el proceso de evolución de las Comunidades en sus fases posteriores.

En el centro de esta controversia está el concepto de “spill-over” utilizado por Haas. Esta categoría fue utilizada para describir el proceso a través del cual las expectativas de los actores sociales se orientan en la dirección de apoyar el proceso de integración. Haas explicó como los grupos sociales clave, dentro de contextos nacio-

19 (Casas Graña, 2001: 54)

nales, progresivamente apoyarían una integración más profunda y expansiva. Las nuevas instituciones supranacionales se convierten en puntos centrales para tales actores, ya que éstos son capaces de identificar a estos nuevos centros de autoridad como proveedores de resultados concordantes con sus preferencias. De ahí que el proceso de “spill-over” se perfila como expansivo e irreversible^{20 21}.

Si bien, mientras que Haas fue capaz de argumentar que había detectado evidencia de “spill-over” en las Comunidades Europeas. Sin embargo, su asunción de automaticidad del proceso a través por problemas empíricos severos a la luz de la recalibración Gaullista²² de las Comunidades Europeas, hacia una dirección intergubernamental más abierta.

Esto originó una revisión del enfoque, realizada por el propio Haas. Se planteaba además la necesidad de que este enfoque teórico no fuese sólo capaz de explicar los estancamientos o impulsos de la integración europea, sino planteamientos más generales sobre la lógica de la integración funcional entre las naciones²³.

Así, se centra en explicar porque el “spill-over” se da en algunos procesos de integración, pero no en otros. Establece que algunas uniones son más propensas a la automatización y politización, lo

20 El spillover effect parte del supuesto de que los avances que se han dado en un proceso de integración regional son irrenunciables, o sea que no habría marcha atrás en los logros alcanzados. En estos momentos, el proceso europeo hacia una mayor integración, en la seguridad común, en la unidad política, y en la ampliación de los países del Este de Europa, está siendo problemático y ha abierto un debate en el seno de la UE. Sin embargo, bajo este supuesto neo-funcionalista, estas dificultades jamás podrán significar una marcha atrás en los logros alcanzados hasta la fecha por la UE. Además, la aparición de estos problemas y la búsqueda de su resolución terminarán siendo los grandes impulsores del avance del proceso de integración. Los autores neo-funcionalistas ven que el spillover effect funciona porque nunca se puede dar marcha atrás en lo ya logrado, como en el caso europeo que se acaba de mencionar, pero no explican el porqué. Por otra parte, este enfoque no contempla cómo puede influir en toda esta dinámica el contexto internacional y el marco de la globalización (Casas Gragea, 2001: 54-55).

21 (Haas citado en Schmitter, 2005: 257)

22 Charles André Joseph Marie De Gaulle (Lille, 1890 - Colombey-les-Deux-Églises, 1970) fue un militar y político francés.

23 (Haas, 1967:327)

cual se explicaría por la existencia de un grupo de variables de fondo como: índice de transacciones entre las unidades participantes, la adaptabilidad de los actores participantes en los momentos de crisis y la consolidación de procesos burocráticos en la toma de decisiones.

La preocupación por explorar estas variables de fondo no se dio en este momento de revisión de los fundamentos teóricos, sino ya había empezado antes, tal como se expuso líneas atrás, al mencionar las tres variables que explicarían la variación en la intensidad y éxito de los esquemas de integración (pág. 5). Lo innovador estaba en el tratamiento de la dinámica de “spill-over” como una variable dependiente dentro del proceso.

A partir de esta revisión teórica, según algunos autores, se modificaron algunos preceptos básicos, enfatizándose que la integración es un proceso conductor instrumental, que avanzaba a través de interacciones prosaicas de los participantes, cuyas percepciones, cogniciones, valores y lealtades pueden cambiar en el curso de aquella interacción. De esta manera, se explica que los actores supranacionales no estaban inmunes a las visiones utilitarias. Por tanto, ellos también buscan expandir el mandato de sus propias instituciones para tener una influencia mayor en los asuntos de integración. En otras palabras, los grupos conductores del proceso de integración buscan maximizar racionalmente sus intereses²⁴.

Si bien, Haas compartió los ideales supranacionales de Mitrany, sin embargo a diferencia de éste considera que un esquema funcional difícilmente podría desarrollarse con la ausencia de coordinación política entre los Estados miembros. Es más, considera que la integración es una consecuencia inevitable de decisiones previas para centralizar la gobernanza regional²⁵.

Sin embargo, el arribar a esta conclusión supuso una evolución en el pensamiento de Haas. Puesto que la idea central en *The Uniting of Europe* es que las fuerzas conductoras esenciales en un proceso de integración provienen de la convergencia de objetivos

24 (Rosamond, 2005:247; Mattli, 2005:330)

25 (Haas citado en Moravcsik, 2005:351)

económicos residentes en la vida burocrática, industrial y pluralista de la sociedad moderna.

Esa idea estaba muy fuertemente influenciada por el pensamiento de David Mitrany, quien consideraba a la política como un obstáculo para la integración, la prosperidad y la paz duradera. Haas aceptaba enteramente esta visión.

Empero, De Gaulle sostuvo con bastante contundencia que los políticos mantenían aún poder suficiente como para ser tenidos en cuenta, produciendo evidencia de la calidad duradera de los intereses nacionales y sentimientos nacionalistas²⁶. Así, en un visible giro, Haas trajo de vuelta a la política, incluyéndola en su versión revisada de la teoría neo-funcionalista²⁷. En un claro rompimiento con Mitrany, éste establecería la factibilidad de un proceso de integración estimulado por la visión, energía, y fuerza de los políticos.

De otro lado, Rosamond²⁸ sostiene que fue visible, en el análisis teórico de Haas, un progresivo reconocimiento de las variables cognoscitivas, e ideales como claves para el entendimiento de los procesos integradores. De este modo, en sus contribuciones finales Haas se habría dedicado a explorar las conexiones entre el neofuncionalismo y el constructivismo, centrando su interés en cogniciones, percepciones, las dimensiones sociológicas de las interacciones institucionalizadas, y las intersubjetividades.

Sin embargo, el intento de consumir algún tipo de unión meta-teórica entre el constructivismo y en neofuncionalismo maduro habría presentado dificultades, las cuales probablemente plantearían profundos problemas. Pues, en primer lugar, pertenecerían a diferentes vertientes teóricas. Así, por ejemplo, en el caso del constructivismo como principio fundamental se centraría en el estatus de interacción social, en clara oposición a los racionalistas.

Por tanto, habrían obvias y potencialmente irresolubles oposiciones a nivel ontológico entre el tratamiento teórico de la integración entre el constructivismo y las teorías racionalistas (como

26 (Johnson, 1965; Grosser, 1963)

27 (Mattli, 2005:334; Schmitter, 2005:256).

28 (2005)

el neofuncionalismo y el inter-gubernamentalismo). Sin embargo, para Rosamond²⁹ el interés de Haas por encontrar puntos de reconciliación entre los dos enfoques sería consistente con el reclamo realizado por algunos autores como Fearon and Wendt³⁰ en que mientras las diferencias ontológicas entre racionalistas y constructivistas permanecen profundas e insolubles, no obstante hay un caso para un pragmático paréntesis entre estas discusiones meta-teóricas.

Aunque en los párrafos precedentes se ha expuesto, para una mejor comprensión, los enfoques funcionalista y neo-funcionalista sucesivamente, ello no implica que su aparición en el tiempo se haya dado de manera sucesiva. Es así que los estudios de Karl Deutsch³¹ son anteriores al neofuncionalismo, pudiendo establecer que Deutsch se erige como el primer pensador de la época de posguerra interesado en estudiar propiamente la integración a nivel regional, mas sus estudios están orientados a los asuntos de seguridad.

Corresponde a este autor la introducción, dentro de los estudios internacionales, de la categoría “Comunidad de Seguridad” (Security Community) para referirse a la posibilidad de tener un número de Estados soberanos relacionándose entre sí dentro de un contexto regional³² con la finalidad de construir un panorama interno e internacional más seguro^{33 34}.

29 (Ibidem)

30 (2002)

31 Karl W. Deutsch nació en 1912 en Praga, Checoslovaquia y murió en Cambridge, Mass. EE.UU. en 1992.

32 Existen ciertos criterios que son relevantes en la emergencia de una comunidad de seguridad. El primero de ellos es que debe poseer una madurez institucional suficiente para generar técnicas diplomáticas para enfrentar problemas y crisis. Aquella madurez debe estar acompañada de una voluntad mutua entre los Estados miembros para resolver sus diferencias a nivel organizacional. Y, finalmente estos Estados deben tener una percepción común de riesgo ante los actores externos.

33 La utilidad de esta comunidad de seguridad tendría dos formas de expresión: 1) Sería capaz de intervenir a través de técnicas diplomáticas o mecanismos, para prevenir conflictos entre sus propios miembros, y 2) Tendría la habilidad de presentar un frente militar común contra un actor externo o un grupo de ellos.

34 (Griffiths, 2004:178-9)

Desarrolla su enfoque en un trabajo publicado en el año de 1957, titulado *Political Community and the North Atlantic Area: International Organization in the Light of Historical Experience*. Este volumen es el resultado de un estudio interdisciplinario realizado por El Centro de Investigación en asuntos de Instituciones Políticas Mundiales de la Universidad de Princeton, bajo la dirección de Deutsch y Richard W. Van Wagenen. Participan además, Sydney A. Burrell, Robert A. Kann, Maurice Lee, Jr., Martín Lichterman, Raymond E. Lindgren, y Francis L. Loewenheim.

El objetivo del trabajo era analizar si y de qué forma era posible que 19 naciones del área Nor-Atlántica³⁵ puedan formar una comunidad de seguridad, en la cual la guerra no sea utilizada nunca más para resolver sus disputas. Para esto, los autores analizaron la evolución histórica de un cierto número de federaciones o comunidades amalgamadas de Estados, estableciendo que hay dos clases de comunidades de seguridad: (a) Las amalgamaciones formales como los Estados Unidos de América, y (b) Las áreas pluralistas como las conformadas por los Estados Unidos de América y Canadá, donde la soberanía no se ha fusionado formalmente. Afirmando que en muchos casos las comunidades de seguridad pluralistas han sido más efectivas previniendo conflictos que las comunidades de seguridad amalgamadas.

Rosecrance³⁶ sostiene que esta última conclusión se deduciría a partir del uso de los términos empleados en la obra más que del análisis histórico. Empero, la obra expresa: “Debería ponerse más atención sobre las llamadas ‘comunidades de seguridad pluralistas’, en las cuales dos o más Estados a pesar que se mantienen legalmente independientes, sin embargo no se preparan para la guerra entre ellos”³⁷

Eayrs³⁸ explica que los ocho autores de la obra sostienen que hay tres condiciones que son necesarias para ambas comunidades de seguridad (las amalgamadas y las pluralistas), éstas son: (1) La compatibilidad de sus principales valores, (2) Mutua aceptación o capacidad

35 Lo que actualmente constituye la OTAN.

36 (1958)

37 (Deutsch et al., 1957; citado en Starr, 1992).

38 (1958)

de respuesta, (3) Movilidad de personas en la zona de integración. Sin embargo, las comunidades de seguridad amalgamadas requerirían más condiciones que las pluralistas. Así además deben presentar: (4) Similitud en su estilo de vida, (5) Un área central, (6) Un índice superior de crecimiento económico, (7) Expectativa de una retribución económica conjunta, (8) Un amplio rango de transacciones mutuas, (9) Vínculos de comunicación social, (10) Ampliación de las elites, (11) Rechazo a la guerra fratricida, (12) Vínculos económicos sólidos.

El modelo desarrollado por Deutsch orienta hacia un proceso de integración basado en una amplia gama de transacciones entre las sociedades, las cuales son de mutuo beneficio para toda la población involucrada. El proceso estaría basado en el aprendizaje de que tales transacciones proveen beneficios, de tal manera que los beneficios sobrepasarían los costos involucrados. Este saldo positivo permitiría continuar tales interacciones e incluso expandirlas. Como las interacciones tienden a expandirse, la población involucrada se vuelve más y más interdependiente, por tanto crece el costo de detenerlas³⁹.

A partir de esta multiplicación de interacciones, la población desarrolla mejor su capacidad de respuesta, esto produciría un sentimiento de confianza y consideración mutua que Deutsch denomina “comunidad”. El resultado más tangible de esta proceso sería la “comunidad de seguridad”, la cual abandonarían la opción militar a la vista de sus interacciones mutuas.

En suma, para Deutsch integración significa: “La consecución, dentro de un territorio, de un ‘sentido de comunidad’ y de instituciones y prácticas lo suficientemente fuertes y suficientemente extendidas que sean capaces de asegurar, expectativas formales de ‘cambio pacífico’ en su población”⁴⁰.

De otro lado, en 1966 Stanley Hoffman⁴¹ en su trabajo *Obstinate or Obsolete? The Fate of the Nation-State and the case of*

39 (Deutsch et al., 1957; citado en Starr, 1992:210-11)

40 (Deutsch citado en Sloane, 1968: 442)

41 Nació en 1928 en Viena. Estudió en el Institut d'études politiques. Desarrolló su carrera académica en los Estados Unidos, fundador del Centro de Estudios Europeos en Harvard (1968).

Western Europe desarrolló los planteamientos iniciales de un enfoque teórico al que se denominaría intergubernamentalismo. En este trabajo Hoffman argumenta que los Estados mantienen su protagonismo como actores en la política internacional. Por tanto, sostiene que éstos tienen un rol central en determinar el ritmo, orientación y límites de la integración⁴².

Para Hoffman, cualquier delegación de poder a los órganos supranacionales proviene de una decisión de los gobiernos, por tanto rechaza la idea de que estos órganos supranacionales estén al mismo nivel (en términos de influencia política) que los gobiernos nacionales. Siguiendo esta pauta, según Puchala, los intergubernamentalistas atribuyen poca influencia a los órganos o agentes supranacionales, e incluso algunos detectan escasa supranacionalidad genuina en la Unión Europea. Para éstos, continúa Puchala, la progresión en la cooperación internacional en Europa es el resultado de la convergencia de los intereses nacionales de los Estados⁴³ (los intereses económicos, en particular) que emergen de las presiones provenientes de la política nacional de los Estados⁴⁴.

Por otro lado, sobre la relación entre el intergubernamentalismo con otros enfoques teóricos, Puchala⁴⁵ ha señalado que los institucionalistas se habrían alineado contra los intergubernamentalistas, y a su vez que, las asunciones institucionalistas sobre integración —en este caso europea— evocan la tradición neo-funcionalista, produciéndose —por tanto— un “gran debate” entre el neofuncionalismo y el intergubernamentalismo⁴⁶.

42 (Hoffman, 1966 citado en Huelshoff, 1993).

43 Este enfoque sostiene que la mayor parte de los conflictos entre los Estados se dan a partir de la divergencia sobre las formas de cooperación, más que por incompatibilidades en sus intereses (Puchala, 1972: 280).

44 (Puchala, 1999: 319)

45 (Ibid., 318)

46 Sin embargo, Rosamond sostiene que a un nivel meta-teórico las asunciones centrales entre el neofuncionalismo y el inter-gubernamentalismo liberal de Moravcsik son idénticas (Rosamond, 2005: 243).

2.- EN LA ECONOMÍA INTERNACIONAL:

Con la publicación del libro *The Customs Union Issue* de Jacob Viner⁴⁷, se abre campo en 1950 la teoría de la unión aduanera. En este libro Viner analiza los efectos del establecimiento de una unión aduanera sobre los sistemas de producción, la estructura del consumo, la balanza de pagos y el desarrollo económico de los países miembros y no miembros afectados (ya sea positiva o negativamente) a partir de su creación.

Hasta ese entonces, existía el consenso general de que el libre comercio maximizaba el bienestar mundial. En ese contexto, una unión aduanera al reducir tarifas era considerada un movimiento hacia el libre comercio. De este modo, una unión aduanera incrementaría el bienestar mundial aunque no conduzca a un bienestar mundial máximo.

Viner demostró, en cambio, que las uniones aduaneras producían tanto efectos positivos como negativos, introduciendo los términos: “creación de comercio” y “desviación de comercio”. De un lado, la creación de comercio es el aumento del volumen del comercio entre países cuando se acuerda la unión aduanera entre ellos. De otro lado, la desviación de comercio consiste en que parte de los flujos de importación y exportación que existían antes de la firma de un acuerdo de unión aduanera entre cada uno de los países firmantes serán substituidos por importaciones y exportaciones de y hacia países miembros de la unión, desviándose así las rutas comerciales internacionales preexistentes. La desviación de comercio es intrínsecamente un efecto negativo o perjudicial ya que implica substituir el producto más eficiente por el menos eficiente⁴⁸.

47 Nacido en Canadá. Dirigió la Escuela de Chicago durante el período de entre guerras. Trabajó en campos muy diversos pero destacó especialmente en la historia del pensamiento económico y en la teoría del comercio internacional.

48 Lipsey (1960) demostró que la desviación de comercio disminuye el bienestar cuando los bienes se consumen en una proporción fija, pero que ese efecto puede ser positivo si los consumidores pueden alterar la estructura de su consumo como reacción a las variaciones relativas entre los precios.

Martínez⁴⁹ indica que los análisis posteriores a Viner demostraron que cuando se produce una unión aduanera los cambios en los aranceles producen una modificación en los precios relativos entre los productos y modifican la estructura del consumo, y esto siempre tendrá un efecto sobre el bienestar. Así, en estos análisis lo que se estaba valorando era la eficiencia en el consumo o el intercambio más que la eficiencia productiva.

En general, la teoría establece que las ganancias y pérdidas en el bienestar pueden provenir de diferentes fuentes: (1) La especialización de la producción de acuerdo a las ventajas comparativas⁵⁰, (2) La economía de escala⁵¹, (3) Los cambios en los términos de intercambio⁵², (4) Cambios forzados en la eficiencia debido al incremento de la competencia con productos extranjeros y, (5) El cambio en el índice de crecimiento económico (Lipsey, 1960:496).

De otro lado, Mundell⁵³ (1961), McKinnon⁵⁴ (1963) y Kenen⁵⁵ (1969) fueron los precursores de la teoría del área monetaria óptima que surgió en la década de los sesenta. Esta teoría analiza bajo qué circunstancias un país puede abandonar su propia moneda y entrar a una unión monetaria, así como las ventajas y desventajas de este ingreso.

El trabajo titulado *A Theory of Optimum Currency Areas*, publicado en 1961 bajo la autoría de Mundell, dio el punto de partida a esta teoría, exponiendo las condiciones necesarias, así como

49 (2001)

50 Los países intercambian por necesidad y por conveniencia. Importan lo que les es difícil producir, y exportan los productos donde son más productivos. Esto se denomina ventajas comparativas.

51 Proceso mediante el cual los costos unitarios de producción disminuyen al aumentar la cantidad de unidades producidas.

52 Los términos de intercambio son las relaciones de intercambio en el comercio entre países. Ellos se determinan por las variaciones de la estructura de precios de las exportaciones y de las importaciones.

53 Robert Mundell es un economista canadiense nacido en 1932. Ganó el premio nobel en economía en 1999, y en 2005 obtuvo el premio Global Economics.

54 Profesor en la Universidad de Stanford.

55 Profesor en la Universidad de Princeton.

las ventajas y desventajas de una unión monetaria entre países o regiones. También se analizó la movilidad de factores, y el impacto de la movilidad de factores sobre una estructura económica⁵⁶.

McKinnon (1963) también provee una contribución significativa. Se centra en analizar los efectos de la apertura económica sobre la balanza de pagos, enfatizando sobre la estabilidad de los precios internos. Establece que es el nivel de apertura económica que tienen los países miembros de una unión monetaria lo que determina la optimización de un área monetaria⁵⁷.

De acuerdo a Kenen (1969) un número elevado de bienes sujetos a importación y exportación protegen la economía de un país contra la crisis. Mientras que McKinnon se centra en shock internos, Kenen lo hace en shock externos. Establece que en orden a no ser afectados por shock de otros países un índice de intercambio flexible debería ser adoptado.

Uno de los criterios de la teoría del área monetaria óptima es que los países que entran en una unión monetaria deberían tener similares estructuras de producción y fluctuaciones simétricas. La similitud en estas estructuras permitiría políticas económicas comunes y exitosas ante shock imprevistos. A través de una evaluación de los indicadores macroeconómicos se determinaría si los países involucrados están preparados para una unión monetaria⁵⁸.

De acuerdo a las contribuciones originales de Viner y de otros importantes representantes del núcleo de autores e investigadores pioneros sobre la integración económica regional, como Timbergen y Balassa⁵⁹ (1961), se ha establecido lo que se conoce como los niveles de integración: el primer escalón de un proceso de integración económica lo representa el Club de Comercio Preferencial, llamado también Club de Preferencias Arancelarias que es el acuerdo suscrito entre dos o más países para la reducción de sus aranceles a la importación de ciertos bienes o de todos, con excepción de los servicios de

56 (Jovanovic, 1998: 174-175)

57 (Jovanovic, 1998:175-77)

58 (Kotil, 2009:32)

59 Publicó su libro titulado “Teoría de la integración económica”.

capital. Los países miembros del Club mantienen sus aranceles originales frente al resto del mundo, intercambiando en la práctica entre ellos pequeñas preferencias arancelarias. Un ejemplo de este tipo de acuerdo de liberalización comercial lo representa la asociación entre Inglaterra y sus antiguas colonias, conocido como la *commonwealth*.

El siguiente tramo, lo representa la asociación o el área de libre comercio, en este caso dos o más países acuerdan suprimir todos sus aranceles y cualquier otro obstáculo para todos los bienes objetos de comercio común, manteniendo los gravámenes originales individuales frente a terceros.

Un tercer nivel de la integración lo representa la Unión Aduanera. En este caso, los países miembros acuerdan eliminar todos los obstáculos y gravámenes de importación a todos los bienes que forman parte de su comercio mutuo, y adoptan un arancel común para gravar el comercio con el resto del mundo. En este caso un bien importado por cualquiera de los países miembros, podrá circular libremente por el resto del espacio comercial común.

El cuarto peldaño es el Mercado Común, este tipo de acuerdo ocurre cuando dos o más países crean una unión aduanera y adicionalmente deciden permitir el libre movimiento de los capitales y mano de obra entre ellos, y adoptan ciertas políticas económicas comunes. En el Mercado Común, se eliminan todas las restricciones al libre comercio y a la libre movilidad factorial por lo cual este tipo de acuerdo perfecciona la unión aduanera. Ejemplo de este tipo de acuerdo de integración lo representa el esquema de integración de la Comunidad Europea hasta 1992.

El quinto nivel del proceso de integración es el Mercado Único, al cual se le considera un nivel intermedio entre la Unión Económica y el Mercado Común. En este nivel se perfecciona el mercado común dado y se procede a la eliminación de cuanta barrera no arancelaria exista, incluyendo fronteras físicas, barreras técnicas, etc. También se procede a la armonización de políticas macroeconómicas y a la adopción de políticas externas comunes.

El escalón siguiente supone un alto grado de complejidad, debido a que se hace necesario o imprescindible la creación de ins-

tituciones comunitarias que supervisen la marcha de las políticas comunes y el grado de convergencia real logrado. A este tramo se le denomina Unión Económica, y supone la creación de un Mercado Común, la unificación de sus políticas fiscales, presupuestarias y la coordinación de otras políticas macroeconómicas.

El penúltimo tramo del proceso de integración es la Unión Monetaria, el cual establece la obligatoriedad para los países miembros de fijar irrevocablemente sus tipos de cambio, o adoptar una moneda única que sustituye a las antiguas divisas monetarias. En este estadio de integración se crea una institución monetaria central comunitaria que tendría bajo su responsabilidad el diseño y conducción de la política monetaria única.

El último tramo de un proceso de integración económica sería la integración económica total, lo cual significa que los países miembros acuerdan, la integración absoluta de sus economías, que obliga a la adopción de una política económica única, con instituciones sociales, políticas y económicas comunes⁶⁰.

3.- LA RESPUESTA DE LOS ENFOQUES TEÓRICOS ANTE EL VIEJO REGIONALISMO

Si se analiza la respuesta de los enfoques teóricos ante el desenvolvimiento del viejo regionalismo se encuentra, por ejemplo, que el neofuncionalismo⁶¹ enfrentó sus mayores desafíos argumentativos durante la década del sesenta.

El neofuncionalismo sostiene que a través de la supranacionalidad los Estados aseguran el máximo bienestar⁶². Asimismo,

60 Esta graduación ha sido tomada de la tesis de López J. (2003) El proceso de integración andino: su evolución e inserción externa. Tesis doctoral. Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Departamento de Economía Aplicada I (Economía Internacional y Desarrollo). Universidad Complutense de Madrid, leída el 27-01-2003, pág. 90-92.

61 Enfoque teórico que aclara y refina muchas de las ideas desarrolladas por su teoría predecesora, el funcionalismo.

62 Otra de las críticas de la que es susceptible el enfoque neofuncionalista es la relacionada a la incapacidad de éste de medir la relación entre la maximización del bienestar y la integración regional.

desarrolla la evolución del proceso integrador a través de los conceptos de “spill-over”, actualización de los intereses comunes⁶³, y dinámicas de grupo sub-nacionales y supranacionales. Con el advenimiento, en 1965, de la denegación firme por parte de De Gaulle de avanzar con la integración observando lo estipulado por estos planteamientos teóricos (y que él consideraba contrario a los intereses franceses) las críticas contra el neofuncionalismo se incrementaron.

Se demandó que la teoría había exagerado el efecto expansivo de las interdependencias en la esfera económica, y en la asunción de automaticidad del concepto de “spill-over”. Los críticos castigaron a los neo-funcionalistas por lo que consideraron un error de apreciación ante la existencia de una importancia aún resistente del nacionalismo, la autonomía del sector político, y la interacción entre el ambiente internacional y la región en proceso de integración.

Por su parte, los neo-funcionalistas aceptaron la mayor parte de las críticas, y se involucraron en una agonizante revaloración de su esquema analítico. Éste fue un movimiento poco acertado, ya que la creciente inaplicabilidad de su enfoque no significaba que el esquema estuviera errado sino que en épocas en que el proceso de integración se ralentizaba, simplemente la teoría era menos relevante⁶⁴.

A fines de la década de los ochenta y principios de los noventa se produjo un renacimiento del neofuncionalismo. De un lado, se dio el relanzamiento de la integración europea bajo la administración de la Comisión Delors⁶⁵, lo que sugería que el efecto

63 Upgrading common interests que ocurre cuando los países miembros encuentran dificultades para llegar a políticas comunes, aunque se reconoce la necesidad de alcanzar algunos estándares que salvaguarden otros aspectos de las relaciones entre ellos. En este punto, se reconoce la necesidad de tener instituciones supranacionales autónomas, a las que se les ceda soberanía, que sean capaces de actualizar los intereses de los miembros.

64 (Mattli, 1999: 5)

65 La Comisión Delors es el nombre utilizado para hacer referencia a la Comisión Europea presidida por Jacques Delors, el octavo presidente de la Comisión Europea, entre 1985 y 1992.

“spill over” se estaba dando nuevamente y, de otro lado, con la caída del muro de Berlín y el final de la guerra fría los académicos europeos interpretaron estos eventos como impulsores de la producción del efecto “spill over” hacia arenas funcionales que antes pertenecían de manera impermeable a terrenos de seguridad nacional: control de tráfico aéreo, infraestructura de transporte, energía, e inmigración⁶⁶. Sin embargo, este renacimiento parcial no superó la objeción de que el efecto “spill-over” era una especificación del caso europeo subrayando, de ese modo, las dudosas credenciales del neofuncionalismo como una teoría de integración⁶⁷.

Según Taylor, la mayor parte de académicos y estudiantes de la materia concuerdan en que el término más adecuado para describir el amplio carácter de relaciones entre los nueve miembros de la Comunidad Europea durante la década de los setenta es el inter-gubernamentalismo⁶⁸. La decadencia del estatus de la Comisión en el poder de decisión en las Comunidades en comparación a aquella de los órganos intergubernamentales habría sido una clara señal del incremento del intergubernamentalismo durante esta década⁶⁹.

Otra de las críticas sostiene que los neo-funcionalistas ven a las instituciones como fundamentales y es difícil relacionarlas con los relativamente bajos niveles de institucionalización encontrados en muchos esquemas regionales⁷⁰.

Como se expuso, el intergubernamentalismo privilegia las negociaciones entre los poderes ejecutivos nacionales como el proceso crucial a través del cual la competencia es transferida desde los niveles nacionales hacia los supranacionales (política inter-gubernamental). Sanholtz y Stone⁷¹ sostienen, sin embargo, que los intergubernamenta-

66 (Schmitter, 2005:265)

67 (Rosamond, 2005: 245)

68 (Taylor, 1982: 741)

69 Se verifica que el enfoque es euro-céntrico.

70 (Casas Gragea, 2001:56)

71 (1999)

listas, no han dirigido su atención hacia el estudio de la política supranacional, ni a los procesos políticos que tienen lugar en múltiples arenas.

Conscientes de estas debilidades, los intergubernamentalistas han ampliado el enfoque teórico inicial. Andrew Moravcsik, por ejemplo, ha creado un enfoque denominado “intergubernamentalismo liberal”, en el que introduce algunas variantes a los planteamientos iniciales de dicha corriente. Si bien, Moravcsik afirma que el regionalismo europeo se ha desarrollado a partir de la convergencia de intereses nacionales de los gobiernos, que a su vez responden a demandas internas, y a imperativos estratégicos frente a los desafíos de la economía global⁷² (asunción intergubernamentalista), introduce un nuevo planteamiento en el que no otorga una función marginal a las instituciones supranacionales dentro del proceso, sino más bien afirma que éstas tienden a facilitar la cooperación entre los Estados. Aunque sostiene que la construcción progresiva de los órganos supranacionales se da después que las preferencias económicas nacionales hayan convergido, después de que los gobiernos fueron los que diseñaron, propusieron e iniciaron⁷³.

“A medida que la liberalización comercial aumenta la magnitud del comercio exterior, especialmente a nivel intra-industrial, las demandas por una mayor integración se incrementan. En este marco, las instituciones regionales son concebidas como mecanismos que facilitan la implementación de acuerdos, antes que como actores autónomos o como arenas de acción colectiva. A pesar de

72 Desde esta perspectiva, la integración europea es resultado de una serie de decisiones racionales hechas por los líderes nacionales, quienes promueven intereses económicos —en primer lugar, los intereses comerciales de poderosos productores económicos, y en segundo lugar, las preferencias macroeconómicas de las coaliciones gubernamentales.

73 La teoría del intergubernamentalismo liberal no está libre de crítica de hecho sus detractores sostienen que el proyecto europeo no sólo ha sido motivado por intereses económicos. Por ejemplo, en 1950 la Declaración Schuman establecía que la Comunidad del Carbón y del Acero haría la guerra entre Francia y Alemania “materialmente imposible”.

la relevancia que este enfoque adjudica a los Estados nacionales, la decisión de compartir o delegar soberanía es considerada inevitable si se pretende alcanzar y sostener mayores niveles de intercambio” (Malamud, 2008:138).

En el caso de las teorías de la unión aduanera y del área monetaria óptima, Mattli⁷⁴ sostiene que ninguna de ellas se ha dedicado a explicar los cambios en las reglas y políticas que gobiernan las regiones económicas. En este sentido, ambas teorías serían estáticas y fallarían en dar más luz sobre la profundización de los procesos de integración. Su atención se centraría en las relaciones de mercado, mientras que la importancia de las instituciones políticas y supranacionales se ve como algo alejado del análisis económico.

Dentro del contexto del paradigma tradicional, los acuerdos comerciales son modelados como uniones aduaneras o áreas de libre comercio. Sin embargo, aunque los cambios en las barreras limítrofes son importantes, si se centra todo el enfoque sólo sobre ese tema estaremos bastante lejos de analizarlo a plenitud. Un análisis integral del fenómeno debería considerar también la relación recíproca entre los factores político-institucionales.

4.- LA REFLEXIÓN LATINOAMERICANA EN TORNO A LA INTEGRACIÓN:

El pensamiento económico estructuralista de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) fue el fundamento ideológico para el movimiento integracionista latinoamericano. Este planteamiento fue sustentado desde fines de la década de los cincuenta.

Los estudios de Prebisch y de la CEPAL se centraron en la inexistencia de una política adecuada de sustitución de importaciones (desarrollada en ese entonces a nivel nacional) puesto que la protección no respondía a criterios de racionalidad estra-

74 (1999)

tégica sino que las preferencias otorgadas se daban en función a las presiones de los productores o consumidores. Esta excesiva influencia, en especial de los productores, originó un modelo de desarrollo industrial dependiente de la importación, ante una preferencia por la producción de bienes terminados, que creó fuertes presiones en la capacidad de pago de los países latinoamericanos.

La industrialización era el eje central de la propuesta de integración autonómica de la CEPAL, donde la aparición de nuevas industrias de integración (a partir de acuerdos de complementación industrial) posibilitaría un mejor aprovechamiento de las economías de escala. Así también se podrían financiar conjuntamente programas industriales que requerían ingentes inversiones en capital y tecnología.

De este modo, la propuesta de integración autonómica significaba una oportunidad para modificar la política de protección existente, de manera de restablecer cierta lógica de competencia al interior del mercado protegido y con relación al resto del mundo. El mercado común permitiría a los países latinoamericanos desarrollar exportaciones industriales a sus países socios e importar de ellos bienes que de otro modo habría tenido que sustituir. En palabras de Prebish: “En esta forma, en vez de tratar de implantar toda suerte de industrias sustitutivas, cada país podrá especializarse en las que juzgue más convenientes según sus recursos naturales, las aptitudes de su población y las posibilidades de su propio mercado, y acudirá a las provenientes de los demás a fin de satisfacer otras necesidades de bienes industriales que no hubieran podido satisfacerse con base en importaciones del resto del mundo” (Citado en Briceño, 2003:107).

En la segunda parte del libro se explicará si se logró consolidar la aplicación de esta estrategia en el proceso de integración andino, cuáles fueron los resultados de tal aplicación, y el cambio de orientación del modelo de integración a principios de los años noventa.

5.- LA RELACIÓN DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO ESTRUCTURALISTA CON OTROS ENFOQUES TEÓRICOS DESARROLLADOS EN LA ÉPOCA.

Briceño afirma que mientras en América Latina y el Caribe el debate era como el futuro mercado común podría contribuir a la industrialización regional, en el mundo desarrollado el debate se centraba en la validez de la integración como política económica y sus efectos sobre el bienestar mundial. En América Latina y el Caribe la razón principal para proponer el desarrollo de esquemas de integración no fue el efecto de éstos sobre el bienestar mundial, en la lógica vineriana de desviación y creación de comercio sino la ventaja de iniciar un proceso de sustitución de importaciones en un ámbito regional, como alternativa a la industrialización en los estrechos mercados nacionales. En otras palabras, la integración resultaba funcional para implementar una estrategia de industrialización hacia adentro, debido a las economías de escala que ofrecía y la mayor competencia que podría engendrar, sin mostrarse gran preocupación de si pudiera provocarse una desviación de comercio mayor que la creación del mismo⁷⁵.

Para el neofuncionalismo la burocracia supranacional, cuyo equivalente funcional en América Latina eran los técnicos de la CEPAL y de otras instituciones regionales, apoyaría las demandas de los actores e impulsarían la integración regional. Esta idea tuvo cierta acogida en la región, pues como señala Orrego Vicuña “durante el largo periodo de teorización supranacional, los dirigentes y funcionarios vinculados a las instituciones regionales de integración concibieron su papel como la función de guiar a los gobiernos miembros hacia el esquema que se procuraba implantar”. Como es comprensible, esto era inadmisibles para los gobiernos de la época, que no podían “aceptar” que burócratas extranjeros decidieran sobre temas claves para su desarrollo nacional, como por ejemplo la industrialización o la regulación de la inversión extranjera⁷⁶.

75 (Ibíd, 111)

76 (Reyes G. y J. Briceño, 2006: 208)

El neofuncionalismo –en su momento– intentó explicar la integración latinoamericana con los supuestos presentados para analizar la integración europea centrándose en el análisis de las condiciones que apoyaban la explicación neofuncionalista: la existencia de una serie de homogeneidades en la vida social y económica que hacía posible la integración (estructura social pluralista, similitud de sentimientos y expectativas experimentada por las elites europeas, burocratización de la toma de decisiones), el débil nacionalismo de postguerra. En opinión de Briceño, esta serie de condiciones que Haas utilizó para explicar el nacimiento y éxito inicial de la integración en Europa no existían en América Latina, sin embargo los neofuncionalistas trataron de remediar la situación introduciendo equivalentes funcionales⁷⁷. Así, se señaló que el papel de la doctrina de la CEPAL podía ser considerado equivalente al desempeñado por la estrategia pragmática funcional de Jean Monnet donde el equivalente funcional del cálculo calmado y pragmático de beneficios efectuado en el occidente industrializado era provisto entonces (en América Latina) por la ideología del desarrollo a través de la integración, altamente atractiva y articulada por la CEPAL.

77 (Ibíd, 222)

CAPÍTULO II.

CONCEPTOS Y CATEGORÍAS DE ANÁLISIS EN EL NUEVO REGIONALISMO

Para Söderbaum⁷⁸ el “nuevo regionalismo” está siendo estudiado por académicos asociados a la Economía Política Internacional Crítica, campo de estudio que atrae a distintas ciencias, principalmente a las Ciencias Políticas (las Relaciones Internacionales) y la Economía. En opinión de Casas⁷⁹ este enfoque pretende analizar de forma conjunta los factores económicos y políticos, que impulsan y sostienen el nuevo regionalismo, que no es solamente el resultado de variables económicas sino también políticas. Además, quiere evitar las deficiencias que tienen los enfoques parciales, causadas por la gran complejidad del fenómeno regional.

De otro lado, con el trabajo titulado *The Economics of International Integration*, Peter Robson actualiza los postulados de las teorías de la unión aduanera y del área monetaria óptima, verificándose que el estudio del nuevo regionalismo también ha despertado interés en la teoría económica.

Si bien en el campo de las Relaciones Internacionales el neofuncionalismo y el intergubernamentalismo proveen el debate clásico, sin embargo Barnett indica que estos debates se están diversificando de tal manera que la literatura desarrollada en torno al nuevo regionalismo informa sobre un debate entre el racionalismo y el constructivismo⁸⁰.

Desde la perspectiva ontológica, el racionalismo adopta una visión individualista de la realidad internacional, donde el todo es reducible a la interacción de las partes/agentes, y el constructivismo adopta una visión holística donde las partes/agentes existen sólo

78 (2003)

79 (2001)

80 (Barnett, 1995: 490)

en relación al todo. Así, en el debate académico se ha hecho común asumir que un enfoque se centra en demostrar la importancia de las “partes/agentes” y el otro de la relación “agente-estructura”.

Para Schünemann hablar de construcciones sociales significa hablar de interpretaciones de sentido, así en el enfoque constructivista se suele privilegiar las ideas frente a los fenómenos materiales, mientras que en el enfoque racionalista-utilitarista, los factores ideacionales, si es que se toman en cuenta, se usan estrictamente en términos instrumentales, si son útiles o no para los individuos egoístas (unidades) que persiguen sus típicos intereses materiales, incluyendo las preocupaciones de eficiencia.

Estas interpretaciones fundamentan que los enfoques teóricos racionalistas en las Relaciones Internacionales como el neorrealismo y el institucionalismo liberal se basen en la “elección racional” (*rational choice*), y consideran los intereses, las ideas, y las identidades de los actores/agentes (quienes son vistos como egos que cuidan su propio interés) como datos⁸¹.

Así, Schünemann indica que las interpretaciones neorrealistas del regionalismo y también del interregionalismo alegan que los representantes de los Estados eligen el camino de la integración con el objetivo de promover y maximizar sus intereses nacionales individuales, y desde una visión institucionalista neoliberal, los mecanismos regionales/ interregionales se miran como canales para la solución colectiva de problemas comunes⁸².

De otro lado, los enfoques constructivistas se centran en estudiar como la orientación de las prácticas inter-subjetivas entre los actores/agentes es el resultado de cómo los intereses, las ideas y las identidades se van formando en el proceso de interacción social⁸³. En este contexto, Ruggie⁸⁴ sostiene que las estructuras internacionales son ante todo estructuras sociales, las cuales constituyen a los actores en tanto les proporciona una identidad social y condicionan

81 (Söderbaum, 2003:9)

82 (Schünemann, 2006: 11-2)

83 (Söderbaum, 2003:9)

84 (1998)

además sus posibilidades de actuar, por tanto los actores sociales ni existen fuera de su contexto social ni fuera de sus estructuras de significado que comparten de manera intersubjetiva. Sin embargo, las teorías constructivistas insisten en una posición ontológica que da igual importancia a actores y estructuras^{85 86}.

Esta contextualización sirve de plataforma para acceder al estudio del “nuevo regionalismo”. Para ello, es necesario también ubicar algunos conceptos y categorías esenciales que faciliten el análisis fluido y coherente del tema.

1.- REGIONALIZACIÓN, REGIONALISMO Y REGIÓN.

1.1.- Regionalización:

Es un proceso dinámico⁸⁷ que básicamente significa una concentración de actividad a nivel regional, lo cual puede dar lugar a la formación de regiones en las que emergen grupos, actores y organizaciones. Por tanto, ésta puede preceder al regionalismo, pero también provenir de él⁸⁸.

Para Gilson, desde un enfoque racionalista se entiende la regionalización como un medio de negociar demandas domésticas en un contexto de fuerzas externas en transformación⁸⁹.

La optimización / maximización de los beneficios individuales requiere la cooperación internacional. El actor racional-egoísta en la in-

85 Schünemann sostiene que hay que advertir que sobre la constitución mutua de actores y estructuras en la práctica de investigación es difícil operativizar, y la tendencia a enfatizar o las estructuras o la acción social puede servir de criterio para clasificar las distintas vertientes constructivistas (2009). Las teorías y enfoques estructuralistas privilegian las estructuras sociales y explican a través de ellas las identidades e intereses de los actores (Wendt, 1999, Fearon y Wendt, 2002). Las teorías y enfoques de acción se concentran en la acción social y el papel de los actores, y explican así la génesis, la producción y la transformación de las estructuras sociales.

86 (Adler, 1997; Wendt, 1999; Gamble y Payne, 1996; citados en Schünemann, 2009)

87 (Väyrynen, 2003:43)

88 (Fawcett, 2004:433)

89 (Gilson, 2002: 6)

teracción con otros actores de las mismas características hace un cálculo egocéntrico de sus utilidades e intenta influir en los otros actores de tal manera que sea posible la maximización de sus beneficios; su lógica de acción es estratégica, en términos de acción social es utilitarista⁹⁰.

Desde una perspectiva social-constructivista se privilegia en cambio la acción comunicativa. Ésta se refiere al modo de interacción, en el cual los intereses e identidades de los actores no se pueden suponer como fijos, sino son susceptibles de transformación. Es una lógica que incorpora ideas, identidades e intereses como socialmente construidos y endógenos al proceso de interacción. Así, la acción comunicativa crea y transforma la relación social entre los actores⁹¹.

Si bien, la regionalización ha sido vista tradicionalmente como un proceso asociado a la formación de una región, en la literatura sobre el nuevo regionalismo el concepto ha asumido un significado más complejo y normativo. Así, ésta es concebida como un proceso multidimensional y multinivel que encierra la ambición política de establecer control territorial y una coherencia regional con identidad⁹².

Desde el punto de vista económico, la regionalización es un proceso que puede surgir espontáneamente⁹³, o de manera inducida, que conduce al incremento de la interdependencia económica regional en un área geográfica específica.

Hay evidencia empírica, en términos de datos económicos, que la economía está cada vez más regionalizada: así, por ejemplo, de un total de 23 uniones aduaneras registradas hasta diciembre de 2012 ante la OMC, 18 se notificaron desde 1990, y 17 entraron en vigor a partir de ese año (OMC, 2012). Asimismo, no menos de cincuenta de un total de 126 acuerdos de comercio regional que fueron registrados por la Organización Mundial del Comercio (OMC) surgieron en los años noventa⁹⁴. Sin embargo, los datos económicos también proveen evidencia que esto coincide con el creciente proceso de globalización

90 (Miller, 1994:6; citado en Schünemann, 2006: 35)

91 (Ibíd, 36)

92 (Hettne, 1999:17)

93 (Spindler, 2002:6)

94 (Hänggi et al., 2006:4).

del comercio y flujos de capital, por tanto la economía mundial está siendo al mismo tiempo globalizada y regionalizada.

El famoso debate entre la percepción de la regionalización como ‘*stepping stone*’ o ‘*stumbling block*’ respecto al proceso de globalización representa esta dicotomía⁹⁵. Por un lado la regionalización se percibe como un paso hacia la globalización, y por otro lado como una amenaza sobre todo para el sistema de libre comercio internacional.

El debate alrededor de este tema ha sido intenso y no está aún plenamente zanjado. Cuando los acuerdos regionales son vistos como un complemento (*stepping stone/ building block*) o una instancia facilitadora hacia la liberalización en el plano multilateral estamos ante la visión tradicional consagrada en el artículo 24 del GATT, que permite la formación de áreas preferenciales de comercio siempre y cuando se cumplan determinadas condiciones, como la de no elevar el nivel de protección frente a terceros países.

Frente a esta visión se encuentran los multilateralistas quienes piensan que la expansión del regionalismo va a debilitar el sistema multilateral y alejar, por tanto, el objetivo del libre comercio mundial. Algunos analistas más radicales sostienen que la OMC va a ser destruida por las grandes “fortalezas” de Europa, América y Asia o que en el mejor de los casos éstas van a imponer una “armonización imperial”, en la que a las otras naciones sólo les queda la alternativa de jugar con las reglas de su respectivo bloque dominante o quedarse afuera a la intemperie⁹⁶.

Me identifico como adherente de la percepción sostenida por Kim y Shin⁹⁷ que: la integración global intensificada incrementa la vulnerabilidad de la economía mundial, por tanto es precisamente esta vulnerabilidad la que conlleva a los países a conformar bloques regionales para asegurar su desarrollo económico y estabilidad. La estrategia de regionalismo abierto fue diseñada en la lógica de favo-

95 (Ver Limao, N., 1996; Michalak, W., y Gibb, R., 1997; Krueger, A., 1999; Lamy, P., 2002; Jayant, M., 2007)

96 (Lester, 1992, Lawrence, 1996; citados en Moncayo, 1999).

97 (2002)

recer el proceso de liberalización, aunque habría que basarse en resultados (los cuales se observarían más adelante cuando se verifique la trayectoria del proceso de integración en la región andina) para afirmar si la estrategia ha sido exitosa.

Un estudio serio sobre la regionalización debería implicar una aguda investigación sobre el rol del comercio y capital en un área geográfica específica, procediéndose a observar las estrategias de firmas que regionalizan el flujo de bienes y capital o las decisiones de inversión. Las empresas multinacionales han desempeñado un rol crucial en incrementar las transacciones transfronterizas sobre ambos niveles: regional y global. Son fuerzas conductoras importantes detrás de las políticas de desregulación, liberalización, y en su caso de re-regulación de la economía global, para facilitar sus estrategias.

Paralelamente a este proceso de regionalización económica se están registrando una serie de actividades que hacen al fenómeno del nuevo regionalismo de alcance multidimensional. Pudiéndose verificar transformaciones en el sistema político-institucional a diferentes niveles, movimientos migratorios a partir del establecimiento de nuevas fronteras, actividad concertada e interconectada de las políticas de seguridad a nivel regional, etc., temas que se desarrollarán más adelante.

1.2.- Regionalismo.

Hurrell define el regionalismo como: *“un paquete de políticas de uno o más Estados diseñadas para promover la emergencia de una unidad regional cohesiva, y que dominan las relaciones entre los Estados de la región y el resto del mundo. Además, éstas forman la base organizadora para la política en diferentes ámbitos dentro de una región”*⁹⁸.

Según Mace et al.⁹⁹, al emplear esta definición Hurrell está enfatizando sólo sobre un aspecto denominado “políticas” para explicar la emergencia del regionalismo, en detrimento de otros aspectos tales como lenguaje, geografía o cultura. Aunque las “políticas” son ciertamente un factor importante para determinar el resultado del regionalismo, argu-

98 (Hurrell, 1992:123)

99 (1993:120)

menta Mace, está lejos de ser el único a ser considerado al momento de definir el fenómeno. Así, para este autor, un estudio profundo del regionalismo obligaría centrar la atención en al menos cuatro elementos:

Transacciones: esta asunción básica establece que cuando se produce un incremento de la interdependencia, traducida en el aumento de transacciones, ya sean económicas, políticas o culturales; entre los Estados miembros de un sistema regional, debe estar en evidencia que éstas se produjeron como consecuencia del surgimiento de un vínculo especial, por el cual estos países prefieren realizar dicho intercambio con países de su misma región en lugar de realizarlo con otros países de fuera de aquél sistema. Esto es básico para que el regionalismo exista.

Acuerdos institucionales: las transacciones entre los miembros no constituye una condición suficiente para el regionalismo. Para que un sistema regional funcione necesita algún tipo de acuerdo institucional que estructure y regule sus transacciones, y que al mismo tiempo les aporte el marco de discusión de temas y políticas que afectan a la región en su totalidad. La verificación de la efectividad de dichos acuerdos institucionales puede ser considerada también como pre-condición que testifica sobre la presencia (ausencia) de regionalismo.

Políticas: en este punto Mace se muestra de acuerdo con la afirmación de que las políticas estatales que favorecen u obstaculizan el regionalismo son también un factor importante a ser tomado en consideración cuando estudiamos un fenómeno regional. Las políticas, pueden ser examinadas en dos niveles: en el primero hallamos aquéllas que forman parte del esquema de integración y que pueden ser compatibles o no con las políticas desarrolladas en el seno de cada Estado, como ejemplo tendríamos el caso de Chile en el Pacto Andino¹⁰⁰. En el segundo nivel se encuentran las políticas nacionales propiamente dichas,

100 El 30-10-1976 se produjo el retiro de Chile del Grupo Andino, por diferencias de su política económica con el modelo de la integración andina, en virtud de la Decisión 102 adoptada por la Comisión del Acuerdo de Cartagena.

desarrolladas fuera del esquema de integración, pero que tienen un impacto sobre el regionalismo ya sea apoyándolo u obstaculizándolo.

Valores: se argumenta que los valores comunes, los cuales vigilan principalmente el funcionamiento de la economía, democracia, derechos humanos; son también condición necesaria para la existencia de regionalismo.

Para asegurar que el regionalismo está desarrollándose en una determinada área geográfica, dice Mace, necesitaríamos verificar el progreso de los cuatro aspectos citados antes, y argumenta que incluso antes de que los cuatro aspectos sean considerados, necesitamos tener un entendimiento adecuado de la distribución de poder dentro de una región geográfica dada.

Sanahuja sostiene que el regionalismo constituye un proceso consciente de diseño y aplicación de políticas comunes o coordinadas para reorganizar un espacio geográfico regional determinado¹⁰¹.

La perspectiva social constructivista se inclina a favorecer el poder explicativo de hechos no materiales, donde las visiones del mundo, conceptos o ideas no están flotando libremente, sino que están siendo conducidas por actores. Los actores crean los hechos sociales asignando funciones a varias unidades espaciales. Así, para Hveem el regionalismo se refiere a: *“Un programa o una ideología para una situación donde existe una idea clara de región; una serie de objetivos y valores asociados a un proyecto específico que un grupo identificable de actores desea realizar”*¹⁰².

En esta misma línea Bøås, Marchand, y Shaw¹⁰³ sostienen que: *“El regionalismo se traduce en las ideas, identidades, e ideologías relacionadas a un proyecto regional. Como tal, el regionalismo es claramente un proyecto político, pero obviamente no es necesariamente conducido por el Estado, puesto que los Estados no son los únicos actores políticos’ ... `dentro de cada proyecto regional (formales o no) coexisten varios actores competidores con diferentes visiones regionales e ideas. Estos actores proveen el contenido ideológico de la región”*.

101 (2008a:6)

102 (Hveem, 2000:72; y 2003:83)

103 (2003)

Si se continua en este mismo orden de ideas, corresponde profundizar en un enfoque que contribuye a reforzar el planteamiento ofrecido por los autores social constructivistas mencionados: el análisis del fenómeno desde un ángulo cognoscitivo, más abstracto, donde se entiende al regionalismo como: “Un grupo de prácticas cognoscitivas moldeadas por el lenguaje y el discurso político, las cuales a través de la creación de conceptos, metáforas, analogías determinan como es definida la región¹⁰⁴.”

Esta visión proyecta al regionalismo como una construcción cognoscitiva: un mundo regionalizado que es perfilado de acuerdo a la lógica, contenido o propósitos que cada región adopta debido a su propia experiencia. Por ello, son imaginables diferentes versiones del mundo regionalizado. Sin embargo, el regionalismo no sólo puede ser definido como “una visión del mundo”, así en segundo término, se puede entender como un discurso político dentro del cual existen diferentes conceptos de regionalismo (regionalismos) que están compitiendo.

De otro lado, desde la perspectiva racionalista, los neorrealistas ponen énfasis sobre los intereses nacionales, y la política de seguridad y poder, para la emergencia del regionalismo. En esta línea Buzan sostiene que: “*Las dinámicas formativas y la estructura de un complejo de seguridad regional son generadas por los Estados, por sus percepciones de seguridad, e interacciones entre ellos. Los complejos de seguridad regional son durables, pero no rasgos permanentes del sistema internacional. La teoría (Security Complex Theory) sostiene que en un sistema anárquico internacional, geográficamente diverso, los complejos de seguridad regional son un rasgo normal y esperado*”¹⁰⁵.

Además, los institucionalistas neoliberales enfatizan en el rol de las instituciones y las organizaciones regionales para el manejo de las interdependencias y el alcance de los bienes colectivos sobre una base regional¹⁰⁶. El regionalismo tiene como punto de partida “los acuerdos entre los gobiernos”. A partir de su celebración,

104 (Jayasuriya, 1994:411)

105 (Buzan, 2003:142)

106 (Söderbaum, 2003: 10)

según los institucionalistas, estos acuerdos adquieren vida política propia¹⁰⁷.

Se puede concluir, entonces, que el análisis de las motivaciones, la forma y actores que propician la emergencia del regionalismo varía en función al enfoque teórico que lo inspire.

1.3.- Región:

Las teorías Estado céntricas sostienen que los actores clásicos del sistema internacional son y siguen siendo los Estados. El neorrealismo por ejemplo no permite conceptualizar regiones como actores propios del sistema internacional; éstas siempre quedarían relegadas a ser una aglomeración de Estados que cooperan entre sí. El institucionalismo ya nos ofrece un concepto más amplio de actor, aquí las instituciones internacionales importan y pueden ser vistas como actores de la sociedad internacional¹⁰⁸.

Para Hettne, las regiones son una categoría intermedia en el estudio de las Relaciones Internacionales¹⁰⁹, pues son más pequeñas que el sistema internacional de Estados, pero más grandes que cualquier Estado individual. Con ese planteamiento se manifiesta que las regiones pueden adquirir la condición de actores en la sociedad internacional. Así, la perspectiva del social constructivismo abre la posibilidad de conceder a las regiones dicha condición de actor.

En la nueva concepción sobre región, éstas pueden ser vistas como “unidades” o “zonas”, donde se encuentran interactuando actores e instituciones¹¹⁰. Tales unidades, pueden ser permanentes o temporales, institucionalizadas o no¹¹¹.

Vistas desde una perspectiva social constructivista, las regiones son unidades socialmente construidas, que están en continuo

107 (Puchala, 1999:318)

108 (Schünemann, 2006:23).

109 (1991:279)

110 (Gunnarsson, 1999:185)

111 (Fawcett, 2004:432)

cambio y evolución¹¹². Su delimitación es determinada a través de la práctica social. En otras palabras, los límites de una región son contruidos y reconstruidos a través de prácticas discursivas¹¹³. En su propio proceso de interacción –sea a nivel intra o interregional puede transformar su naturaleza, y /o su identidad.

2.- LA DETERMINACIÓN DE DIFERENCIAS CONCEPTUALES:

En el siguiente cuadro se pueden establecer las diferencias conceptuales entre regionalización, regionalismo y región:

REGIONALIZACION	REGIONALISMO	REGIÓN
Es un proceso dinámico que básicamente significa una concentración de actividad a nivel regional, donde emergen grupos, actores y organizaciones. Es posible que surja antes del regionalismo y/o ser impulsado a partir de él. Puede dar lugar al surgimiento de una región y de un proyecto regional.	<p>La materialización de un proyecto regional obliga centrar la atención en los siguientes elementos: ideas, valores, identidades, políticas, normas, instituciones, y transacciones.</p> <p>En todo caso, es un proceso consciente de diseño y aplicación de políticas comunes o coordinadas para reorganizar un espacio geográfico regional determinado.</p> <p>Se asienta sobre una región, la que generalmente (mas no en todos los casos) ha tenido como antecedente un proceso de regionalización.</p>	Surge como consecuencia de un proceso de regionalización y/o regionalismo. Son las unidades que sirven de soporte a los procesos de regionalización, y a los proyectos regionales.

Fuente: Elaboración propia

112 (Hettne, 2003:28; Schünemann, 2006: 22)

113 (Boås, Marchand, y Shaw, 2003: 197)

3.- LOS FACTORES QUE IMPULSARON EL SURGIMIENTO DEL NUEVO REGIONALISMO.

3.1.- La transición desde la geopolítica hacia la geoeconomía¹¹⁴:

Después de la segunda guerra mundial, se estableció una división bipolar¹¹⁵, que permaneció por más de cuarenta años, y que tuvo repercusiones a nivel mundial¹¹⁶ donde dos superpotencias –EE.UU. y la URSS– intentaron expandir su influencia en diferentes regiones.

Estados Unidos diseñó una estrategia geopolítica a través de la cual se estableció una “zona de seguridad” compuesta por Europa occidental, América Latina, Asia Oriental y buena parte de Asia meridional, a los que eufemísticamente se conoció como el “Mundo Libre”. Los gobiernos de esta zona concluyeron que concordaba con sus intereses: a) aceptar una garantía explícita o implícita por parte de Washington de la independencia de su país y, en algunos casos, de la autoridad de su gobierno; y b) permitir el acceso a su país de una variedad de organizaciones gubernamentales y no gubernamentales estadounidenses, que perseguían fines que consideraban importantes. “El grueso de los países de Europa y del tercer mundo...entendió que las ventajas de autorizar el acceso de las multinacionales superaban los costes de intentar oponerse a su penetración”¹¹⁷.

Durante los años de posguerra, la “Pax Americana” venía con un precio implícito cargado a las naciones que aceptaban el paraguas de la seguridad estadounidense. Si un país dependía de Estados Unidos en materia de seguridad, también negociaba con

114 Expresión tomada del trabajo de Edward Luttwak “From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict, Grammar of Commerce”. Ver: Tuathail, G., Dalby, S., y P. Routledge (eds.) (2006) “*The Geopolitics Reader*”, Routledge.

115 La Unión Soviética y los **Estados Unidos** eran las dos **superpotencias** mundiales, ideológicamente enfrentadas (comunismo-capitalismo) que dominaron la agenda global de la **política económica**, exterior, militar, intercambio cultural, progresos científicos incluyendo la iniciación de la **exploración espacial**, y **deportes**. Mantenían latente el riesgo de una conflagración mundial.

116 (Nijman, 1992:681)

117 (Huntington, 1972:344)

éste sobre comercio y asuntos comerciales. La eficacia de la táctica dependía de dos condiciones: en primer lugar, de la capacidad de Estados Unidos de convencer a los grupos sociales dominantes de que les acechaba una amenaza externa y, en segundo lugar, de la capacidad estadounidense de convencer a estos mismos grupos de que Estados Unidos era el único país que disponía de los medios y de la voluntad para hacer frente tal amenaza. En Europa occidental, por supuesto, la amenaza externa e interna fue la del comunismo y las clases dominantes de la región necesitaron poca persuasión al respecto: al contrario, en muchos casos imploraron la intervención estadounidense¹¹⁸. El específico modelo organizativo estadounidense de las grandes corporaciones pudo penetrar así en los mercados extranjeros de bienes y fuerza de trabajo, extendiéndose primero a Canadá, luego a Europa occidental (facilitado por las reglas y desarrollo de la Comunidad Europea) y, posteriormente, a otras partes del mundo. De este modo, el poder militar jugó un papel clave en las políticas del poder capitalista de posguerra. Además, garantizaba el cumplimiento de las normas del nuevo sistema económico internacional, por parte de los países integrantes del bloque. Sin embargo, el discurso hegemónico del análisis político internacional, centrado en el concepto clásico de seguridad y la política de bloques, estableció un velo que dificultó identificar en toda su magnitud, el alcance de la reestructuración de este sistema económico internacional¹¹⁹.

En este contexto, surgieron los primeros proyectos regionales de posguerra que, en algunos casos, fueron abiertamente promovidos y apoyados por Estados Unidos (es el caso de la Comunidad Europea) y en otros casos no contaron con la total aprobación por parte de la administración norteamericana. Sin embargo, debido al contexto en que se crearon —en el que ambos bloques procuraban la mayor cantidad de aliados— éstos fueron más el producto de una concesión a través de la cual Estados Unidos debió aceptar su constitución. Pero, no es menos cierto que a través del sistema comercial

118 (Gowan; 2000:114)

119 (Aldecoa & Cornago, 1998:60)

multilateral ya se había garantizado que estos proyectos regionales no produjeran una desviación de comercio que pudiese afectar sus intereses hegemónicos. Así, el regionalismo clásico tuvo su fundamento en una cierta formulación geopolítica.

Durante los años setenta y ochenta, se dio un giro hacia lo que se ha dado en llamar geoeconomía. En efecto, a principios de la década de los setenta se produjo el colapso del régimen de Bretton Woods a partir de la decisión de la Administración Nixon de cortar el vínculo entre el oro y el dólar, y asignar un nuevo papel para las finanzas privadas en las relaciones monetarias internacionales, cualitativamente diferente de los movimientos del capital privado bajo el sistema de Bretton Woods. Las nuevas disposiciones pusieron las finanzas privadas internacionales en el centro mismo del funcionamiento del nuevo sistema monetario internacional y permitieron que estas fuerzas actuasen a una escala cualitativamente diferente a la que era posible de acuerdo con el régimen anterior, excluidas de la influencia de los Bancos Centrales.

Así, los bancos privados y las corporaciones transnacionales están en la base de este nuevo sistema, y bajo sus auspicios se ha engendrado una genuina economía global, cuyo aspecto fundamental parece ser el poder estructural del capital internacional móvil¹²⁰, cuyo volumen de desplazamiento transfronterizo supera ampliamente al del comercio de bienes. Esta expansión no hubiera sido posible sin el continuo apoyo de los Estados más poderosos del orbe —con Estados Unidos, Japón y Alemania desempeñando los roles protagónicos y de donde provienen los actores económicos no gubernamentales más influyentes— quienes a través de los organismos multilaterales del sistema monetario y financiero internacional han inducido a la adopción de una serie de políticas económicas por parte de la mayoría de países integrantes de este sistema que permitan el desarrollo y expansión de la empresa privada, el capital y el mercado libre. Produciéndose al interior de los Estados una serie de reformas que implicaron una reducción de la

120 (Payne y Gamble, 1996:15)

intervención del Estado en la economía, caracterizada por la privatización de las empresas públicas, la desregulación de la economía y la liberalización del comercio internacional y los flujos de capital¹²¹, medidas que alcanzaron un nivel de aplicación formal a través del “Consenso de Washington”, desarrollado en primer lugar en los países de América Latina.

Sin embargo, la esfera multilateral no es la única desde la cual se ha impulsado esta transformación –vale decir la creciente adopción por parte de los Estados de importantes compromisos internacionales hacia dominios considerados hasta ahora propios de la política interna– sino también los procesos de integración o cooperación económica regional, a través de los cuales se han configurado grandes megabloques económicos, muy desiguales en su grado de compromiso, formalización jurídica, y alcance político¹²².

Así, se está generalizando la afirmación de que la economía internacional se estaría configurando en torno al binomio Japón-China, Estados Unidos y Europa, y sus respectivas áreas de influencia, cuya integración se ha caracterizado por responder a situaciones preexistentes de integración real de las economías que participan en ellos, y reforzada ante la vulnerabilidad de la economía mundial que conlleva a los países a conformar bloques regionales para asegurar su desarrollo económico y estabilidad.

Considerándose la emergencia, dentro del mundo globalizado, de una división tripartita de bloques regionales una nueva expresión dentro de la geoeconomía¹²³, en la cual el poder económico está más disperso, más equilibrado, entre estos tres ejes.

De allí que, en la actualidad la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y los países del sudeste asiático además de China, Japón y Corea del Sur son los que concentran la mayor actividad económica a nivel mundial. Al 2003, los entonces 25 paí-

121 (Ghai, 1997:3)

122 Éstos términos han sido tomados de Aldecoa & Cornago. Ver: Aldecoa, F & Cornago, N. (1998), “El nuevo regionalismo y la reestructuración del sistema mundial”, en: *Revista Española de Derecho Internacional*. Volumen 1, número 2. pp. 64-113.

123 (O’Loughlin, 1993:132)

ses de la UE (ahora son 27), los 3 países del TLCAN, y los 13 de APT que tan sólo ocupaban el 30,2% del total del territorio a nivel mundial, y representaban el 46,3% del total de la población mundial percibían el 82,2% del Ingreso Nacional Bruto medido a escala mundial.

LA TRIADA EN EL MUNDO, 2003

	Triada	Participación de la Triada en el mundo	UE	TLCAN	ASEAN ¹²⁴ + 3				
					ASEAN China Japón Corea del Sur				
Población (millones)	2,904	46,3%	459 (UE25)	425	2,020	547	1297	128	48
Territorio (millones km2)	4,057	30,2%	389 (UE25)	2,172	1,496	448	960	78	10
PIB (milones USD)	28,465	82,5%	9,116 (UE15)	12,340	7,009	626	1,417	4,390	576
Importaciones (millones USD)	5,999	77,1%	2,920 (UE15)	1,715	1,364	389	413	383	179
Exportaciones (millones USD)	5,618	74,9%	2,901 (UE15)	1,162	1,555	451	438	472	194

Fuente: Banco Mundial, Reporte sobre el Desarrollo Mundial 2005: “*Un mejor clima de inversión para todos*”, Organización Mundial del Comercio, *Estadísticas sobre Comercio Internacional*, 2004.

Este análisis considera la profundización de la globalización neoliberal como uno de los factores que ha propiciado el resurgimiento del regionalismo como forma de gestión internacional, cuyo desarrollo se ha facilitado aún más a raíz del fin de la guerra fría, lo que ha ocasionado que ciertos Estados –muchos de ellos ex miembros del bloque comunista– hayan sido absorbidos dentro

124 Asociación de Naciones del Sureste Asiático.

de proyectos regionales. Esto, por supuesto, también ha suscitado un desconcentración del poder en este nuevo entorno globalizado y regionalizado a la vez. Pero, sin duda lo que más ha contribuido a generar esta desconcentración ha sido el hecho de que Estados Unidos ha dejado de ser el gendarme de la “zona de seguridad” establecida en la guerra fría, por tanto su capacidad de sacar partido a su extraordinaria superioridad militar dejó de ser un poderoso instrumento con el que reforzar la posición del capitalismo estadounidense en esas regiones¹²⁵.

3.2.- El impulso a iniciativas regionales desde los ejes geoeconómicos:

Como se ha señalado, la caída del bloque comunista constituyó uno de los factores que facilitó la configuración del actual escenario geoeconómico triádico. Para Estados Unidos, por ejemplo, significó la necesidad de establecer nuevos medios para agrupar a los Estados bajo su liderazgo y afianzar su influencia económica en ellos¹²⁶, ya que los niveles de riqueza e influencia de sus aliados habían crecido de manera impresionante lo que aseguraba la existencia de un orden mundial no hegemónico. Para Europa significó la consolidación del programa del Mercado Único Europeo, y la posibilidad de ampliarlo a los países del este y centro de Europa. En el caso de Asia, la nueva configuración del panorama triádico incrementó el interés común en la región, y es la que se ha mostrado más dispuesta a generar modelos de apertura, y de institucionalización más flexible.

Ante esta situación, se podría plantear que los proyectos de extensión regional que se propuso consolidar Estados Unidos, a principios de 1990, fueron reactivos ante la sensación de estar perdiendo esa capacidad de agrupar y liderar Estados. Además, de la creciente insatisfacción norteamericana con el funcionamiento del régimen multilateral del comercio para garantizar sus propios in-

125 (Cohen, 1996:31)

126 (Gowan; 2000:11)

tereses comerciales. Por ello, se preocupó en asegurar su área de influencia a nivel continental.

Así, el presidente Bush lanzó en junio de 1990 “La iniciativa para las Américas”, la cual estaba pensada en términos de “sociedad” (*partnership*), e igualdad (*equality*), y se sustentaba en 3 pilares: comercio, inversión y reducción de deuda.

El desarrollo del pilar comercio implicó la negociación de acuerdos de libre comercio. Este proceso se inició con México, para ello en Septiembre de 1990 el presidente Bush notificó al Congreso su propósito de iniciar dichas negociaciones¹²⁷, produciéndose en 1993 la ratificación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

En cuanto al pilar inversión, se planteó que los Estados Unidos de América trabajaría en conjunto con el Banco Interamericano de Desarrollo en la formulación de una política que establezca un programa de préstamos para promover las reformas de los regímenes de inversión. El programa proveería asesoramiento técnico, y apoyo financiero a los esfuerzos privatizadores, y de liberalización de los regímenes de inversión.

A través del tercer pilar se proveería apoyo para la reducción del pago de la deuda externa. En primer lugar, el Banco Interamericano de Desarrollo proveería apoyo adicional para la reducción de la deuda y del servicio de la deuda externa. En segundo lugar, los Estados Unidos de América proveería legislación que permita la reestructuración del sistema de préstamos oficiales existentes, así como mejorar la asistencia para el desarrollo. Y, en tercer lugar, para lograr la reducción de la polución, y la preservación de los recursos naturales se promovería una disminución en el pago de los intereses de la deuda para aquellos países deudores que apoyen programas ambientales.

Los beneficios de reducción de la deuda bajo esta iniciativa estarían disponibles para aquellos países que hubieran tomado medidas de

127 La notificación era requerida con el propósito de activar el mecanismo de “fast track”, es decir la aprobación o denegación por parte del Congreso de la totalidad del texto del acuerdo, sin posibilidad de que este organismo pueda intervenir en el planteamiento de enmiendas al mismo.

reforma económica a través de la implementación de programas promovidos por el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial.

El desafío para los gobiernos latinoamericanos bajo esta iniciativa era remover obstáculos para el funcionamiento de los mercados y crear un clima para la promoción del quehacer empresarial.

El desarrollo económico dependería del mantenimiento de los términos de intercambio, de los índices de inflación estables, de la apertura de las políticas de comercio, y políticas fiscales. Tales políticas debían crear un clima favorable tanto para los inversores nacionales como extranjeros. En esta línea los gobiernos latinoamericanos debían implementar regulaciones que salvaguarden la inversión extranjera, y facilitar la entrada y salida de capital.

De otro lado, otro objetivo en estas negociaciones de libre comercio sería alentar y fortalecer los esfuerzos para la integración subregional. Al anunciar esta iniciativa el presidente Bush declaró que Estados Unidos estaba listo para iniciar acuerdos de libre comercio con los mercados de América Latina y el Caribe, 'particularmente con aquellos grupos de países que se han asociado con el propósito de alcanzar una liberalización comercial' (era el caso del Pacto Andino). Por tanto, no sólo contemplaría la negociación de acuerdos bilaterales de libre comercio en la región, sino mas bien la visión de la administración Bush era que haya libre comercio entre los países latinoamericanos, y también con los Estados Unidos.

Roger Porter¹²⁸ afirma que la iniciativa no tenía la intención de crear un bloque de comercio hemisférico e incluso plantea que la misma no se iba a desarrollar a expensas de la liberalización a nivel multilateral puesto que la consecución de la Ronda de Uruguay todavía se manifestaba como una de las prioridades para el gobierno de Bush. Es más se sostiene que estos acuerdos entre EE.UU y países o subregiones de América Latina y el Caribe facilitarían las negociaciones y posteriores acuerdos a nivel multilateral, pues se reconocía que la evolución al libre comercio era gradual. Sin embargo, el fracaso del

128 (1990)

ALCA ha promovido acuerdos bilaterales o subregionales, como el CAFTA-RD¹²⁹ o los acuerdos bilaterales con Perú y Colombia.

Está claro que el objetivo prioritario de la iniciativa ha consistido en promover la liberalización financiera y comercial de los socios latinoamericanos para posibilitar el ingreso y el posicionamiento de las inversiones y productos estadounidenses. Los sucesos posteriores como la firma de acuerdos bilaterales de libre comercio con países integrantes de bloques subregionales, es el caso de Perú y Colombia, excluyendo a los otros socios; así como el entrampamiento de las negociaciones a nivel multilateral evidencian una falta de correspondencia en la voluntad de apertura de sus fronteras a los países provenientes del tercer mundo, especialmente en la esfera del comercio de bienes.

Aunque definitivamente su capacidad de imposición es relativa por cuanto está relacionada a las características, dimensiones y nivel de influencia de la otra parte negociadora, así las condiciones de negociación no serán las mismas cuando está frente a sus socios europeos en búsqueda de un Área de Libre Comercio Transatlántica a cuando está frente a sus socios latinoamericanos en búsqueda de un Área de Libre Comercio para las Américas.

De otro lado, la Unión Europea busca a través del regionalismo consolidar un proyecto regional, por tanto avanzar en sus estadios de integración o negociar adhesiones. Internamente busca avanzar en la liberalización financiera y comercial para conseguir la consolidación del Mercado Único Europeo.

A principios de los años noventa impulsó las vías subregional, regional e interregional como referentes de negociación con América Latina. Sin embargo, ello no implicaba la pérdida de la vigencia de las negociaciones multilaterales, particularmente en el área de la política comercial, donde se contribuyó tanto al lanzamiento como a la conclusión de la Ronda de Uruguay (1994), la más amplia y completa negociación de liberalización comercial en la historia. A partir de las dificultades presentadas después del lanzamiento de una nueva

129 Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica, y Estados Unidos de América.

ronda, en noviembre de 2001 (Qatar), se produjo un estancamiento en las negociaciones multilaterales reactivándose la importancia de las vías subregional, regional e interregional como referentes de negociación en sus relaciones con América Latina. Según Weintraub, aquéllos que defienden la reactivación de estas vías, afirman que éstas permiten hacer progresos en una esfera geográfica más limitada que luego podrán ser extendidas a las negociaciones multilaterales^{130 131}.

Para Europa el fortalecimiento de los vínculos con América Latina forma parte de una amplia estrategia internacional como actor global así se alega que América Latina representa un área donde Europa puede proyectar los valores que forman parte de su propia imagen como poder civil^{132 133}. De ahí que a partir de 1990 se ha procurado institucionalizar un dialogo birregional, celebrándose en junio de 1999 la I Cumbre entre los jefes de Estado y de gobierno de la Unión Europea y América Latina, en Río de Janeiro, donde decidieron promover una asociación estratégica birregional que abarca dialogo político, intensificación de vínculos económicos, y cooperación para el desarrollo.

Desde esta asociación estratégica se ha promovido la firma de acuerdos de asociación con países (UE-México, UE-Chile), y con bloques de integración subregional, es el caso del SICA, la CAN, y el MERCOSUR.

En líneas generales, la dinámica europea hacia la región latinoamericana consiste en promover el incremento de los flujos de inversión, siendo la liberalización del comercio un tema que en-

130 Puede que el tiempo ayude a verificar si esta última afirmación llega a ser cierta, lo que si es indudable es que hasta ahora la experiencia ha demostrado que en espacios de negociación más reducidos mayoritariamente han salido beneficiados aquellos bloques o países que por sus características económicas estructurales tienen capacidad de imposición.

131 (Weintraub, 1991:7)

132 Cuyo rol en la Comunidad Internacional está basado en un grupo de principios, enfatizando en la diplomacia más que en los instrumentos coercitivos, teniendo como punto de referencia la mediación en la resolución de conflictos, la importancia de las soluciones económicas de largo plazo a problemas políticos (Hill, y Wallace, 1996; citados por Freres, 2000).

133 (Freres, 2000:63)

cuenta mayor dificultad para alcanzar el consenso debido al tipo de producción primaria latinoamericana que afecta a algunos productos considerados sensibles dentro de la política agraria europea¹³⁴. Aunque a diferencia de Estados Unidos, la relación birregional trasciende el ámbito netamente económico desarrollándose el diálogo político, y la cooperación para el desarrollo.

El argumento sobre la emergencia de Asia Pacífico como región descansa en la proximidad geográfica de los países que la componen, el comportamiento de los flujos de comercio e inversión en la zona, y la existencia de una división de trabajo/ producción a escala subregional y regional. La región ha generado altos índices de crecimiento independiente, por tanto estos países ya no pueden ser observados como dependientes de Europa o los Estados Unidos, más bien la región se está convirtiendo en una de las principales generadoras de crecimiento para la economía global.

Desde mediados de los años ochenta se han apreciado signos de integración regional bajo el auspicio de la liberalización y desregulación de las economías de aquellos países asiáticos considerados comunistas, es el caso de China y Vietnam, así como una intensificación de los vínculos económicos existentes en los otros países asiáticos como Japón, los países integrantes de ASEAN¹³⁵, y los otros países de economías recientemente industrializadas (*Newly Industrialising Economies*).

El comercio intrarregional se incrementó desde un 33,5% en 1980 a un 53,6% en 1993. Empero, si bien los flujos de comercio han incrementado entre estos países, hay considerable competencia entre ellos. Por tanto, la integración se está desarrollando al interior de los grupos subregionales más que en sus relaciones entre estos grupos¹³⁶.

134 Es el caso del banano.

135 La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) fue creada en 1967. Inicialmente conformada por Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia. A la luz del nuevo regionalismo se incorporaron 5 países más: Brunei (1984), Vietnam (1995), Laos (1997), Birmania (1997), Camboya (1999). Algunos de ellos considerados países de economías recientemente industrializadas (NIE siglas en inglés).

136 (Dixon, y Drakakis-Smith, 1995:82)

Para Asia Pacífico el vínculo trans-pacífico más importante es el flujo de inversión hacia Estados Unidos. Entre 1980 y 1990 la proporción de la inversión japonesa localizada en Estados Unidos creció desde un 27,8% a un 46,8%. Los países de economías recientemente industrializadas muestran el mismo comportamiento, así Singapur y Taiwán –al finalizar los años noventa– tenían el 45,8% de su inversión acumulada en el exterior en los Estados Unidos.

En contraste, Japón y los países de economías recientemente industrializadas han desplazado a los Estados Unidos como principal inversionista. En 1990, sólo en Corea y en Singapur, Estados Unidos se mantenía como un inversionista más significativo que Japón.

Asimismo, desde mediados de los años ochenta solo Japón y Tailandia se mantienen dependientes de las importaciones desde Estados Unidos. Sólo para China ha incrementado la importancia del comercio con Estados Unidos con una tasa de exportación creciente desde 7,9% en 1990 a 18,1% en 1993 y si el año 2001 las exportaciones chinas a Estados Unidos ascendían a 102.3 billones de dólares en el 2011 éstas ascendían a 399.3 billones de dólares (ITC¹³⁷, 2012). La declinación de la importancia de Estados Unidos para Asia–Pacífico se ha desarrollado de manera paralela a la expansión del comercio en el área de Asia–Pacífico, y también con Europa ¹³⁸.

Entonces, uno de los factores que también propició el surgimiento del nuevo regionalismo fue el lanzamiento de una estrategia coincidente, a través de la cual los tres ejes geoeconómicos definían un nuevo escenario, en el cual se otorgaba protagonismo a los marcos de negociación subregional, regional e interregional. Aunque, éstos persiguen finalidades diferentes, por un lado Estados Unidos ha pretendido recuperar su liderazgo y afianzar su hegemonía tras el fin de la Guerra Fría, por otro lado Europa ha pretendido consolidarse como nuevo referente mundial, mientras que los objetivos en Asia están más inclinados a la consolidación

137 US International Trade Commission

138 (Dixon, y Drakakis-Smith, 1995:79)

de un proyecto de naturaleza prioritariamente económica. Estas estrategias no conducen a un enfrentamiento sino más bien tal y como ha demostrado la experiencia de los últimos años, debido a la interdependencia económica existente se han visto en la necesidad de llegar a consensos cuando han existido situaciones de tensión entre ellos.

4.- LOS FUNDAMENTOS DEL NUEVO REGIONALISMO.

4.1.- Se erige sobre la consolidación del capitalismo como filosofía económica imperante en el orden mundial: fortalecimiento de la empresa multinacional como actor no estatal que participa activamente en la transformación de la Economía Política Internacional.

Se ha señalado, que a principio de los años setenta, el capitalismo –sobre todo el financiero– adquiriría un rol protagónico en las relaciones económicas internacionales. Sin embargo, fue sólo con la caída del bloque comunista cuando éste logro su expansión, como resultado también de la activa participación de los actores económicos beneficiarios del sistema en la transformación de las relaciones entre la autoridad política y la lógica del mercado.

Además, el cambio tecnológico, ha disminuido la importancia de los factores de producción ligados al territorio, –tierra, materias primas y trabajo– y se ha incrementado la importancia de los factores “móviles” capital y tecnología –que a menudo vienen juntos a través de la inversión extranjera directa– lo que empuja a los Estados a desarrollar políticas favorables a las empresas transnacionales y el capital externo, en unas relaciones “Estado-firma” que, además de convertir a las firmas en actores políticos, reducen sensiblemente la autonomía del Estado en la conducción de la política económica¹³⁹.

139 (Sanahuja, 2008:328)

Estados Unidos sigue siendo el país que registra el mayor número y porcentaje de transnacionales entre las 500 mayores¹⁴⁰, con 227 (45 %), seguido por Europa occidental con 141 (28 %) y Asia con 92 (18 %). Tres bloques regionales de poder controlan 91 % de las mayores transnacionales. América Latina, Medio Oriente y África tienen un total de 11 entre las 500 mayores. En América Latina sólo Brasil y México poseen multinacionales de clase mundial, en tanto África tiene cero y Arabia Saudita controla cuatro de las seis de Medio Oriente. Rusia, después del colapso catastrófico, sólo cuenta con siete.

El panorama internacional informa que estos actores, las multinacionales, tienen internalizada su condición de ser participantes activos de las transformaciones político-económicas, así su accionar está orientado a apoyar la profundización de reformas político-económicas que posibiliten la facilitación de las transacciones económicas a nivel nacional, subregional, regional y global.

Para conseguir este objetivo se sirven de actividades de lobby tanto a nivel nacional como internacional, en el campo de las finanzas y el comercio, ejercidas por asociaciones de empresarios. Además, “la asunción de posiciones oficiales” provenientes de su sector, cada vez se va convirtiendo en una práctica más frecuente y aceptada, e incluso en algunos casos institucionalizada. Posiciones que éstos pretenden sean referentes al momento de delinear las estructuras políticas internas de los Estados, o de las instituciones internacionales¹⁴¹. Esto demuestra que el sector privado cada vez interactúa con más fuerza fuera de la esfera del mercado, pero eso sí procurando que su incursión en la esfera política (desde sus dife-

¹⁴⁰ Para determinar las 500 mayores transnacionales se confió en los criterios y cálculos del Financial Times (“Special Report FT Global 500”, 27/5/04). Las compañías se clasifican según el valor de mercado de sus acciones, que se determina multiplicando el valor de la acción por el número de acciones emitidas. Se excluyen compañías con gran participación estatal o familiar. El cálculo se hizo el 25 de marzo de 2004 (Petras, 2004).

¹⁴¹ Pudiendo citar: The APEC Business Advisory Council o The EU Competitiveness Advisory Group.

rentes plataformas: formales como informales) esté orientada a repercutir en las decisiones de la autoridad precisamente en aquellos campos que definan las directrices sobre la conducta del mercado.

Una de las características, que merece la pena resaltar de estas iniciativas es su condición de ser cada vez más visibles o públicas, por tanto se entiende que estos actores buscan demostrar por un lado que se encuentran organizados, y por otro que tienen capacidad de influir sobre las decisiones emanadas por la autoridad proveniente desde los diferentes niveles de organización política (nacional, regional y global). Demostrando que no sólo se limitan a participar en las transacciones económicas como “maestros del mercado” sino que la creación de una infraestructura política, la cual posibilite que el mercado global funcione es una de sus principales preocupaciones¹⁴² (de hecho este tema es motivo de intensas discusiones en estos círculos). Extendiendo así el rol de la empresa más allá de sugerir estrategias para sus propias firmas.

En este contexto, en el cual las multinacionales actúan como agentes transformadores, las encontramos impulsando la visión de un mundo regionalizado, argumentando que el regionalismo forma parte del movimiento hacia la consolidación del Estado liberal¹⁴³.

Así, durante los últimos años, estos actores han impulsado desde sus diferentes plataformas una serie de actividades dirigidas hacia proyectos regionales. Esto sucede en foros tales como “La Mesa Redonda Europea de Industriales” (siglas en inglés ERT), cuyo radio de acción va dirigido hacia el Mercado Europeo Interno; “The Pacific Basin Economic Council” (PBEC) o “APEC CEO Summits” orientado a APEC; “La Red Empresarial para la Integración Hemisférica” (siglas en inglés BNHI), la cual está dedicada a promover un Área de Libre Comercio

142 Como muestra de ello está el respaldo que recibió el rescate financiero impulsado por Estados Unidos por parte del G-7. En efecto, en su reunión del día 22 de septiembre de 2008, el Grupo expresó su beneplácito ante el plan estadounidense para rescatar a los mercados financieros, valorado en 700 millones de dólares (unos 485 millones de euros).

143 (Spindler, 2002:16-18)

para las Américas; “El Consejo Empresarial de América Latina” (CEAL) que se enfoca hacia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el MERCOSUR, la Comunidad Andina, y el Área de Libre Comercio para las Américas, y “La Asociación de Cooperación Empresarial Europa-América Latina” (ACE) que se orienta a la promoción de los vínculos económicos entre ambas regiones.

Si intentamos identificar taxativamente quienes integran estas plataformas, encontraremos a las empresas líderes que operan a nivel mundial. Así, firmas tales como: Unilever, TotalFinalElf, ThyssenKrupp, Nestlé, Philips, ICI, Royal Dutch/Shell, Bayer, o Siemens participan en el caso europeo (página web de la ERT). Y, Citigroup, TotalFinalElf, General Motors, Shell, HSBC, Mitsubishi Corp. AIG, Hyundai, Samsung, Fujitsu, Goldman Sachs, Allianz, o McDonalds en el área Asia-Pacífico.

El fenómeno de la difusión del poder, propiciado por la globalización pone de relieve la creciente importancia de los actores no estatales en el ámbito económico, así las empresas multinacionales son actores poderosos que se encuentran impulsando un sistema económico transnacionalizado y globalizado.

4.2.- Se erige sobre una relación contradictoria y complementaria con el proceso de globalización económica.

Sobre la relación entre el nuevo regionalismo y la globalización los académicos han elaborado más de una respuesta. Por ejemplo, Gamble y Payne¹⁴⁴ sostienen que el regionalismo en marcha al ser abierto es una manifestación más de la globalización económica, por tanto tiende a reforzar sus efectos perjudiciales. Bajo esta perspectiva se podría afirmar que las empresas multinacionales consideran el regionalismo como oportunidad para modelar la política económica de una región bajo principios neoliberales, de tal manera que contribuya a la globalización del mercado. Así, la tendencia que

144 (2003)

asuman estos actores económicos será la de impulsar un paradigma que promueva la maximización de sus beneficios, incluso si en algunos casos esto significa el debilitamiento de los programas o políticas que, según su punto de vista, sólo contribuirían a encarecer o perjudicar las operaciones de sus empresas.

Por su parte Bøås, Marchand, y Shaw¹⁴⁵ sostienen que el nuevo regionalismo puede ser visto como parte integral del proceso de globalización, pero a diferencia de Gamble y Payne, estos académicos afirman que el regionalismo representa una contra-fuerza formal (liderada por el Estado) contra la globalización.

Si se profundiza en esta línea de argumentación Hettne afirma que la relación es complementaria, y a la vez contradictoria. Para explicarla Hettne recurre a Karl Polanyi, quien sostiene que una expansión y profundización del mercado es seguida por una intervención política en defensa de la sociedad: la expansión del mercado constituye el primer movimiento, y la respuesta social el segundo movimiento, juntos provocarían “el doble movimiento”. Así, la expansión del mercado y la regulación política (mediada por los movimientos sociales) constituyen la dialéctica básica de la cambiante economía política¹⁴⁶.

De este modo, la tendencia hacia la aparición y consolidación de proyectos regionales en el mundo puede ser visto como un intento político (entre otros) de manejar la turbulencia social ante la desregulación radical, sin precedentes del mercado en el ámbito global. Söderbaum¹⁴⁷ afirma que, visto desde esta perspectiva, el nuevo regionalismo representa un retorno a la política: esto es intervencionismo a favor de valores cruciales donde el desarrollo, la seguridad, la paz y la sostenibilidad ecológica aparecen entre los más importantes.

Esta perspectiva considera que el nuevo regionalismo posibilita la elaboración de respuestas apropiadas a las presiones de la globalización¹⁴⁸. Para la autoridad política el regionalismo se erige

145 (2003)

146 (Polanyi, 1957, citado en Hettne, 2003:31)

147 (2003)

148 (Hettne, 1993: XVIII; Hirst y Thompson, 1996:149-51)

como nueva forma de organización política a través de la que se intenta proveer a la sociedad de manera más eficaz aquellas normas, bienes y libertades que cada vez son de más difícil provisión desde las plataformas estatales, puesto que el poder del Estado se ve disminuido ante un aumento de capacidades y libertades por parte del agente económico transnacional. Así, una de las principales preocupaciones de la autoridad política estatal (que actúa a partir de la presión ejercida por los movimientos sociales) es que se contenga o frene la utilización abusiva de las libertades por parte de estos actores que impliquen consecuencias negativas para la población.

En un intento de sintetizar las posiciones teóricas expuestas se puede sostener que de un lado, las empresas multinacionales, y la autoridad política ven al regionalismo abierto como un proceso aliado que puede promover la liberalización, ayudar a mejorar las posiciones de los productos y capital de la región, y potenciar su capacidad de negociación en los mercados globales¹⁴⁹. Empero, al mismo tiempo, se considera que el regionalismo posibilita la elaboración de respuestas apropiadas a las presiones de la globalización.

En general, al establecer esta función de respuesta a las presiones de la globalización económica, se puede considerar que la autoridad política reconoce su responsabilidad frente a la sociedad, ya que el sistema capitalista trae consigo una serie de reformas en la estructura del Estado, las cuales producen elevados costos sociales. Por tanto, a través del regionalismo busca rediseñar e integrar las estructuras económicas nacionales, así como preparar alternativas ante sus impactos y exigencias¹⁵⁰.

Sin embargo, puede resultar complejo ejercitar todas las funciones asignadas al regionalismo; ya que esto significa impulsar la consolidación del sistema capitalista global; y a la vez intentar, contener las consecuencias negativas que implica para la población la instauración del sistema.

149 (Mace y Thèrien, 1996)

150 (Ianni, 1999:86)

4.3.- Se proyecta como un marco de políticas de desarrollo.

Cuando a mediados de la década de los ochenta y principio de los noventa surgió el nuevo regionalismo como una de las dimensiones que desarrolló la nueva Economía Política, los países en desarrollo adoptaron rápidamente la estrategia del regionalismo abierto, como una de las respuestas al emergente contexto mundial triádico, ante el temor de ser excluidos de la nueva economía global. Aunque existieron también otras motivaciones, puesto que los Estados responden a impulsos domésticos y externos, los cuales definen y redefinen sus intereses hacia la cooperación regional¹⁵¹.

Es el caso, por ejemplo, de América Latina donde el regionalismo abierto significó la adopción de una nueva estrategia de desarrollo económico: la estrategia de integración hacia fuera¹⁵² que estima que los compromisos integradores entre un grupo de países no son por fuerza incompatibles con la meta de fundar una economía internacional más abierta. En efecto, empezó a ganar aceptación, tanto en círculos académicos como gubernamentales, la idea de que el ideal de una economía internacional más abierta, sin barreras al libre cambio de bienes y servicios, y capitales no excluía necesariamente los compromisos integradores y que éstos incluso podrían facilitar su consecución¹⁵³. Autores como Bernal incluso hablan del surgimiento de un nuevo paradigma, “el regionalismo abierto”, también identificado como “el nuevo regionalismo latinoamericano”¹⁵⁴.

El papel de la CEPAL fue fundamental para viabilizar la concreción de una nueva estrategia de desarrollo, así en 1990 se publica el documento “Transformación productiva con equidad” que Casas¹⁵⁵ considera el documento fundador del neoestructuralismo.

De otro lado, durante el Seminario sobre Temas CEPAL-Prebisch celebrado en 1990, el Secretario Ejecutivo de la CEPAL Gert Ro-

151 (Hänggi et al., 2006:4)

152 (Massad, 1989:213)

153 (Rosenthal, 1993:13)

154 (2005:159)

155 (2003)

senthal difunde algunos planteamientos del neoestructuralismo: *“Hoy como ayer nos convoca el tema de la aplicación del progreso técnico aunque nos concentremos más, como portadores de la innovación en los sistemas productivos que en la industrialización como tal. Hoy como ayer, insistimos en las rigideces institucionales y en los obstáculos estructurales que obstaculizan el desarrollo económico, por lo que postulamos que el libre funcionamiento de las señales del mercado no basta para superar todos aquellos obstáculos. Reconocemos, con todo, que es un imperativo de nuestro tiempo redefinir el papel del Estado y adecuarlo a las nuevas exigencias que éste y las sociedades civiles enfrentan. Hoy como ayer, insistimos en la relación asimétrica que existe entre los países del centro y la periferia, aún cuando nuestra propuesta sobre cómo corregir la asimetría se haya matizado. Hoy como ayer, nos preocupa la equidad y también la democracia: sostenemos que no hay transformación productiva duradera sin mayor equidad, a la vez que esta última precisa de la primera. Hoy como ayer buscamos modalidades de intercambio económico que sean funcionales a las estrategias de desarrollo nacional elegidas por los países de la región”* (Rosenthal, 1990: 8-9).

El neoestructuralismo afirma en lo fundamental que el subdesarrollo que aún prevalece en los países latinoamericanos no se debe a distorsiones inducidas por la política económica sino que más bien son de origen histórico y de índole endógena y estructural¹⁵⁶.

A diferencia de los planteamientos de la escuela estructuralista del desarrollo de los años cincuenta y sesenta ahora proponen reformar el Estado (especialmente mediante las privatizaciones) lograr una mayor apertura de la economía, y adaptar las economías latinoamericanas al mercado mundial para conseguir el progreso técnico y el aumento de la productividad de éstas¹⁵⁷.

En su propuesta de 1994, “La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad”, la CEPAL denomina “regionalismo abierto” al proceso que surge de conciliar por un lado la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y por otro aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en

156 (Casas, 2003: 43)

157 (Ibíd)

general¹⁵⁸. Caracterizado así, por el desmantelamiento de la protección, sólo es posible acompañado de una importante internacionalización y transnacionalización de las economías nacionales, que es su propio resultado, así como la “extranjerización” del capital privado de origen nacional.

Según la formulación detallada en la estrategia de “regionalismo abierto” de la CEPAL, se trataría de conformar mercados regionales relativamente abiertos- aunque manteniendo un margen preferencial para los socios-, basados en una liberalización amplia en términos de sectores y de países, en la estabilidad macroeconómica, y con políticas activas y marcos reguladores que promovieran una “competitividad auténtica”, basada en la transformación productiva y la incorporación del progreso técnico, no en una “falsa competitividad” derivada de los bajos costes laborales, la externalización de costes ambientales, o las bajas cargas fiscales. Se trataría, por el contrario, de alentar los efectos dinámicos derivados de la eliminación de costes de transacción y de otros costes administrativos. Ello exige modalidades de integración más profundas, que cubran la liberalización de los servicios y los capitales, la supresión de las barreras no arancelarias, y la eliminación, aunque fuera parcial, de barreras físicas, fiscales, y de otra índole, que obstaculizan la competencia y la libre circulación efectiva¹⁵⁹.

Las políticas instrumento para lograr tales objetivos consistirían en la liberalización de barreras arancelarias, no arancelarias y de otra índole; la adopción de reglas comunes en materia de origen, servicios, inversiones, salvaguardas, propiedad intelectual, o contratación pública; el establecimiento de una política de competencia que asegure mercados eficientes y transparentes. Una política comercial común, o al menos coordinada. Políticas sectoriales en diversos ámbitos, como los transportes, la energía, o la innovación tecnológica, protagonizadas por actores públicos y

158 (1994:12)

159 (Sanahuja, 2007: 76).

privados; la consolidación de las uniones aduaneras como marco que permita conciliar la apertura a terceros, pero conservando la existencia de un componente preferencial regional; políticas activas para reducir las asimetrías entre los socios y mejorar la cohesión social y territorial¹⁶⁰. Además, no deberían obviarse las políticas para afrontar las asimetrías entre los socios y mejorar –o, por lo menos no empeorar– la cohesión social y territorial. Todo ello demandaría un marco institucional y normativo que permitiera gobernar el proceso de manera eficaz y democrática¹⁶¹, que a su vez implicaría la necesidad de reforzar la dimensión política e institucional.

En esas condiciones, la integración económica de los países latinoamericanos mediante acuerdos que promuevan la liberación del comercio intrarregional, la creación de una política aduanera común frente a las importaciones del resto del mundo, la realización de proyectos de infraestructura física y de investigación científica y tecnológica, el tratamiento de las asimetrías, así como el reforzamiento de la dimensión institucional y normativa se configuró como instrumento de la política de desarrollo para la región.

Según Casas¹⁶², esta forma de entender el desarrollo económico implica una aproximación del pensamiento neoestructuralista al pensamiento liberal. En todo caso, esta relación resulta más fácil de entender si se expone dentro del contexto teórico general donde el nuevo regionalismo aparece como una estrategia que contribuye a acelerar los procesos de transnacionalización productiva en los marcos regionales, así como busca mejorar la eficiencia y la competitividad de las empresas y la inserción en la economía política global. Empero, de otro lado, también es un instrumento para la “reapropiación” de la soberanía estatal en ámbitos en los que ésta se ha debilitado por efecto de la globalización.

160 (CEPAL, 1994:9-19)

161 (Sanahuja, 2008a:9)

162 (2003)

No obstante, el carácter más abierto de “integración al mundo”, no se manifestó sólo en el ámbito económico, sino también en temas políticos como derechos humanos, desarme y medio ambiente y la puesta en marcha de nuevas formas de cooperación en áreas muy diversas, como el desarrollo de infraestructura, energía, desarrollo tecnológico, integración física y concertación de política exterior¹⁶³. Así, el nuevo regionalismo se ha manifestado como un fenómeno multidimensional que abarca, además de aspectos económicos, aspectos político-institucionales, sociales, culturales, y de seguridad.

5.- CARACTERÍSTICAS DEL NUEVO REGIONALISMO.

5.1.- Sobre la “homogeneidad” en los niveles de desarrollo económico y social de los miembros que integran los bloques regionales.

A diferencia del regionalismo clásico, los acuerdos regionales surgidos y/o reactivados a la luz del nuevo regionalismo están integrados por países con distintos niveles de desarrollo económico y social; modificándose la visión tradicional, la cual argumentaba que se lograba un mejor nivel de integración en las regiones cuando éstas estaban constituidas por países de niveles de renta per capita muy similares.

El modelo *hub and spoke*¹⁶⁴, dado que la mayor parte de los acuerdos son de la variedad norte-sur¹⁶⁵, grafica la nueva concepción, según la cual los países ricos (*hub*) naturalmente atraerían como un polo gravitacional flujos de bienes y servicios desde países menos desarrollados (*spokes*). Vale decir, una estrategia

163 (Bernal-Meza, 2005:160)

164 Richard Snape (1996) ilustra la red de acuerdos de libre comercio que ha suscrito la UE explicando que ésta ha provisto el eje del que se desprenden los “radios”. El modelo *hub* (eje), y *spoke* (radio) deriva su nombre de una rueda de bicicleta. Consiste en que un número de radios se articulan teniendo como origen un centro o eje.

165 (Nofal, 2006:9)

“radial” (*hub and spoke*) orientada a diversificar los mercados externos y atraer inversiones convirtiéndose en una “plataforma exportadora”¹⁶⁶.

Bajo esta perspectiva, los acuerdos regionales conformados por países de diferentes niveles de desarrollo económico aseguran diversidad, la cual genera gran complementariedad entre los socios comerciales. Además, se argumenta que la intensificación de la interdependencia con los países desarrollados de la región puede traer ventajas a los países subdesarrollados, a través del incremento de los flujos de inversión y la transferencia de tecnología¹⁶⁷.

Esta política de incluir a los países subdesarrollados en acuerdos regionales, a través de los cuales, se pretende intensificar los flujos financieros y comerciales dentro de una región, forma parte de la estrategia de globalización económica mundial. Así, los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) se cuadruplicaron dentro de estos países entre 1986 y 1993, lo que significa que se están haciendo más atractivos para las empresas transnacionales, desde que adoptaron políticas para liberalizar la IED y programas de privatización en los cuales se acepta la participación extranjera¹⁶⁸.

Este incremento registrado desde mediados de los ochenta, ha conducido a que exportadores de capital sobre todo, pero también los importadores, se vean en la necesidad de crear mecanismos institucionales que faciliten el continuo flujo de capital a través de sus fronteras. Así, MITI¹⁶⁹ sostiene: *“Como las actividades internacionales de las compañías, sobre todo a través de Inversiones Extranjeras Directas, están en continua expansión, los países desarrollados necesitan fortalecer la cooperación internacional, procurando disminuir los riesgos para la IED, y asegurar las actividades empresariales internacionales, procurando también el establecimiento de mecanismos de resolución de conflictos. Una de las vías ideadas para crear mecanismos que disminuyan los riesgos que podrían afectar la*

166 (Sanahuja, 2008a:7)

167 (Hilaire y Yang, 2003:9)

168 (Bowles, 1997:227)

169 Ministry of International Trade and Industry of Japan. MITI *Summary of White Paper*.

IED, se canaliza a través de la apertura de negociaciones en la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico para formalizar un Acuerdo Multilateral sobre Inversión”.

Se enfatiza así, que mientras los costos de comunicación y transacciones han sido significativamente reducidos, no se han desarrollado mecanismos adecuados que garanticen la disminución de los riesgos para la inversión sobre todo de la inversión extranjera¹⁷⁰. De allí que, los acuerdos regionales entre los países exportadores e importadores de capital se constituyen en un mecanismo institucional que pretende reducir los riesgos de inversión al establecer un marco que otorgue seguridad jurídico-política a escala regional.

Así, la Unión Europea con la adhesión de países como Grecia, Portugal y España, a principios y mediados de los años ochenta; y la reciente adhesión de países de Europa del este; el TLCAN, donde México tiene una renta per capita muy inferior a la registrada en Estados Unidos y Canadá; las negociaciones en el contexto del ALCA, donde Estados Unidos ostenta niveles de desarrollo económico superiores a aquéllos registrados en los países latinoamericanos; así como el AFTA, donde Singapur registra niveles de renta per cápita superior a aquéllas registradas en Indonesia, son algunos ejemplos de “Regionalismo Norte-Sur”. Sin embargo, esta diferencia en los niveles de desarrollo entre los países repercute al momento de negociar las condiciones del acuerdo. Así, mientras menos desarrollado sea el país, menor será su poder o capacidad de negociación en relación al país o países que ostenten niveles superiores de desarrollo. Este fue, por ejemplo, el caso de México que tuvo que aceptar una serie de reformas formuladas unilateralmente por Estados Unidos para asegurar que su Congreso aprobara el acuerdo.

Según la opinión de Melchior, estos acuerdos regionales integrados por países de diferentes niveles de desarrollo no han involucrado a

170 De hecho, los esfuerzos de la OCDE, a través de MAI están dirigidos a este tipo de iniciativas.

los países más pobres, sino más bien a aquéllos de niveles intermedios¹⁷¹, lo cual contribuye a incrementar la exclusión de los primeros^{172 173}.

Es necesario precisar que la existencia de este rasgo característico, el regionalismo norte-sur, no implica la desaparición de acuerdos regionales conformados por países que tengan niveles de desarrollo económico parecidos, así se verifica un regionalismo norte-norte¹⁷⁴ y un regionalismo sur-sur. De allí, es posible hablar de una coexistencia de estos tres tipos de acuerdos. No obstante, es necesario resaltar que la novedad surgida a la luz del nuevo regionalismo son los acuerdos norte-sur ya que los otros tipos de acuerdos se remontan a la primera ola del regionalismo ocurrida después de la segunda guerra mundial.

En cuanto a la determinación de los niveles de integración en los acuerdos regionales, la Teoría de la Integración Económica, se mantiene como el referente utilizado a la hora de establecerlos, siendo las áreas de libre comercio y las uniones aduaneras los niveles más propuestos cuando se programan los proyectos regionales. Aunque se debe resaltar la preferencia por las áreas de libre comercio, las cuáles no sólo cubren el comercio de bienes, sino también la liberalización del comercio en servicios, y los movimientos de capital.

5.2.- El regionalismo múltiple:

Se entiende por “regionalismo múltiple” la pertenencia de los países a diferentes grupos y organizaciones regionales¹⁷⁵. Ha sido de-

171 (2003:14)

172 Según Hormats es, por ejemplo, bastante improbable que los mayores poderes económicos se planteen agruparse con los países pobres de África para conformar un proyecto regional.

173 (Hormats, 2001:104).

174 Constituye un ejemplo de regionalismo norte-norte *The European Free Trade Association* (EFTA) que es una organización intergubernamental que promueve el libre comercio y el fortalecimiento de las relaciones económicas. Los miembros del EFTA son Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. Para ver más información: <http://secretariat.efta.int/>

175 (Bowles, 1997:226)

nominado el fenómeno del *spaghetti bowl* por Bhagwati¹⁷⁶ debido a la cantidad de acuerdos superpuestos.

En la dinámica de este mecanismo encontramos a los países desarrollados procurando ser parte de diferentes grupos o bloques regionales donde co-participan con países o grupos de países subdesarrollados. Tal y como el ex presidente mexicano Salinas afirmaba “no es el caso de escoger entre los bloques sino más bien de estar presentes en todos ellos”¹⁷⁷.

Así, por ejemplo, México pertenece al TLCAN, a la Alianza del Pacífico (cuyo acuerdo de constitución fue suscrito en junio de 2012) a APEC y mantiene un acuerdo de libre comercio con Colombia¹⁷⁸ (que a su vez es miembro de la Comunidad Andina de Naciones y de la Alianza del Pacífico); los miembros de la ASEAN son miembros del AFTA, del *East Asian Economic Caucus* (EAEC), de la APEC y del Grupo de Países Asiáticos. Canadá pertenece al TLCAN, APEC, y también ha concluido acuerdos bilaterales de libre comercio con Israel y Chile. Estados Unidos forma parte del TLCAN, APEC. Perú forma parte de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), a la Alianza del Pacífico, es un Estado asociado al MERCOSUR.

La crítica que se cierne sobre la superposición o entrecruzamiento de acuerdos (regionalismo disperso) se orienta en dos direcciones: de un lado, se interpreta que a corto plazo los distintos grupos regionales habrán de adaptar y armonizar sus normas en relación a estos acuerdos, lo que también puede facilitar su convergencia. De otro lado, se sostiene que debilita la cohesión interna de la integración e impide su profundización, ya que supone compromisos extrarregionales que en ocasiones

176 (1995)

177 (Bowles, 1997. 229).

178 Al Acuerdo de Libre Comercio entre México, Venezuela, y Colombia se denominaba G-3. Se firmó el 13 de junio de 1994, y entró en vigencia el 01 de enero de 1995. Fue denunciado por parte del gobierno de Venezuela el 22 de mayo de 2006. Así, el TLC G-3 quedó sin efecto entre México y Venezuela el 19 de noviembre de 2006, y entre Colombia y Venezuela el 19 de noviembre de 2006.

son contradictorios, en particular en materia arancelaria o de normas de origen¹⁷⁹.

5.3.- Las variaciones institucionales entre los diferentes bloques regionales:

En el regionalismo clásico era la Teoría de la Integración Económica la que servía de fundamento para explicar las diferencias institucionales entre los bloques regionales, al sostener que el grado de profundización del proceso de integración económica determinaba la estructura institucional de un bloque regional¹⁸⁰. Si bien, hoy en día esta teoría puede ser considerada como un argumento dentro del análisis sobre las causas que producen la variabilidad institucional entre las regiones, ello no significa que se limite el estudio del fenómeno a su alcance.

Además, a la luz del nuevo regionalismo han surgido noveles explicaciones sobre cuáles serían las causas que determinan las variaciones institucionales entre los bloques regionales, las cuales nos aportan más elementos para el análisis. Así, la primera de ellas es sostenida por Miles Kahler, quién afirma que el nivel de institucionalización alcanzado depende de las preferencias de los políticos, los intereses de los grupos, así como de las negociaciones entre los países miembros de una región¹⁸¹.

Grieco, presenta una segunda explicación, argumentando que la institucionalización se retrotrae o no avanza cuando los países menos poderosos de una región han experimentado un deterioro significativo en sus capacidades, temiendo por tanto que el fortalecimiento de los vínculos económicos regionales, producto de la institucionalización, acentúen los desequilibrios regionales en relación a sus capacidades a favor de sus socios

179 (Sanahuja, 2008a:16-8)

180 Los acuerdos más institucionalizados se levantan como respuestas funcionales a la intensificación de la integración entre los Estados miembros de la región (Mansfield & Milner, 1999:617).

181 (Kahler; citado en Mansfield y Milner, 1999:617).

más poderosos. Según este punto de vista, por ejemplo, los países débiles del sudeste asiático se oponen al establecimiento de instituciones económicas formales, mientras que los países más poderosos del área, especialmente Japón, están presionando para su desarrollo¹⁸².

Para refutar el argumento de Grieco, Katzenstein afirma que hoy China y Japón son quienes se oponen a la rápida movilización hacia una institucionalización formal de la integración regional, mientras que los países menos poderosos de ASEAN están buscando instituciones más fuertes¹⁸³. Además de Katzenstein, una variedad de estudiosos atribuyen la falta de instituciones formales en el sudeste asiático a factores diferentes a las relaciones de poder intra-regional. Por ejemplo, Peter A. Petri sostiene que el desarrollo de instituciones regionales (en Asia) se dificulta por dos causas: a) la gran diversidad de países dentro de la región y b) por las preferencias de muchos de los países de la región hacia las negociaciones informales de diferentes aspectos que involucran la política regional¹⁸⁴. Haggard y Katzenstein enfatizan la tendencia de Asia hacia el “regionalismo abierto”, lo que implica un deseo de abrazar prácticas comerciales no discriminatorias y una voluntad de apertura a nuevos miembros, diferenciándose así de aquella variedad más cerrada de regionalismo que caracteriza a Europa y América¹⁸⁵. Katzenstein propone algunas razones adicionales para explicar la débil institucionalización de las relaciones económicas asiáticas: 1) después de la segunda guerra mundial, los Estados Unidos promovieron los principios de bilateralismo en Asia y multilateralismo en Europa, 2) la construcción de una identidad colectiva facilita el establecimiento de una integración regional formal, y los actores políticos de Asia no han suscrito la idea de crear tal identidad, 3) finalmente el carácter particular de los Estados asiáticos di-

182 (Grieco, 1997:176)

183 (1997:23)

184 (1993:43)

185 (Haggard,1997:30; Katzenstein,1997:29)

faculta la creación de instituciones regionales. Además, agrega Katzenstein, el énfasis de estos Estados sobre la construcción de consensos, y la convergencia de las esferas pública y privada en sus políticas domésticas les diferencia de los países europeos y les hace menos propensos a desarrollar instituciones regionales formales¹⁸⁶.

Se puede apreciar que cada una de estas explicaciones sobre las variaciones institucionales entre los diferentes bloques regionales se centra sobre determinados factores, así la primera enfatiza sobre los factores domésticos como las preferencias de los políticos y los grupos de interés, y la segunda sobre los factores internacionales, incluyendo las relaciones de poder, la interacción estratégica entre los miembros y las relaciones políticas económicas con terceras partes.

Lejos de atribuirle un carácter exclusivista a cualquiera de estas explicaciones, que se manifieste a través de la inclinación por alguna de ellas, se considera que cada una de ellas ofrecen elementos que se pueden utilizar complementariamente para el análisis de un caso concreto, ya que tanto los factores domésticos como internacionales participan en la configuración de la dinámica que determina la variabilidad institucional entre un bloque regional y otro, y más bien se encuentran influenciándose mutuamente.

Antes de iniciar el último capítulo, de esta primera parte, se expone un cuadro (véase pág. 100) en el que se resumen las distinciones entre el viejo y el nuevo regionalismo¹⁸⁷:

186 (1997:27)

187 Si bien el autor expone más distinciones, sólo se ha considerado aquellas que enfatizan los aspectos desarrollados en el marco teórico.

VIEJO REGIONALISMO	NUEVO REGIONALISMO
Convivían expresiones del modelo de economía de mercado capitalista con manifestaciones del modelo de economía planificada.	Se acepta la economía de mercado como principio organizativo, funcional y normativo, básico de la asignación de recursos. Es un elemento común en todas las formas del nuevo regionalismo, a pesar de las grandes diferencias que presentan entre sí.
Se caracterizaba, también, por la homogeneidad de sus sistemas y regímenes políticos.	Se caracteriza por la diversidad de modelos existentes, en el que conviven democracias pluralistas y regímenes autocráticos de diverso perfil.
Se caracterizaba por la existencia de percepciones comunes de seguridad entre sus miembros, así como de prioridades en política exterior, no sólo en el caso de las organizaciones de seguridad, sino incluso en otras de ámbitos muy diversos.	Agrupa a Estados con muy diferente percepción de la seguridad y de su inserción en el mundo. Tal es el caso de la relación entre Europa occidental y Europa del Este, China y Japón o México y Estados Unidos.
Se caracterizaba por poner en contacto Estados con niveles de renta parecidos	Agrupa a Estados con estructuras económicas y sociales y niveles de renta radicalmente diferentes.
Se caracterizaba por desarrollar proyectos que miraban hacia adentro.	Se caracteriza por su carácter abierto (regionalismo abierto) que permite múltiples relaciones interregionales. Tal es el caso del acuerdo interregional entre la UE y Mercosur o entre Mercosur y TLCAN, o la existencia de diferentes subgrupos regionales dentro del Foro de Cooperación Asia-Pacífico/APEC.

Fuente: Escribano, 2007, pág. 2.

CAPÍTULO III.

EL INTERREGIONALISMO COMO NUEVO NIVEL DE RELACIÓN A NIVEL INTERNACIONAL QUE SURGE A PARTIR DE LA PROLIFERACIÓN DE LOS ACUERDOS REGIONALES.

La proliferación de acuerdos regionales provee la base institucional, a partir de la cual se impulsan las relaciones entre bloques regionales. En este contexto, se manifiesta de suma importancia profundizar el estudio en torno al interregionalismo, puesto que es el marco contextual que permitirá la inmersión en el estudio de las relaciones entre la Unión Europea, y la Comunidad Andina de Naciones, que se desarrollará en la parte tercera del libro.

1.- LA DEFINICIÓN.

Los estudios sobre relaciones interregionales constituyen un área novel de investigación en el campo de la política internacional¹⁸⁸, empero ello no implica que no se haya verificado, dentro del discurso científico, intentos serios de conceptualizarlas, y analizarlas.

De un lado, las interpretaciones racionalistas enfatizan en el papel del Estado y sus representantes para quienes el interregionalismo es considerado como un medio para maximizar sus intereses individuales.

El enfoque neorrealista sostiene que se elige el camino de la cooperación interregional con el objetivo de asegurar alianzas y contrapesos en la repartición del poder en el mundo. Se trata de proyectos de Estado/s, cuyo interés nacional reconoce los beneficios de la cooperación/negociación en ciertos ámbitos de política con el fin de reducir costes de transacción, donde las estructuras regionales son medios para crear sistemas cooperativos, defensivos

188 (Rüland, 2002:1)

o agresivos¹⁸⁹. Desde una visión institucionalista neoliberal, los mecanismos regionales/interregionales se miran como canales (*channels*) para la solución colectiva de problemas comunes –como por ejemplo impedimentos para invertir– o marcos de socialización¹⁹⁰.

De otro lado, desde la perspectiva constructivista social, en términos generales se define al interregionalismo como una visión del mundo o mejor dicho como una visión acerca del nuevo orden mundial, donde según Gilson¹⁹¹ se concibe a la acción interregional como algo más que “la suma de dos regiones que interactúan” o bien un “paso hacia el proceso de la globalización” enfatizándose más bien en el impacto del propio proceso de interacción, tomando relevancia el tema de la construcción de identidades: la creación del otro a través del proceso de interacción interregional.

Sin embargo, el interregionalismo no sólo es entendido como una construcción teórica, sino se manifiesta también como actividad¹⁹², específicamente, como la forma institucionalizada de un proceso de cooperación interregional¹⁹³, cooperación que emerge a partir de sus interacciones sociales¹⁹⁴.

Según Calhoun, hoy en día, los diferentes grupos de actores dentro de los bloques regionales deben enfrentarse al desafío moderno de decidir como adecuarse en los proyectos de identidad colectiva e individual, lo cual presupone la inscripción en una multipli-

189 (Gamble y Payne, 1996: 2; Keohane et al., 1993: 175, citados en Schünemann, 2009: 29).

190 (Ibíd.)

191 (2002)

192 Desde una perspectiva social-constructivista no se trata de un “conjunto de principios, normas, reglas y procedimientos dados de manera objetiva, más bien se trata del “producto de un continuado proceso de auto-interpretación y autodefinición en respuesta a un contexto en transformación.

193 Se trata de cooperación interregional cuando dos actores colectivos que pertenecen a dos regiones distintas cooperan entre si. Los ámbitos de política o áreas temáticas de cooperación pueden ser muy variados-pensemos por ejemplo en comercio, seguridad, instituciones, desarrollo, derechos humanos, medio ambiente, etc. La cooperación puede englobar muchos o pocos de estos aspectos y puede tener un grado de institucionalización más o menos alto.

194 (Ibíd.:11)

cidad de inconmensurables esquemas de identidad¹⁹⁵, aunque para ello es necesaria la intervención de los representantes regionales, los cuales a partir de sus decisiones¹⁹⁶ posibilitan una consolidación más formal de hábitos de cooperación.

En este contexto, el rol fundamental que se le ha asignado al interregionalismo consiste en establecer canales¹⁹⁷ regulares de comunicación y comprensión mutua entre las regiones y los actores regionales¹⁹⁸, canales a través de los cuales sus representantes exteriorizan sus visiones individuales, convirtiéndolas en concepciones compartidas de la realidad empírica¹⁹⁹.

2.- LAS FORMAS DE INTERREGIONALISMO.

De entre los estudios sobre interregionalismo, se ha verificado que no existe un criterio uniforme por parte de los autores al momento de establecer tipologías sobre las relaciones entre las regiones. Reflejándose así, la diversidad de percepciones sobre los objetos de estudio que debería abarcar esta área de investigación.

Así, por ejemplo, dentro de la tipología desarrollada por Gilson, no se considera al transregionalismo como una forma de interregionalismo²⁰⁰, mientras que autores como Rüländ, Chen, y Hänggi consideran que el transregionalismo si es una forma de interregionalismo; pero esto no significa que todos ellos convergen en todos los extremos al desarrollar cada uno sus propias tipologías.

Jürgen Rüländ no utiliza la expresión “formas de interregionalismo”, para explicar su tipología sino más bien nos habla de “tipos de interacción entre las organizaciones regionales” considerando dentro

195 (1998, en Gilson 2002:12)

196 Líneas atrás detallábamos sobre el rol de la autoridad política en el actual sistema político-económico internacional.

197 Estos canales pueden ser de diferente naturaleza; pudiendo variar desde instituciones formales sustentadas por estructuras formales muy consolidadas hasta canales o vías menos rígidas como por ejemplo las cumbres o encuentros regulares.

198 (Gilson, 2002a)

199 (Klotz, 1995:32 citado en Gilson ,2002:15)

200 (2002a:3)

de éstos al interregionalismo bilateral y al transregionalismo²⁰¹. Por su parte Chen afirma que existen tres formas de interregionalismo mencionando las relaciones inter-grupo, birregionales y transregionales²⁰². Finalmente, Heiner Hänggi nos muestra una tipología en la que se puede distinguir hasta tres formas de interregionalismo: a) relaciones entre grupos regionales, b) acuerdos birregionales y transregionales, y c) híbridos, relaciones entre grupos y potencias regionales²⁰³.

La tipología que se utilizará es la elaborada por Hänggi, quién categoriza los acuerdos interregionales existentes dentro de una perspectiva empírica, por tanto se manifiesta como la más idónea para exponer las formas de interregionalismo registradas.

2.1.- Las relaciones entre grupos regionales.

Esta forma de relación interregional, los diálogos grupo-grupo, se han desarrollado gradualmente desde 1970 hasta hoy en día cubren casi todas las regiones del mundo. Se busca, a través de ellos, una interlocución regional o subregional que contribuya, a su vez, al fortalecimiento de la actuación colectiva y la identidad de cada grupo, por ello suele tener el impulso consciente de las instituciones comunes, sean intergubernamentales o supranacionales. También suele estar basada en un diálogo regular e institucionalizado y en programas de cooperación con un papel destacado de las instituciones regionales²⁰⁴. La relación entre la Unión Europea y la Asociación de Países del Sudeste Asiático (ASEAN) es considerada por algunos autores como modelo de este interregionalismo grupo a grupo.

El nuevo regionalismo, ha traído consigo que la red global de las relaciones grupo a grupo se expandiese más allá de aquellos diálogos promovidos por la Unión Europea y ahora grupos de otras regiones del mundo como América Latina, el sudeste asiático y Oceanía comienzan a establecer relaciones entre ellos mismos. Así,

201 (2002a:3)

202 (2005:4-5)

203 (2000:3)

204 (Sanahuja, 2004:81-2)

la Asociación de Países del Sudeste Asiático se constituye como uno de los principales promotores de esta forma de interregionalismo, pero también otros esquemas regionales como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) han empezado a establecer relaciones con otros grupos regionales²⁰⁵.

RELACIONES ENTRE GRUPOS REGIONALES

(veáse cuadro en pág. siguiente 106)

205 (Hänggi, 2000:4)

206 Asociación de Naciones del Sureste Asiático

207 Asociación de Asia del Sur para la Cooperación Regional

208 Consejo de Cooperación del Golfo.

209 Servicio de Información de Agricultura para el Caribe.

210 Comunidad de Desarrollo de África del Sur.

211 Relaciones Económicas más Cercanas (Closer Economic Relations), acuerdo de Libre Comercio entre los gobiernos de Australia y Nueva Zelanda.

212 Foro para el Pacífico Sur.

RELACIONES ENTRE GRUPOS REGIONALES

	Europa	Asia del Este	Sur y Oeste de Asia	EE.UU	América Latina	África	Oceanía
Europa		UE-ASEAN ²³⁶			UE-MERCOSUR UE-Comunidad Andina UE-Grupo de Río UE-CAIS	UE-SADC	
Asia del Este	UE-ASEAN		ASEAN- SAARC ASEAN- GCC		ASEAN-MERCOSUR ASEAN-Grupo de Río		ASEAN-CER ASEAN-SPF
Sur y Oeste de Asia		SAARC ²³⁷ -ASEAN GCC ²³⁸ -ASEAN					
EE.UU							
América Latina	UE-MERCOSUR UE-Comunidad Andina UE-Grupo de Río UE-CAIS ²³⁹	ASEAN- MERCOSUR ASEAN-Grupo de Río					MERCOSUR- CER
África	UE-SADC ²⁴⁰						
Oceanía		CER ²⁴¹ -ASEAN SPF ²⁴² -ASEAN			CER-MERCOSUR		

2.2.- Los acuerdos birregionales y transregionales.

Las relaciones birregionales y transregionales son un fenómeno reciente en las relaciones internacionales. Han emergido en el contexto de la nueva tríada, la relación triangular entre las tres regiones económicas más influyentes del mundo: Norte América, Europa Occidental y Asia. Según Hänggi, la membresía es bastante heterogénea, además no coinciden necesariamente con regiones constituidas formalmente y puede incluir Estados miembros de más de dos regiones²¹³. A diferencia de Hänggi, Sanahuja sólo utiliza la expresión “acuerdos transregionales” para referirse a esta categoría, lo que no implica que esté excluyendo a los acuerdos birregionales sino más bien incluye dentro de la denominación de acuerdos transregionales a los mismos. Sanahuja afirma que éstos sirven para establecer plataformas de concertación donde los Estados participan a título individual, aunque existe algún tipo de coordinación intra grupo, y las instituciones regionales también participan con su propia agenda y perspectiva. Están basadas en reuniones más o menos regulares de alto nivel, como la diplomacia de cumbres de jefes de Estado, y en programas de cooperación, incluyendo iniciativas bilaterales y de las instituciones regionales. La agenda central suele ser económica, pero se abordan cuestiones políticas, de seguridad o ambientales²¹⁴.

Los siguientes acuerdos pueden ser catalogados como pertenecientes a esta categoría:

- El Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC) iniciado en 1989, foro transregional que incluye 21 países del pacífico, 15 de las economías del este de Asia, los tres del norte de América y dos países sudamericanos (Chile y Perú);
- El proceso Asia-Europa Meetings (ASEM), iniciado en 1996, es un mecanismo de relación birregional que

213 (2000:6)

214 (2004: 82)

reúne a 51 miembros: 49 países de Asia y Europa y 2 organizaciones internacionales, la Comisión Europea y la Secretaría de ASEAN.

- Las cumbres de jefes de Estado y de gobierno Unión Europea-América Latina y el Caribe (UE-ALC), que se celebran cada dos años, reúnen 33 países latinoamericanos y del caribe con los 27 Estados miembros de la Unión Europea;
- El Foro de Cooperación América Latina- Asia del este (FOCALAE), se inició oficialmente en el 2001. Es un acuerdo transregional que incluye a 13 países del este de Asia, Australia/ Nueva Zelanda tanto como 12 países latinoamericanos.
- La cumbre de África-Europa, que se inició en abril del 2000. Está compuesta por los 27 Estados miembros de la Unión Europea y 52 Estados africanos, todos los Estados miembros de la Organización para la Unidad de África, con la excepción de Marruecos.
- La Asociación Regional para la Cooperación de los Países Ribereños del Océano Indico (IOR ARC). Compuesta por países de África, Asia y del mundo árabe. Actualmente tiene 18 miembros.

Estos acuerdos están basados en encuentros de alto nivel en el que se gestionan un número de programas y proyectos conjuntos. Todos estos esquemas tienen en común que sus agendas están concentradas en asuntos económicos, pero aquellos esquemas que involucra a los Estados miembros de la Unión Europea usualmente incluyen dialogo político y cooperación en otros campos como el socio-cultural y cooperación al desarrollo.

LOS ACUERDOS BIRREGIONALES Y TRANSREGIONALES

	Europa	Asia del Este	Sur y Oeste de Asia	Estados Unidos de América	América Latina	África	Oceanía
Europa		ASEM ²¹⁵		TAFTA ²¹⁶ ?	Cumbre birregional UE-ALC	Cumbre UE-África	
Asia del Este	ASEM			APEC ²¹⁷	EALAF ²¹⁸ (APEC)		APEC
Sur y Oeste de Asia							
Estados Unidos de América	TAFTA?	APEC			FTAA ²¹⁹ ?		APEC
América Latina	Cumbre birregional UE-ALC	EALAF (APEC)		FTAA?			APEC
África	Cumbre UE-África						
Oceanía		APEC		APEC	APEC		

Fuente: Heiner Hanggi, 2000, pág. 7

215 Encuentro Asia-Europa.

216 Acuerdo de Libre Comercio entre Australia y Tailandia.

217 Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico.

218 Foro Asia del Este-América Latina.

219 Área de Libre Comercio de las Américas.

2.3.- Las relaciones entre grupos y potencias regionales.

Se trata de una modalidad híbrida entre el interregionalismo y la relación bilateral con los países que, por su importancia, demandan un trato específico. En la práctica, se suele establecer una relación triangular entre el grupo regional, el país en cuestión y el grupo al que pertenece este último (Ibíd.:82). La Unión Europea y ASEAN son los grupos regionales, que tienen una tradición de relaciones externas con potencias regionales. Así, un ejemplo, sería la relación entre la UE y Estados Unidos de América que constituye un elemento importante de la red interregional global, así como el dialogo UE/Japón en el marco del proceso del ASEM, y también la asociación UE-México y UE-Chile.

RELACIONES ENTRE GRUPOS Y POTENCIAS REGIONALES

(véase cuadro en pág. siguiente 111)

220 Asociación de Naciones del Sureste Asiático

221 Asociación Europea de Libre Comercio.

RELACIONES ENTRE GRUPOS Y POTENCIAS REGIONALES

	Europa	Asia del Este	Sur y Oeste de Asia	EE.UU	América Latina	África	Oceanía
Europa	UE-Rusia	UE-China UE-Japón UE-Corea ASEAN ²⁰ -Rusia	UE-India	UE-USA UE-Canadá EFTA ²¹ - Canadá	UE-México UE-Chile EFTA- México		
Asia del Este	UE-China UE-Japón UE-Corea ASEAN-Rusia	ASEAN-China ASEAN-Japón ASEAN-Corea	ASEAN-India ASEAN-Pakistán	ASEAN-USA ASEAN-Canadá			ASEAN-Australia ASEAN-Nueva Zelandia
Sur y Oeste de Asia	UE-India	ASEAN-India ASEAN-Pakistán					
EE.UU		ASEAN-USA ASEAN-Canadá					
América Latina	UE-México UE-Chile EFTA-México						
África							
Oceanía		ASEAN-Australia ASEAN-Nueva Zelandia					

Fuente: Heiner Hanggi, 2000, pág. 8

3.- LAS FUNCIONES DEL INTERREGIONALISMO.

Las funciones que el interregionalismo pueda asumir en la arena internacional esbozan un área de investigación especialmente relevante, debido a las consecuencias concomitantes para las estructuras políticas y económicas mundiales²²². Así, desde los diferentes enfoques teóricos se ha procurado contribuciones diversas sobre el tema, identificándose hasta cinco funciones asignadas al interregionalismo. En este contexto, parece oportuna la referencia a los trabajos de Jürgen Rüländ, quien ha sistematizado los resultados ya disponibles en esta área.

Según Rüländ, para los representantes del realismo la atención se centra en las funciones de equilibrio de poder *balancing functions* que puedan asumir las instancias interregionales; mientras que los representantes del neoliberalismo y del neoinstitucionalismo enfatizan en primer lugar aquellas funciones de racionalización *rationalizing functions*, en segundo término las funciones de *agenda setting*, y en tercer lugar las funciones de *institucionalización*. Por último, los aportes de las corrientes constructivistas se centran en las funciones de estímulo a la formación de una identidad *identity-building*²²³.

A continuación, se centrará la atención en desarrollar cada una estas funciones, no sin antes señalar que, desde la percepción del mismo Rüländ, una de las principales debilidades que presenta esta área de estudio es su fundamento sobre deducciones teóricas adoleciendo de evidencia empírica²²⁴.

3.1.- Equilibrio de poder.

Aunque en el actual entorno globalizado se ha reducido la preferencia sobre la eficiencia del concepto clásico de seguridad, basado en la capacidad militar, y el poder se esté determinando

222 (Stuhldreher, 2002:128)

223 (véase Rüländ, 2001:6-9; 2002:3-9; 2002a:7-11)

224 (2002a:7)

prioritariamente en términos económicos, los realistas tienden a ver las relaciones interregionales bajo el prisma del poder militar. Así, Charles Kupchan afirma que en contraste al orden económico tripolar, la seguridad es hoy un asunto unipolar, a partir de esta premisa, el autor, se plantea la siguiente cuestión ¿en qué medida la unilateralidad en la seguridad es un factor coadyuvante para el interregionalismo en la esfera económica?, para responder a esta interrogante, el autor se basa o utiliza la Teoría de la Estabilidad Hegemónica concluyendo que desde su punto de vista esta relación existe.

En uno de sus trabajos Jürgen Rüländ considera que dentro de la función de equilibrio de poder, se encuentran dos subcategorías, cada una de las cuales tendrían a su vez el rango de función propia; así, al postulado que establece que la unipolaridad de la seguridad es un factor coadyuvante para el interregionalismo en la esfera económica lo denomina *Power Balancing*²²⁵. Y, a la estrategia establecida tanto por los ejes geoeconómicos para mantener el equilibrio entre sí, así como por las regiones periféricas por adecuarse a las dinámicas de la tríada la denomina *Institutional Balancing*²²⁶. De acuerdo a esta subcategoría, las relaciones interregionales pueden ser vistas como una coalición o alianza de carácter pragmático y flexible entre los actores regionales dirigida contra un tercero, que se activan cuando las circunstancias lo requieren²²⁷. Por tanto, el sentido de estas alianzas está dado por la posibilidad de

225 (2002:3-4)

226 La función de *power balancing*, refleja las nociones realistas de las relaciones internacionales, mientras que el concepto de *institutional balancing* es indicativo de una más reciente convergencia de los argumentos realistas e institucionalistas, que concede un crecimiento sustancial a las instituciones internacionales y la declinación de la efectividad del poder militar como variable que ejerce influencia en las relaciones internacionales. Sin embargo, aún retiene el argumento realista que las instituciones pueden también ser usadas por los Estados o grupos de Estados como vías para fortalecer su propio poder.

227 (Rüländ, 2001:6)

acumular poder y reaccionar así mejor a los desplazamientos de la política y economía mundiales²²⁸.

En el contexto del “nuevo regionalismo” las relaciones interregionales toman diferentes formas; así, estos acuerdos emergieron primero entre los bloques de la tríada:

El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico fue ampliamente percibido como un vínculo interregional entre América del norte y el este de Asia²²⁹.

La nueva Agenda Transatlántica de 1995 y la Asociación Económica Transatlántica entre USA y la UE, tanto como las propuestas para la creación de un vínculo transatlántico en la forma de un área de libre comercio transatlántica (TAFTA, siglas en inglés) reflejaron la creciente red interregional entre América del Norte y Europa Occidental^{230 231}.

Finalmente, el proceso de ASEM iniciado en 1996 fue percibido como la consolidación del vínculo que faltaba en la tríada: la relación entre Europa Occidental y el Este de Asia, como respuesta a APEC²³².

Además, Europa occidental y el este de Asia empezaron a establecer nuevos vínculos interregionales con regiones no perte-

228 (Stuhldreher, 2002:129)

229 Estados Unidos percibió este foro como salvaguarda contra la creación de un bloque regional en el este de Asia, así como una respuesta al Mercado Único Europeo; mientras que los países del este de Asia lo valoraron como una garantía contra posibles efectos negativos de la consolidación del Mercado Único Europeo y la creación del NAFTA.

230 El fortalecimiento de las relaciones transatlánticas (Estados Unidos de América-Unión Europea) surgieron a partir del temor compartido de la emergencia económica del este de Asia. Se cree que esta iniciativa se intensificó a partir del interés de Estados Unidos como respuesta al proceso de ASEM. Además, los europeos estuvieron muy preocupados de ser dejados fuera de APEC.

231 (Hänggi, 2000:11-13).

232 El temor mutuo de los europeos y los países del este asiático de ser dejados fuera de APEC y de los acuerdos transatlánticos respectivamente llevaron a la creación de ASEM, el tercer vínculo para completar las relaciones triádicas.

recientes a la tríada²³³, tales como Latinoamérica²³⁴ y África. Así, el vínculo formal entre la UE y MERCOSUR fue establecido en 1995; y el encuentro África - Europa se inició en el Cairo el año 2000.

Estas nuevas formas de interregionalismo pueden ser explicadas por dos causas: 1) La necesidad de conducir la compleja creciente interdependencia en un mundo de globalización triádica (explicación institucionalista-liberal), y 2) La necesidad de balancear el regionalismo en otras regiones, tanto como el interregionalismo entre otras regiones²³⁵ (explicación neorrealista)²³⁶

3.2.- Racionalización.

Las instituciones globales multilaterales tienen que enfrentarse con una serie de materias sumamente complejas, muchas veces de naturaleza eminentemente técnica; así como con un creciente número de actores con intereses fuertemente heterogéneos, como lo ilustran las rondas de la OMC. En este contexto, los diálogos interregionales pueden servir como *clearing house* de los intereses involucrados antes de que los temas lleguen a la arena global, disminuyéndose así la posibilidad de “cuellos de botella” en el ámbito multilateral de la negociación²³⁷. En la medida en que los foros interregionales faciliten, de esta forma, los procesos de gobernanza global, estimulan

233 El establecimiento de vínculos interregionales entre las regiones triádicas y no triádicas tuvieron diferentes motivaciones. América Latina se convirtió en una región atractiva para los vínculos interregionales como consecuencia del Área del Libre Comercio de las Américas auspiciada por Estados Unidos mientras que África temió ser marginada en el contexto de la red interregional.

234 Dada su localización estratégica y su peso económico relativo, América Latina fue buscada por Europa y el este asiático para establecer vínculos interregionales con ellos.

235 La Asociación India-Oceánica RIM de Cooperación Regional (IOR-ARC, siglas en inglés) conformada por Australia, Bangladesh, India, Indonesia, Irán, Kenia, Madagascar, Malasia, Mauritania, Omán, Singapur, Sudáfrica, Sri Lanka, Tanzania, Tailandia, Emiratos Árabes Unidos y Yemen es un reconocimiento del hecho que muchos de sus miembros habían estado siendo marginados por la globalización y las instituciones emergentes del “nuevo regionalismo”.

236 (Roloff, 1998; citado en Hänggi, 2000:12).

237 (Rüland, 2002:7)

la eficiencia, y por lo tanto la legitimidad de las organizaciones y regímenes internacionales²³⁸.

Aunque algunos autores como Jorg Faust's consideran que los foros interregionales pueden ser considerados sólo como "segunda mejor solución" (*Second best solution*), ya que los gobiernos sólo recurren a ellos cuando el proceso multilateral global está bloqueado, lo cierto es que aún se requiere una mayor investigación sobre la función de racionalización²³⁹. Empero, incluso sin contar con una investigación empírica profunda, pueden ser citados algunos ejemplos sobre esta función. Así, el Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATT) fue prenegociado por los miembros de la APEC y suscrito satisfactoriamente en el Encuentro Ministerial de la OMC en Singapur en 1996. ASEM también provee ejemplos. Si bien, es cierto que la evidente falta de coordinación y consulta entre europeos y asiáticos contribuyeron a que el Encuentro Ministerial de la OMC celebrado en Seattle en 1999 fracasase, ya que no se alcanzó ningún consenso sobre una nueva ronda de liberalización comercial; sin embargo, intensas discusiones en el seno de ASEM (y APEC) facilitaron el acuerdo sobre la "Ronda del Milenio" alcanzada en Doha en noviembre del 2001. Asimismo, en el Encuentro de Ministros de Asuntos Exteriores del ASEM en Beijing en mayo de 2001 se acordó fortalecer la función de racionalización²⁴⁰, se mencionó en particular los asuntos ventilados en el seno de las Naciones Unidas. Así, antes de las sesiones de la Asamblea General, ASEM realizaría consultas y coordinaciones en Nueva York u otros lugares para intercambiar puntos de vista sobre los asuntos pendientes en agenda.

3.3.- Agenda Setting.

Esta función está relacionada a la función de racionalización, y al igual que en el caso de esta última, hay escasa investigación empírica que relate en qué medida se ha venido desarrollando en los foros interregionales con respecto a las instituciones globales.

238 (Stuhldreher, 2002:129)

239 (Rüland, 2002:8)

240 Chairman's Statement, Third ASEM Foreign Ministers Meeting.

La función de *agenda setting* consistiría en la distribución en los foros interregionales de los contenidos de negociación en diferentes instancias, con la ventaja de que a través de ese proceso *step-by-step*, se evitan mayores pérdidas de tiempo y se favorece el logro de consenso. A través de la pre-estructuración de las negociaciones en foros transregionales, de acuerdo a criterios sectoriales o regionales, se reduce también la probabilidad de los mencionados “cuellos de botella” en los niveles superiores del sistema internacional, dado que las instituciones multilaterales se ven parcialmente liberadas del peso de las negociaciones²⁴¹. Por tanto, a través de esta función, se podrían proveer plataformas adecuadas para construir coaliciones que puedan presionar a favor o en contra sobre determinados asuntos en las instituciones globales²⁴²

Aunque los autores tienen diversas percepciones en relación a la magnitud en la que se están desarrollando, tanto la función de racionalización, como la de *agenda setting* en los foros interregionales, lo cierto es que la mayoría de ellos no consideran que haya mucha evidencia empírica sobre los mecanismos y procesos subyacentes en la interacción entre los foros interregionales y los foros multilaterales o globales, considerando que es necesaria una mayor investigación en orden a establecer si los foros interregionales son capaces de realizar tales roles intermediarios entre las instituciones regionales y globales²⁴³.

3.4.- Institucionalización.

Los representantes del neoliberalismo y del neoinstitucionalismo ven en la cooperación una clave para mitigar el carácter anárquico de las relaciones internacionales. Desde su perspectiva, al crear normas y reglas diseñadas para guiar las acciones del Estado, la cooperación tiene un efecto legalizador sobre las relaciones internacionales. Visto desde este ángulo, los foros interregionales añadirían otra infraestruc-

241 (Stuhldreher, 2002:129)

242 (Rüland, 2001:8).

243 (Rüland, 2002a:10)

tura institucional²⁴⁴ al sistema internacional que contribuiría al fortalecimiento de la densidad institucional²⁴⁵. Por tanto, a través de esta función los foros interregionales se constituirían en un nuevo nivel de gobernanza dentro del sistema internacional, que a su vez conducen a la creación de instituciones subsidiarias tales como encuentros regulares, rondas ministeriales y presidenciales, diálogos empresariales, foros de ONG, y procesos de doble vía (track two).

Una de las consecuencias más importantes que surgiría a raíz del establecimiento de foros interregionales sería el fortalecimiento institucional de las organizaciones regionales, ya que los primeros crean una creciente demanda de coordinación interna entre los miembros de las segundas, ya que éstas están en la necesidad de formular posiciones comunes antes de los encuentros interregionales, así como de intensificar consultas y coordinación. Además, se ha expresado frecuentemente que los foros interregionales fortalecerían la construcción institucional internacional sirviendo como mecanismo para contener a los grandes poderes como Estados Unidos, China o Brasil, minimizando sus tendencias hacia conductas unilaterales y socializándolos dentro de infraestructuras institucionales multilaterales y normas cooperativas²⁴⁶.

3.5.- Formación de una identidad: “Identity Building”.

Desde la perspectiva constructivista, cada proyecto regional al interactuar a través de la cooperación puede imprimir sus signos distintivos o propios hacia otro u otros proyectos regionales y viceversa²⁴⁷.

Schünemann²⁴⁸ indica que el proceso de cooperación interregional, visto como una construcción socio-política, puede mol-

244 En este contexto, las instituciones son entendidas como canales regulares de comunicación entre los representantes de los Estados quienes actúan de acuerdo a las obligaciones provistas en tratados o declaraciones (tales como ASEM, APEC) no necesariamente sustentadas por locaciones físicas, tales como sedes.

245 (Rüland, 2001:7)

246 (Rüland, 2002:6).

247 (Rüland, 2001:8).

248 (2009)

dear la naturaleza misma de las regiones constituyentes, mientras que éstas a la vez influyen en los términos de la interacción. El proceso de interacción es constitutivo para las identidades e intereses de las regiones. Éstas tampoco son dadas por naturaleza, sino que se convierten en agentes reflexivos que a la vez constituyen y son constituidas por su interacción interregional y su externalización continua dentro de este foro. Las concepciones de las regiones acerca del “yo” y del “otro” y sus intereses durante la interacción están siempre en proceso, quiere decir que son susceptibles de transformación.

En este contexto resulta fundamental la acción comunicativa, pues su objetivo principal es el mutuo entendimiento, la creación de interpretaciones comunes. En ella las regiones asumen que el propio proceso de comunicación puede suponer un cambio en sus preferencias y en las de los demás. Sólo la acción comunicativa es capaz de desbloquear los característicos dilemas de las teorías racionalistas.

Atendiendo estas premisas se puede afirmar que: los aportes de las corrientes constructivistas se centran sobre la función de estímulo a la formación de una identidad *identity building* a nivel colectivo²⁴⁹. En este contexto, el interregionalismo podría funcionar como un proceso de socialización que podría producir y reproducir la identidad e intereses de sus miembros^{250 251}, sobre todo en aquellos grupos regionales heterogéneos y/o de reciente formación.

249 (Stuhldreher, 2002:130)

250 En las relaciones entre la Unión Europea y América Latina, el tema de la identidad pone a España y Portugal en el foco de la atención, puesto que dentro de Europa son los países que presentan mayores vínculos históricos y culturales con esa región, lo que se espera se conviertan en puntos de conexión entre ambos. De allí que estos países son los que muestran más interés dentro de Europa en impulsar la consolidación de las relaciones interregionales entre ambas regiones. Los beneficios que significa para éstos el fortalecimiento de dichos vínculos, tienen que ver con la posibilidad de promocionar los intereses de sus actores en esas regiones lo que correlativamente significará el incremento de su influencia dentro de la Unión al contar con áreas en las que están afianzados.

251 (Chen, 2005:16)

El desarrollo del “regionalismo a través del interregionalismo”, puede ser intencionado como no intencionado. Es intencionado, si un grupo ofrece incentivos materiales a otro u otros para fortalecer su cohesión regional. Y, se puede dar lugar a la formación de una identidad colectiva de manera no intencionada en los casos de relaciones altamente asimétricas. Si en una relación interregional una de las partes percibe que está siendo utilizada como instrumento para establecer o consolidar la superioridad de la otra, tenderá a asumir una actitud defensiva que la llevaría a desarrollar sus propios símbolos colectivos en explícita oposición a la otra parte. De allí que, esta relación podría tornarse conflictiva, lo que podría minimizar los beneficios de la cooperación²⁵².

4.- EL REGIONALISMO, INTERREGIONALISMO Y LA GOBERNANZA GLOBAL:

4.1.- Los modos de gobernanza global:

La gobernanza global implica la puesta en práctica de una ética de responsabilidad global²⁵³. Desde esta perspectiva, el interregionalismo, como nuevo nivel de relación del actual sistema internacional²⁵⁴, se configura como vía para desarrollar modos de gobernanza global; los cuales –a su vez– reflejarían los fundamentos ideológicos que emanan desde cada eje geoeconómico.

Hettne²⁵⁵ considera prematuro calificar al interregionalismo como vía para desarrollar estos modos de gobernanza. Sin embargo, cree importante desarrollar estas tendencias²⁵⁶ desde que po-

252 (Rüland, 2001:9)

253 (Stuhldreher, 2002:124)

254 Los procesos contemporáneos de globalización y regionalización que estamos experimentando pueden ser identificados como factores causales del interregionalismo.

255 (2003a)

256 Según Hettne el “multirregionalismo”, vendría a ser una forma de orden mundial regionalizado, donde se encuentran coexistiendo diferentes comunidades regionales.

drían servir como contrapeso al unilateralismo norteamericano²⁵⁷, el cual se habría declarado abiertamente a partir de los ataques terroristas del 11S. Aunque es importante recalcar que este unilateralismo no habría podido desarrollarse en la forma tradicional²⁵⁸, ya que el actual contexto internacional no ha consentido la repetición de tal escenario, pues desde los años noventa se había producido un incremento de la cooperación entre los ejes triádicos.

Por ejemplo, Estados Unidos propició un acercamiento a los países del Este de Asia a través de APEC, impulsando una visión de crear una “zona de libre comercio e inversión” transpacífica para el 2010 (en el caso de los países desarrollados), y para el 2020 (en el caso de los países en desarrollo). Posteriormente, Estados Unidos y la Unión Europea establecieron un nuevo esquema de relación transatlántica bajo la Nueva Agenda Transatlántica. Del mismo modo, ante el temor de Europa de una potencial marginación geoeconómica en el entonces anticipado “Siglo del Pacífico” emergió la ASEM.

Si bien, desde la perspectiva teórica, se considera prematuro hablar de interregionalismo y modos de gobernanza global, lo cierto es que esta relación se está dando. Así, a continuación, se intentará describir y analizar cada uno de los modos de gobernanza global impulsados desde cada eje geoeconómico, procurando para ello establecer a grandes rasgos los caracteres fundamentales observados en sus relaciones exteriores -básicamente interregionales- para posteriormente analizar cuál ha sido la respuesta registrada por parte de las regiones no triádicas ante el establecimiento de estos modos de gobernanza.

257 Hettne afirma que las diferentes formas de acuerdos interregionales son voluntarios y fundamentalmente cooperativos, en contraste al orden mundial basado sobre una hegemonía o aún peor dominación. Las regiones, podrían coexistir en un universo normativo de valores cosmopolita convergentes, creados a través de procesos de diálogos inter-civilizaciones y entendimientos intersubjetivos.

258 Me refiero al escenario surgido después de la segunda guerra mundial en el cual EE.UU. estuvo ejerciendo un poder hegemónico sin precedentes.

4.1.1.- Los Estados Unidos de América.

Como se ha manifestado, con el fin de la guerra fría, Estados Unidos se vio en la necesidad de establecer nuevos medios para agrupar a los Estados bajo su liderazgo y afianzar su influencia sobre ellos.

De un lado, en 1990 con su operación militar “Tormenta del desierto” reflejaba su intención de mantener agrupados a los países del trasatlántico alrededor del eje de seguridad establecido por la OTAN.

De otro lado, fue la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (CFTA, siglas en inglés), en 1989, que abrió un nuevo capítulo en la política exterior económica estadounidense, la cual tradicionalmente se había decantado por el multilateralismo. Y, fue más significativo aún que en 1994 se decidiera extender esta área de libre comercio a su vecino pobre del sur: México²⁵⁹. Así, nació el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)²⁶⁰, a través del que Estados Unidos lanzó su modelo de regionalismo centrado fundamentalmente en la liberalización del comercio, y el capital; donde el mercado es el objetivo central del proceso, reduciendo las eventuales adaptaciones del sistema político y social a las estrictamente necesarias para el logro de los objetivos económicos²⁶¹. Posteriormente, con la Conferencia de Miami en 1994 y la II Cumbre de las Américas en 1998 se formalizaría el proyecto de establecer un Área de Libre Comercio para las Américas, que ha representado el intento de Estados Unidos de proyectar su modelo de regionalismo a escala continental²⁶².

259 (Sbragia, 2001:97)

260 Cuando en los Estados Unidos se decidió firmar un Acuerdo de Libre Comercio con México, los canadienses decidieron unirse también (aunque el comercio entre Canadá y México no era muy significativo), pues de lo contrario sólo Estados Unidos hubiera tenido libre comercio a través de Norteamérica (Weintraub,1997:209).

261 (Aldecoa & Cornago, 1998:75)

262 (Telò, 2001:85)

Cuando Estados Unidos se ha embarcado en proyectos de cooperación regional o interregional con países pobres, sus objetivos han sido prioritariamente hegemónicos, procurando asegurar su supremacía en el área o áreas y la consolidación y el posicionamiento de sus empresas. La asimetría económica existente entre los Estados negociadores del acuerdo se ha constituido en un factor determinante que ha favorecido la inclinación de la balanza hacia los intereses estadounidenses logrando proyectar el modelo que impulsa, donde la liberalización económica no se está realizando de manera equitativa produciendo efectos mayores de los previstos sobre el sistema político y social de los Estados, incrementándose las desigualdades sociales²⁶³. Se puede citar como ejemplo al TLCAN.

Y, cuando Estados Unidos está formando parte de acuerdos interregionales /transregionales donde también participan países o bloques regionales pertenecientes a los otros dos ejes geoeconómicos se ha verificado que desarrolla estrategias que conduzcan a garantizar su supremacía en dicha área con respecto al otro(s) eje geoeconómico, es el caso de la APEC.

Para Sanahuja, los atentados del 11-S y las guerras de Afganistán e Irak²⁶⁴ dieron a los neoconservadores en Estados Unidos una oportunidad única para promover un proyecto hegemónico de orden mundial —una pax americana renovada— basado en las premisas de

263 (Aldecoa & Cornago, 1998:89)

264 A partir de los ataques del 11S, uno de los aspectos que a Estados Unidos le preocupa profundamente es la atención de su seguridad, de allí que sus canales de interrelación regional e interregional se han convertido en plataformas idóneas a través de las cuales intenta introducir políticas para enfrentar peligros comunes de seguridad (terrorismo, narcotráfico y el crimen organizado internacional). Así, por ejemplo, en marzo de 2005 se reunieron los gobernantes de México, Canadá y Estados Unidos (TLCAN) adoptando una Alianza de Seguridad y Prosperidad para América del Norte (ASPAN), la cual establece grupos de trabajo a nivel ministerial para atender temas claves que confrontan a la región en materia económica y de seguridad. El presidente Bush describió el alcance de la ASPAN como el establecimiento de un compromiso común “con los mercados, la democracia, la libertad, el comercio, la mutua prosperidad y la mutua seguridad” (CFR, 2005:127).

que las capacidades militares serían la principal fuente de poder, donde lo que se pretendía era un completo reordenamiento del sistema internacional posterior a la guerra fría²⁶⁵.

Este proyecto hegemónico junto con la política económica de la administración Bush han implicado de un lado el fuerte incremento del gasto militar ordinario, más el gasto extraordinario causado por las guerras de Irak y Afganistán, y de otro lado la reducción de impuestos a los más ricos y recortes de gasto social. El resultado ha sido la reaparición del déficit fiscal y de un déficit de la balanza por cuenta corriente que en 2005 había llegado al 6% del PBI y que en 2007 permanecía en 5,5% del PBI. Ello hubiera llevado a una caída del dólar y al consiguiente “ajuste duro” para restablecer los equilibrios. Sin embargo, Estados Unidos ha podido financiar de nuevo ese déficit recurriendo a la emisión de deuda, que otros bancos centrales, particularmente los de Asia y en especial el de China, se han prestado a adquirir a pesar de su menor rentabilidad. El problema es que con esa relación el país poseedor de la moneda de reserva internacional, antaño el mayor acreedor del mundo, se ha convertido en el mayor deudor, y ello ha generado graves desequilibrios en la economía y las finanzas globales²⁶⁶, que se ha materializado con el desplome del dólar y la crisis financiera iniciada en 2007.

Este panorama plantea una serie de interrogantes en torno a los cambios en la estrategia que Estados Unidos estaría preparando en cuanto a la proyección de su modelo de gobernanza mundial. La asunción al poder de Barack Obama, perteneciente al partido demócrata ha despertado una serie de expectativas.

Lo cierto es que para superar la crisis, Estados Unidos va a necesitar de la cooperación internacional. Sin embargo, a diferencia del escenario planteado durante la segunda guerra mundial, esta cooperación debe incluir no sólo a los integrantes de la alianza trasatlántica (Estados Unidos y Europa), sino también debido a la relación de interdependencia que existe es imprescindible la parti-

265 (2008b:79)

266 (Ibíd, 84)

cipación de los países emergentes, y en especial China²⁶⁷ (perteneciente al tercer eje en la composición de la nueva tríada). Es más, en el contexto actual parece una cuestión más sencilla la cooperación económica entre los Estados Unidos y países de la región asiática –por un criterio de necesidad mutua– que una cooperación entre los Estados Unidos y sus socios trasatlánticos debido a que “los principales bancos centrales siguen reglas distintas”²⁶⁸.

De otro lado, Europa, ahora más inclinada a la derecha, parece más proclive a aceptar una hegemonía “blanda” estadounidense, y por ello puede sentirse más cómoda con las propuestas de Obama, que parecen darle mayor reconocimiento como interlocutor y vindican la visión europea en lo referido a la guerra de Irak, el cambio climático o la vigencia del Derecho Internacional. No obstante, en cuestiones como el programa nuclear iraní o el conflicto israelí-palestino, aun habiendo oportunidades para el diálogo antes cerradas, las diferencias de fondo persisten²⁶⁹

267 Durante el 27 y el 28 de julio de 2009 se celebró en Washington D.C. el primer encuentro conjunto de alto nivel entre funcionarios de China y Estados Unidos, bajo la administración Obama. En opinión de Obama, Estados Unidos y China pueden promover la estabilidad financiera a través de una mayor transparencia y de regulaciones al sistema, además de perseguir un comercio libre y justo y buscar la conclusión de “una Ronda de Doha equilibrada y ambiciosa”. **“A medida que los estadounidenses ahorran más y los chinos pueden gastar más, podemos poner al crecimiento sobre una base más sustentable porque así como China se ha beneficiado de exportaciones e inversiones rentables**, China puede ser también un mercado enorme para los bienes estadounidenses”, dijo el mandatario (Fuente: Reuters. “EU y China darán forma al siglo XXI: Obama”[En línea]. México, disponible en <http://eleconomista.com.mx/notas-online/internacional/2009/07/27/eu-china-daran-forma-siglo-xxi-obama> [Accesado el 30 de julio de 2009]). Durante este encuentro se llegó a consensos sobre los siguientes temas: Crecimiento económico balanceado y sostenible, preceptos para un sistema financiero estable, comercio e inversión, instituciones económicas financieras internacionales (Fuente: US Department of the Treasury. “The First U.S.-China Strategic and Economic Dialogue Economic Track Joint Fact Sheet”[En Línea]. Estados Unidos, disponible en: <http://ustreas.gov/press/releases/tg240.htm> [Accesado el día 30 de julio de 2009]. 268 (Sanahuja, 2008c:107)

269 (Ibíd, 108).

4.1.2.- La Unión Europea:

Desde su creación, en la década de 1950, la Unión Europea desarrolló sus relaciones con el resto del mundo a través de acuerdos comerciales y de cooperación con países individuales y grupos regionales²⁷⁰.

El fin de la guerra fría, significó la configuración de un nuevo escenario internacional, por lo que la Comunidad Europea debió preparar una estrategia para afrontar los nuevos retos del contexto internacional, considerando como acción clave el fortalecimiento de su política exterior y de seguridad común²⁷¹.

Así, uno de los objetivos perseguidos a través del establecimiento del Tratado de la Unión Europea era potenciar las atribuciones y/o capacidades para la expansión de su participación más allá de sus fronteras. Como resultado de este proceso se produjeron modificaciones con respecto a las instituciones que previamente habían sido responsables de esta área, logrando la Comisión asumir un rol protagónico en la coordinación e implementación de las relaciones externas, que desembocó en una nueva generación de acuerdos, los cuales proveyeron una infraestructura institucional para el desarrollo de diálogos políticos²⁷², que desde la perspectiva europea contribuirían a fortalecer los contactos políticos y económicos de la Unión y a desarrollar una conducta más activa en la arena internacional²⁷³ en suma, lograrían potenciar la figura de la Unión como actor internacional.

270 Bajo la Cooperación Política Europea.

271 La Unión Europea ha creado una política exterior y de seguridad común a fin de que sus miembros puedan actuar conjuntamente en la escena mundial como una fuerza unida en favor de la estabilidad, la cooperación y el entendimiento. Hoy la Unión Europea se ha fijado la difícil tarea de instaurar la paz y la seguridad más allá de sus fronteras. Para hacer frente a este importante desafío, la UE está desarrollando una política exterior y de seguridad común que le permitirá actuar como una fuerza de estabilidad, cooperación y entendimiento en todo el mundo. Discurso oficial, para más información ver: www.europa.eu.int

272 (Gomes, 2004:7)

273 (Grugel, 2002; citado en Gomes, 2004:8)

El modelo de gobernanza, impulsado por la Unión Europea, al igual que el de los otros dos ejes geoeconómicos, ha consistido en procurar que a través del regionalismo-interregionalismo se alcance un mejor posicionamiento de sus empresas, promoviendo para ello la liberalización económica. Empero, la Unión ha declarado expresamente que este proceso de liberalización debe ir acompañado además del apoyo a los valores democráticos, derechos humanos, ciudadanía, inclusión social, reducción de la pobreza e integración regional.

En diciembre del 2001 el Consejo de la Unión adoptó la Declaración de Laeken, que supuso otro paso adelante en el proceso de consolidación de la Política Exterior Común de la Unión Europea. Esta Declaración plantea cual sería el papel de la Unión Europea en el mundo, en su dimensión diplomática y militar. Además, expresa que “Europa debe asumir su responsabilidad en la gobernanza de la globalización”, debiéndosele situar como una potencia que quiere hacer evolucionar las relaciones en el mundo de manera que no sólo beneficien a los países ricos sino también a los más pobres. Una potencia que quiere enmarcar éticamente la mundialización, es decir, ligarla a la solidaridad y al desarrollo sostenible²⁷⁴.

Así, en términos discursivos, se intenta establecer una filosofía de gobernanza “distintiva” con respecto al tercer mundo, calificada como más humana²⁷⁵. Sin embargo, no faltan aquellas opiniones²⁷⁶, las cuales sostienen que las relaciones externas de la Unión con los países del sur aún están sostenidas sobre los vínculos de los imperios coloniales.

Desde la entrada en vigor del Tratado de Ámsterdam en 1999, el Consejo Europeo (compuesto por los Jefes de Estado y de Gobierno de cada uno de los Estados miembro) tiene la capacidad para adoptar “estrategias comunes” a largo plazo, (con la idea de crear políticas para determinados países o regiones). Ese mismo año se adoptaron sendas estrategias comunes para Rusia y Ucrania y, en 2000 otra para la región Mediterránea; en 2001 se propuso una

274 (Quevedo, 2009:2)

275 (Grugel, 2004:621)

276 (Lister, 1997:6)

estrategia para la región de los Balcanes, y otras más para la región de América Latina²⁷⁷.

Aggarwal y Fogarty definen a la Unión Europea como el “Santo Patrón” del interregionalismo, ya que ha desarrollado estrategias interregionales de diferentes formas con grupos regionales en Latinoamérica, África, el este de Asia, la zona sur del Mediterráneo, y una variedad de países subdesarrollados²⁷⁸, incluso antes de 1999. El Tratado de Ámsterdam lo que hace es otorgar un nuevo marco para el establecimiento de las relaciones externas de la Unión atendiendo a los avances registrados en el contexto del nuevo regionalismo europeo, así como los nuevos desafíos del escenario internacional.

De acuerdo a Monar²⁷⁹, un acuerdo interregional es un instrumento flexible que permite divulgar en forma conveniente las posiciones políticas europeas en orden a alcanzar una convergencia con sus socios externos, y es una vía para afirmar la identidad colectiva de la Unión.

En este sentido, la Unión ha demostrado siempre un interés en las experiencias de integración de sus socios, afirmando que desde la perspectiva política, estos procesos funcionarían como un mecanismo para asegurar una democracia y una seguridad regional óptimas. Y, desde la perspectiva económica, que éstos contribuirían a reducir los costos de los ajustes estructurales y de apertura de las economías nacionales, y facilitaría la inserción de las economías más frágiles dentro de la economía internacional globalizada²⁸⁰.

Asimismo, la integración económica regional de los socios externos de la Unión, aseguran una mayor simplificación de las negociaciones interregionales, pues se negocia con bloques, y una racionalización de los costos manifestada a través de la libertad de desplazamiento de los productos europeos en el territorio de los países que conforman los grupos regionales con los que se relaciona. De allí que, la insuficiencia en los procesos de integración eco-

277 (Quevedo, 2009: 6)

278 (2005:2)

279 (1997:266-7)

280 (Gomes, 2004:6)

nómica en los bloques regionales del sur (es el caso del MERCOSUR y la CAN) retrasan los procesos de negociación de acuerdos de libre comercio.

Sin embargo, es importante señalar que en muchos casos estos retrasos se deben también a que el tipo de producción proveniente del tercer mundo es mayoritariamente primaria, por lo que puede afectar algún extremo de la Política Agrícola Común Europea, o causa conflicto con el régimen especial que mantiene la UE para el grupo ACP²⁸¹.

Por otro lado, el escenario internacional se ha visto modificado a partir de los atentados del 11S, 11M y 7J, por lo que las prioridades de la Unión también se han modificado centrando su atención y recursos sobre temas directamente relacionados a la seguridad²⁸² y las zonas conflictivas. Finalmente, el fortalecimiento del proceso de incorporación de sus nuevos miembros ha supuesto una desviación del interés y los recursos encausándolos hacia sus países de reciente ingreso.

En las relaciones interregionales, con los otros dos ejes geoeconómicos, podemos destacar algunos rasgos que también se encuentran configurando el modelo de gobernanza europeo. Así, por ejemplo con los Estados Unidos de América²⁸³, con el que el

281 Las críticas latinoamericanas se han centrado en ciertos productos tropicales como el café y el plátano (países ACP), y en productos de clima templado como los cereales y la carne de vacuno (PAC).

282 Lo demuestra la directiva de retorno aprobada por el Parlamento Europeo con fecha 18/06/2008.

283 Se ha acusado a la Asociación Transatlántica entre la UE y Estados Unidos, que ambas partes no se han movido en una discusión seria en torno a la consolidación de un Área de Libre Comercio Transatlántica (Chen, 2005:7). Sólo se han realizando encuentros para explorar las formas de cómo eliminar los obstáculos al comercio e inversión. Es el caso del encuentro celebrado entre ambos el año 2004, en el que suscribieron “The EU-US Declaration on Strengthening our Economic Partnership”. Ahora, es cierto que se están desarrollando propuestas e iniciativas para progresar sobre diferentes temas que incluye: cooperación, servicios, inversión, competencia, innovación y nuevas tecnologías. Es el caso de la Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, y al Comité Económico Social Europeo de fecha 18 de mayo de 2005. COM(2005) 196 final

comercio e inversión fluyen a un ritmo de casi 1000 millones de euros diarios, donde Estados Unidos recibe el 25% de las exportaciones de la UE, y le envía el 20% de sus exportaciones²⁸⁴, no es de extrañar que de vez en cuando estallen conflictos. La manera en que la UE y los Estados Unidos han resuelto los problemas relacionados con las normas de competencia o el reconocimiento de las normas técnicas respectivas constituiría, desde la perspectiva del discurso oficial europeo, un ejemplo a seguir; y que por tanto se encontraría reforzando su modelo de gobernanza global.

En la relación de la Unión con sus socios asiáticos, el marco general está definido tanto por la Comunicación de la Comisión de 1994 “Hacia una nueva estrategia para Asia”, como por la adopción por la UE en septiembre de 2001 del “Marco Estratégico para la creación de una asociación reforzada entre Europa y Asia”.

La característica que se encontraría perfilando la orientación del modelo de gobernanza global de la Unión hacia esa región es el cierto nivel de institucionalización que exige (UE-ASEAN, UE-ASEM). Los procesos de integración asiáticos se han caracterizado por estar sostenidos, en muchos casos, sobre débiles infraestructuras institucionales; y la Unión Europea a través de la consolidación de sus vínculos interregionales ha procurado fortalecer, elevar el nivel de institucionalización en estos procesos de integración²⁸⁵.

En el caso, por ejemplo, de la relación entre la UE y ASEAN, para la UE ésta constituye un abastecedor importante de productos primarios, un mercado en continuo crecimiento, un puente o puerta hacia la región de Asia-Pacífico, un grupo de países en desarrollo

284 Delegación de la Comisión Europea en el Perú, “La Unión Europea: Actor Mundial” [En línea]. Perú, disponible en: http://www.delper.ec.europa.eu/es/eu_global_player/print_ue_global_player.htm [Accesado el día 30 de julio de 2009].

285 Existe una discusión en torno a este asunto, pues muchos autores consideran que se pretende mirar desde una perspectiva europea los procesos de regionalización registrados en diferentes partes del orbe, sin tener en cuenta que las características subyacentes pueden ser diferentes, lo que hace imposible observar todos los procesos de integración bajo la óptica del regionalismo europeo.

que tiene intereses y políticas similares a la UE, y un esquema de cooperación regional del tipo que la UE ha decidido apoyar. Los recursos de la cooperación se han concentrado en áreas como el comercio, la inversión y la cooperación para el desarrollo, relegándose el dialogo norte-sur, y la regionalización en Asia Sur-Oriental.

ASEAN, en el desarrollo de sus relaciones con la UE, adoptó en 1999 un programa de trabajo que incluía asistencia técnica por parte de la UE en cooperación regional sobre asuntos financieros y monetarios, un proyecto de entrenamiento para el personal, enfatizando en aquellos implicados en la consolidación del Área de Libre Comercio (AFTA), la tarifa preferencial común efectiva (CEPT). Asimismo, por primera vez se mencionaba la posible financiación de proyectos de infraestructura grandes y costosos (transporte interestatal, y transporte multimodal). Aunque en la opinión de Robles “el énfasis en la globalización ha involucrado el riesgo de subordinar la meta de reducción de la pobreza a aquella de la integración de los países en desarrollo en la economía mundial”²⁸⁶.

En cuanto a la política de protección de los Derechos Humanos, la UE mantiene un sistema de incentivos, bajo la forma de preferencias adicionales al SGP, y ayudas directas a las ONG, así como sanciones tales como la suspensión del SPG, interdicciones de las visas, entre otros. La efectividad de los incentivos y sanciones está en relación al Estado que se apunte. Así, en los Estados menos desarrollados, por tanto económicamente dependientes de Europa (es el caso de la mayor parte de los nuevos miembros de ASEAN: Birmania, Camboya, Laos, y Vietnam) habrán mayores elementos de presión, mientras que los países más desarrollados son más impermeables a las sanciones de Europa.

4.1.3.- Asia – Pacífico.

La integración en la región se fundamenta sobre todo en los intercambios comerciales, operaciones de firmas e inversiones, y

286 (Robles, 2006: 104)

contactos personales informales²⁸⁷, pudiendo sostener entonces que el eje regional asiático se caracteriza por manifestarse prioritariamente como un complejo de naturaleza económica, aunque también se pretende en algunos foros el abordaje de aspectos relacionados a la seguridad.

Si hay que relucir una de las debilidades de la región, necesariamente se tendría que mencionar el recelo existente entre los países asiáticos. Este se manifiesta, por ejemplo, a través de la posición y opinión divergente de estos países en relación a la participación e influencia de Estados Unidos en la región. Así, Katzenstein sostiene que mientras para algunos países es necesario frenar o contrarrestar el activismo estadounidense en la región, otros consideran que esta participación trae muchas ventajas, ya que mina la dependencia político-económica de los pequeños Estados asiáticos con respecto a Japón y China²⁸⁸.

Es un eje geoeconómico que ha mostrado flexibilidad en cuanto a las formas que han adoptado sus marcos de relación interregional. Por ejemplo, APEC es un foro de carácter transregional creado en 1989, conformado por países de la región de Asia más otras regiones, es el caso de Australia, y países del continente americano, pues Canadá, Estados Unidos, México, Chile y Perú también lo integran.

Sus miembros son también parte de acuerdos regionales tales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el área de libre comercio de ASEAN (AFTA, siglas en inglés), el acuerdo para intensificar las relaciones económicas entre Australia y Nueva Zelanda (CER, siglas en inglés).

Una de sus principales funciones ha consistido en proveer una plataforma desde la que se establecen asuntos de mutuo in-

287 Si bien ASEAN fue creada en 1967 con fines de cooperación política, específicamente el bloqueo del comunismo en la región. Sin embargo, es cierto también que desde el principio se pensó que la cooperación económica podría ser pieza importante en la defensa contra los movimientos revolucionarios. Así gradualmente el centro de atención de la organización fue virando hasta tornarse fundamentalmente en una cooperación de tipo económica.

288 (2002:112)

terés, pudiéndose organizar una agenda. A partir de este estadio, resulta más sencillo lanzar esta agenda a nivel multilateral²⁸⁹.

Si se observa en concreto la esfera de liberalización comercial Aggarwal y Kwei²⁹⁰ consideran que APEC ha desempeñado dos roles: 1) Ha perseguido la liberalización a nivel transregional, lo cual lo convertiría en un potencial bloque que persigue el globalismo, y 2) Ha promovido el sectoralismo multilateral como un paso hacia la liberalización. Por tanto, se puede establecer que APEC ha promovido la liberalización tanto a nivel de profundización como de expansión.

En cuanto a la discusión sobre cooperación en materia de seguridad en el seno de la APEC, aunque el tema haya tomado mayor relevancia a partir de los atentados del 11S, las conversaciones en relación al tema de Corea del Norte habían sido ampliamente tratadas ya durante el encuentro en Seúl en 1991.

En noviembre de 1991, el ministro de Relaciones Exteriores de China, Qian Qichen declaró en una conferencia de prensa al concluir un encuentro de APEC que ni las presiones, ni las sanciones eran las soluciones aconsejadas para lidiar con el problema²⁹¹.

También se llevaron a cabo discusiones posteriores sobre el programa nuclear de Corea del norte durante el encuentro de APEC en Seattle, en noviembre de 1993, donde el esfuerzo se centró en trabajar fuera de la agenda oficial para convencerlos sobre el cese de su programa nuclear.

Si bien APEC en el camino hacia el objetivo de la liberalización del comercio ha atravesado por diferentes ritmos²⁹² lo que ha

289 El llamado a eliminar los subsidios a la exportación de productos agrícolas en la UE es un ejemplo de ello.

290 (2006)

291 (Ibíd, 76).

292 Por ejemplo, sobre tecnología de la información en el seno de la APEC en 1996 se acordó un amplio programa de liberalización, lo que hizo pensar que este tipo de foros podrían contribuir a una expansión del proceso a escala multilateral. Sin embargo, en 1998 Japón apoyado por otros países asiáticos rechazaron la iniciativa de liberalizar el comercio en la pesca y silvicultura, y el paquete fue enviado a la OMC para el debate. De este modo, lo que a mediados de los noventa se manifestaba como una vía para impulsar la liberalización comercial en esta región, pronto se apreciaría que a este nivel también se presentarían problemas en el avance del proceso.

despertado cierta desconfianza sobre su efectividad para el cumplimiento de su cometido, sin embargo no se puede negar su efectividad en cuanto la provisión de un foro donde se reúnen los líderes de potencias que históricamente han tenido relaciones difíciles. Además, fuera de la agenda oficial, estos líderes aprovechan la oportunidad para construir alianzas, y coaliciones en negociaciones militares y económicas, intentando resolver las disputas informalmente.

La Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN), con diez Estados miembros vendría a ser la organización regional que podría constituirse un desafío para APEC, pues ésta ha considerado la posibilidad de expandir su zona de libre comercio (durante su encuentro de Noviembre del 2000) e incluir a China, Japón, y Corea del Sur.

La cooperación de los países ASEAN + 3 (APT, siglas en inglés) empezó en diciembre de 1997 cuando se convino un encuentro informal entre los líderes de ASEAN y sus contrapartes del Este de Asia es decir China, Japón y Corea del Sur. Este proceso fue institucionalizado en 1999. Los líderes han expresado profundo interés en fortalecer y profundizar la cooperación en varios niveles y varias áreas, particularmente en los campos económicos, políticos y sociales.

Si es instituida, esta nueva área de libre comercio (ASEAN+3) podría causar más presión sobre las aspiraciones existentes de libre comercio en el seno de la APEC, por la entrada de colosos económicos como Japón, China y Corea del Sur. Por ahora ya se han firmado acuerdos bilaterales de libre comercio entre la ASEAN y China, la ASEAN y Japón, y ASEAN con Corea del Sur.

Estos acuerdos podrían servir como un paso hacia el establecimiento del área de libre comercio del este de Asia (EAFTA, siglas en inglés). De hecho, como proyecto alternativo a APEC en cuanto a liberalización también se habría trazado este otro trayecto: ASEAN + 3 (China, Japón, y Corea del Sur), ASEAN+3+2 (Taiwán y Hong Kong), ASEAN+3+2+CER²⁹³ (Australia, y Nueva Zelanda), ASEAN+3+2+CER+India.

293 ASEAN también ha registrado avances en sus relaciones con CER, pues en febrero de 2009 han suscrito un acuerdo estableciendo un área de libre comercio.

En las relaciones de Asia con Europa se han establecido dos marcos de relación interregional: 1) ASEAN-UE, cuya relación empezó en 1972, y se formalizó con un acuerdo de cooperación en 1980; y 2) ASEM (Asia- Europe Meeting) fundada en 1996, simboliza el más ambicioso esfuerzo hacia el libre comercio entre Europa y Asia. ASEM incluye a todos los integrantes del ASEAN + 3 con excepción de Camboya, Laos, Myanmar, y Vietnam.

En cuanto a la relación ASEAN-UE se puede establecer que está siendo modelada no sólo por las organizaciones regionales, sino también por actores no estatales provenientes de ambas regiones, principalmente las firmas que están involucradas en comercio e inversión. Asimismo, muchas de las acciones de las dos organizaciones y sus Estados miembros tienen como objetivo influenciar en el comportamiento de estas firmas (Asia-Invest, ECIP), o en hacer frente a las consecuencias del comportamiento de estas firmas (reforma del SPG, investigaciones del antidumping).

Las acciones de los actores estatales y no estatales provenientes de fuera del área del Sureste asiático, sobre todo de Japón, y las firmas japonesas, así como de manera creciente las firmas del este de Asia provenientes de los países de reciente industrialización, contribuyen también de manera crucial en el moldeamiento de la relación entre las dos regiones. Los grupos de la sociedad civil de ambas regiones están aún en proceso de construcción de relaciones, tanto a través de las organizaciones regionales, como fuera de ellas.

En la opinión de Robles²⁹⁴ el actor más débil (ASEAN) ha desplegado considerables recursos sobre todo tiempo, energía y creatividad, en traducir sus ideas en políticas concretas y buscar recursos materiales de la UE para financiar estas políticas.

La ASEAN tomó la iniciativa de ampliar sus relaciones con la UE en el marco del proceso denominado ASEM²⁹⁵, en el que también participan Japón, China y Corea del Sur. ASEM celebra una cumbre cada dos años. Aunque para ASEAN, China y Japón son

294 (2006)

295 Siglas en ingles de la Cumbre Euro-asiática.

sus principales socios comerciales en Asia, en el sector comercial China es actualmente el segundo socio comercial de la UE fuera de Europa, por detrás de los Estados Unidos y por delante del Japón, lo que podría implicar un riesgo de marginalización de los Estados más pequeños o menos desarrollados del Sureste de Asia. En todo caso, se supone que la decisión de pertenecer a ASEM está vinculada a la necesidad de participar en este marco de relaciones más amplio antes que quedar excluido de él.

La cumbre Asia-Europa (ASEM), para los gobiernos asiáticos significa, además de aportar beneficios económicos, la posibilidad de contrarrestar el activismo estadounidense en la región^{296 297}. Su cumbre inaugural se realizó en Bangkok, en marzo de 1996, y fue concebido como un esquema de diálogo estructurado sobre tres pilares: económico, político y socio-cultural, aunque para Dent²⁹⁸ el pilar económico se ha convertido en la subestructura más fuerte. De hecho, el marco entero en sí mismo se presentó dentro de un contexto geoeconómico fuerte, y más específicamente como etapa evolutiva importante en la economía política “triádica”.

Las motivaciones de la UE para promover la idea de ASEM derivaron sobre todo de sus temores de marginalización geoeconómica en el entonces anticipado “siglo del pacífico”. Mientras tanto, los intereses de los países del Este de Asia para promover ASEM radicaban en la oportunidad que significaba de diversificar las relaciones internacionales de los Estados de la región más allá de Asia-Pacífico, con la UE agregando equilibrio adicional a la influencia de Estados Unidos en la región.

296 Debido a que Estados Unidos tiene una gran influencia sobre la región a través de APEC. Además, de su función de balance, ASEM ha brindado una modesta contribución a la construcción del institucionalismo internacional en tres niveles. En primer lugar, se concibe que ASEM ha establecido el vínculo que se encontraba perdido en las relaciones triádicas; en segundo lugar, se afirma que está implementando su propia institucionalización; y en tercer lugar que está posibilitando la institucionalización de la Cooperación del este asiático.

297 (Rüland, 2001:23).

298 (2006)

Los beneficios para los países del este de Asia para promover la creación del esquema de ASEM era también importante desde la perspectiva geoestratégica, pues muchas de las economías de los región mantuvieron una dependencia persistente de los Estados Unidos y del Japón en cuanto mercados de exportación, importaciones críticas de la tecnología, y la inversión interna. Como región industrial de “centro”, Europa ha ofrecido oportunidades comerciales comparables a las de los Estados Unidos y Japón.

Hubo también una racionalidad geopolítica subyacente por la cual el este de Asia decidió promover ASEM. Mientras que el final de la guerra fría había relajado tensiones internacionales en esta parte de Asia, sus Estados seguían siendo cautelosos ante una posible nueva lucha de gran envergadura en la región entre China, Japón, los Estados Unidos y también Rusia. Se esperaba que el fortalecimiento de las relaciones entre ambas regiones trajera un contrapeso, limitando la oportunidad para que un poder dominante emergiera. Además, los progresos en la integración de la UE, en términos de su profundización (la consolidación del mercado único europeo, y los planes para la unión económica y monetaria), y su expansión territorial plantearon un nuevo desafío diplomático a estos Estados.

En cuanto al desarrollo de las relaciones entre Asia y una región que no pertenece a la tríada podemos mencionar al Foro de Cooperación América Latina-Asia del este (FOCALAE). Éste surgió a partir de una propuesta del primer ministro de Singapur Goh Chok Tong, el cual en Septiembre de 1998 promovió la idea del Foro Asia- América Latina (ASLAF, siglas en inglés). Como la propuesta fue bien recibida y desarrollada por Japón, el nombre del Foro fue cambiado a Foro de Cooperación América Latina- Asia del este.

Al instaurar este foro, ASEAN siguió la estrategia emprendida con ASEM, así se logró reunir a los países del sureste y noreste de Asia como una región imaginaria extendida del este de Asia. Si bien, como resultado se puede establecer que hay cierta asimetría en la relación, pues la mayor parte de los Estados provenientes del este de Asia son considerados parte de la tríada.

Solamente tres economías latinoamericanas han estado en contacto regular con el este de Asia, como miembros de la Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), mientras que otros países como Ecuador y Colombia han estado involucrados en encuentros del Consejo de Cooperación Económica tri-sectoral del Pacífico (PECC, siglas en inglés).

Japón, Corea y China son los principales inversionistas en la región latinoamericana, concentrándose en México como una puerta de ingreso al Tratado de Libre Comercio de América del Norte. De otro lado, no existen inversiones latinoamericanas en el este de Asia.

La estructura económica del este de Asia está basada de manera creciente en productos industrializados, así la región se está convirtiendo en importadora de productos primarios. Por tanto, aunque las exportaciones latinoamericanas de manufacturas están incrementando, las exportaciones al este de Asia se concentran en materias primas.

Low²⁹⁹ sostiene que el dialogo entre ambas regiones podría ser usado como contrapeso a la influencia dominante de los Estados Unidos (y de otros países occidentales), en instituciones financieras internacionales como el Fondo Monetario Internacional, el cual formula las condicionalidades de los paquetes de rescate ante crisis económicas.

Para los asiáticos este Foro complementa a ASEM, el cual ha sido formado como contrapeso a las ambiciones hegemónicas de los Estados Unidos en las organizaciones transregionales como APEC. De otro lado, para los latinoamericanos el FOCA-LAE es un vehículo para balancear la influencia de los Estados Unidos, y en una menor medida el poder económico de la UE. Se espera también que las relaciones entre estas dos regiones mejoren la posición latinoamericana en el triangulo de negociación asimétrica entre Latinoamérica, Estados Unidos y la Unión Europea.

299 (2006)

4.2.- El hemisferio sur y el interregionalismo: respuesta ante el establecimiento de los modos de gobernanza global.

Tras el fin de la guerra fría, autores del campo de las Relaciones Internacionales han reclamado el término “periferia” como alternativa al de Tercer Mundo³⁰⁰. Este término, ha sido propuesto a partir de los trabajos desarrollados por Wallerstein y Buzan sobre la Teoría del Sistema Mundial³⁰¹ donde la periferia vendría a estar conformada por un conjunto de Estados débiles, política, industrial y financieramente, que operan dentro de un marco de relaciones predefinido por el centro. A partir de esta definición, es posible establecer que la categoría periferia engloba a la mayoría de los países integrantes del hemisferio sur, los cuales presentan las características mencionadas, manifestadas, por ejemplo, a través de su deuda externa, que les hace especialmente vulnerables a las presiones externas.

En este contexto de dependencia, es posible comprender el giro neoliberal que sufrieron las políticas económicas de la mayoría de países africanos, árabes, y latinoamericanos a mediados de los ochenta^{302 303}, como consecuencia de la imposición de los planes de reforma y ajuste estructural a los que se condicionaban los créditos multilaterales provenientes del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial para hacer frente a la crisis de la deuda³⁰⁴. Estas

300 (Barbé, 2003:255).

301 (Grugel y Hout, 1999:7; Buzan, 1991:432)

302 En 1981, el reporte Berg para la Organización de la Unidad Africana criticó la ilusión africana de autosuficiencia y señaló la prioridad que debería ser dada al rompimiento de la economía regulada por el Estado y de la ilusión de las estrategias de desarrollo alternativo (Telò, 2001:86).

303 (Telò, 2001:86; Ibáñez, 1999:7; Bolbol, 1999:12)

304 Estas nuevas políticas económicas estaban formadas por una serie de recetas más o menos similares que vendrían a denominarse “Consenso de Washington”, en su dimensión comercial, estas políticas eran claramente aperturistas y diferían radicalmente de las que caracterizaron los modelos de integración regional de la primera ola del regionalismo, orientados hacia el interior para fomentar la industrialización por sustitución de importaciones.

políticas alcanzarían su consolidación con el fin del comunismo soviético y de su influencia sobre esas regiones.

La emergencia de un nuevo regionalismo, a principios de los noventa, que se erigió como una de las reacciones estratégicas por parte de los ejes geoeconómicos para enfrentar los nuevos retos que implicaba el establecimiento del capitalismo, como único sistema imperante en las relaciones económicas internacionales, requería necesariamente de una respuesta de las zonas periféricas.

Desde la perspectiva de los ejes geoeconómicos, el establecimiento, en estas zonas (periféricas), de proyectos regionales sostenidos por principios neoliberales profundizaría las reformas de política económica iniciadas años atrás. De otro lado, desde la perspectiva de la periferia (responsables políticos y sectores empresariales) se percibe el nuevo regionalismo como una respuesta ante el creciente temor de marginación económica en el nuevo contexto internacional³⁰⁵.

En el caso de América Latina, por ejemplo, los acuerdos de integración económica entre países latinoamericanos son vistos como una vía para acceder de un modo más estable y amplio a los mercados de los países desarrollados. Los países latinoamericanos temen que su acceso a estos mercados pueda ser restringido si los tres bloques comerciales mencionados anteriormente llegan a convertirse en una realidad, quedando ellos al margen de los mismos. Por esta razón, buscan ser incorporados a acuerdos de integración con países desarrollados de mayor tamaño económico, particularmente a acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y la Unión Europea.

Así, la respuesta desde la periferia consistió en adoptar importantes iniciativas para revitalizar proyectos ya existentes adecuándolos a las nuevas tendencias económicas. En América Latina, por ejemplo, se produjo la reactivación del Mercado Común Centroamericano (MCCA) en 1990 a través del Plan de Acción Económica para Centroamérica; del Grupo Andino, que a través

305 (Grugel & Hout, 1999:6)

del Protocolo de Trujillo (1996) y del Protocolo de Sucre (1997) se transformaría en la Comunidad Andina de Naciones; así como la firma de numerosos Acuerdos de Complementación Económica en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Por otro lado, en África se produjo la reactivación del SADC (*Southern African Development Community*) en el Sur; y de ECOWAS (*Economic Community of West African States*) en la parte occidental del continente. Y, en el mundo árabe, más recientemente, en diciembre del 2001, The GCC (*Gulf Cooperation Council*) expresó su intención de reorientar sus objetivos a través del fortalecimiento de la integración económica entre los países de la región centrando sus esfuerzos en la consolidación de una Unión Aduanera.

Además, al mismo tiempo, se han creado otros proyectos completamente nuevos: En América Latina tenemos el MERCOSUR entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay en 1991, la creación de la Asociación de Estados del Caribe (AEC) promovida por el Mercado Común del Caribe (CARICOM) en 1994. En el medio oriente Argelia, Libia, Mauritania, Marruecos y Túnez decidieron crear en 1989 la Unión Magreb Árabe; y en 1997 se formaría el Área de Libre Comercio Árabe proyectada para todos los países de la Liga Árabe. De este modo, se asumía y consolidaba el regionalismo abierto como estrategia de desarrollo.

Con el surgimiento de este nuevo contexto internacional, el regionalismo e interregionalismo, se convierten en un marco de referencia para el desarrollo de las relaciones del hemisferio sur con los ejes geoeconómicos, cobrando mayor protagonismo en relación al multilateralismo.

En la relación entre los países del centro y la periferia, los primeros tienen más posibilidades de imposición al momento de negociar. Precisamente una de las manifestaciones de esta superioridad se da a través de la condicionalidad, así este criterio aplicado tanto por Estados Unidos, como por la Unión Europea implica, en primer término, que la concreción de acuerdos está supeditada a que las regiones periféricas acaten las políticas de ajuste y reformas económicas promovidas desde el FMI y el BM; en segundo

término que se verifiquen progresos en la lucha contra la pobreza, buena gobernanza y respeto a los derechos humanos (aunque esta condicionalidad se observa fundamentalmente en las relaciones interregionales de la Unión Europea); y en tercer término a que se concreten avances en cuanto a la integración de las economías de la región.

El panorama actual informa que hasta ahora estos procesos de integración regional no han cumplido con algunas de las expectativas que los motivaron, en particular las relativas a la creación de riqueza y a la disminución de las desigualdades sociales en los países pobres implicados.

Más bien, se está verificando la consolidación de la regionalización del comercio mundial en la tríada, que excluye a una parte del planeta. En otras palabras, el comercio entre dichos bloques regionales y en el interior de los mismos representa más de tres cuartas partes del comercio total mundial. Si el comercio se retroalimenta entre los países industrializados, más algunas economías emergentes, otro tanto ocurre con las inversiones, ya que a principios del siglo XXI, tres cuartas partes de la IED circula entre los tres componentes de la tríada³⁰⁶

4.3.- La contribución del interregionalismo en la gobernanza global.

Como se señaló, el interregionalismo está consolidándose como nivel indispensable dentro de un sistema mundial de gobernanza multinivel. Este nivel representa la intermediación entre la estandarización forzada por la globalización y la creciente diferenciación y fragmentación estatal. Desde esta perspectiva, puede afirmarse, que los foros interregionales contribuyen a la institucionalización de las relaciones internacionales.

No obstante, su contribución como elemento integrante de la nueva arquitectura global puede ser aún más significativa, pues en

306 (Barbé, 2003:286).

opinión de Schünemann (2009) el interregionalismo como régimen internacional, representa una (micro) estructura social de la sociedad internacional con consecuencias y/o repercusiones constitutivas –no sólo regulativas– en las identidades e intereses y el comportamiento de las regiones. Se trata de normas, interpretaciones y nociones colectivas, que no regulan tan sólo el comportamiento, como lo sugieren tanto el neorrealismo como el institucionalismo neoliberal, sino que lo constituyen. Su efecto es más profundo. Un ejemplo pueden ser normas constitutivas que apoyan el principio del multilateralismo y puedan contener tendencias de las grandes potencias hacia un comportamiento unilateral, y socializarles en el contexto del multilateralismo.

A través de esta reflexión se puede alegar que cierto tipo de interregionalismo –se sobreentiende que en la realidad pueden existir formas muy variadas–, el que promueve la norma constitutiva de la gobernanza multilateral de la sociedad internacional, podría apoyar la emergencia de un nuevo orden mundial, donde los tres ejes hegemónicos se encuentren desarrollando relaciones cooperativas –entre ellos mismos, pero sobre todo con las regiones periféricas– en lugar de convertirse en bloques cerrados ávidos de competir por la hegemonía del entorno internacional. La adecuada concreción de estos propósitos conllevaría a la emergencia de un nuevo orden mundial.

CONCLUSIONES

1.- Desde la perspectiva ontológica, el racionalismo adopta una visión individualista de la realidad internacional, donde el todo es reducible a la interacción de las partes/agentes, y el constructivismo adopta una visión holística donde las partes/agentes existen sólo en relación al todo. Así, en el debate académico se ha hecho común asumir que un enfoque se centra en demostrar la importancia de las “partes/agentes” y el otro de la relación “agente-estructura”.

2. El enfoque constructivista suele privilegiar las ideas frente a los fenómenos materiales, mientras que en el enfoque racionalista utilitarista, los factores ideacionales, si es que se toman en cuenta, se usan estrictamente en términos instrumentales, si son útiles o no para los individuos egoístas (unidades) que persiguen sus típicos intereses materiales, incluyendo las preocupaciones de eficiencia.

3. Los enfoques teóricos racionalistas en las Relaciones Internacionales como el neorrealismo y el institucionalismo liberal se basan en la “elección racional” (rational choice), y consideran los intereses, las ideas, y las identidades de los actores/agentes (quienes son vistos como egos que cuidan su propio interés) como dados, donde los representantes de los Estados eligen el camino de la integración con el objetivo de promover y maximizar sus intereses nacionales individuales, y desde una visión institucionalista neoliberal, los mecanismos regionales/ interregionales se miran como canales para la solución colectiva de problemas comunes.

4. Los enfoques constructivistas se centran en estudiar como la orientación de las prácticas inter-subjetivas entre los actores/agen-

tes es el resultado de cómo los intereses, las ideas y las identidades se van formando en el proceso de interacción social. En este contexto, se sostiene que las estructuras internacionales son ante todo estructuras sociales, las cuales constituyen a los actores en tanto les proporciona una identidad social y condicionan además sus posibilidades de actuar, por tanto los actores sociales ni existen fuera de su contexto social ni fuera de sus estructuras de significado que comparten de manera intersubjetiva. Sin embargo, las teorías constructivistas insisten en una posición ontológica que da igual importancia a actores y estructuras.

5. La perspectiva constructivista se inclina a favorecer el poder explicativo de hechos no materiales, donde las visiones del mundo, conceptos o ideas no están flotando libremente, sino que están siendo conducidas por actores. Los actores crean los hechos sociales asignando funciones a varias unidades espaciales, así el regionalismo se traduce en las ideas, identidades, e ideologías relacionadas a un proyecto regional. Como tal, el regionalismo es claramente un proyecto político, pero obviamente no es necesariamente conducido por el Estado, puesto que los Estados no son los únicos actores políticos, y dentro de cada proyecto regional (formales o no) coexisten varios actores competidores con diferentes visiones regionales e ideas. Estos actores proveen el contenido ideológico de la región. Por tanto, el regionalismo es una construcción cognoscitiva: un mundo regionalizado que es perfilado de acuerdo a la lógica, contenido o propósitos que cada región adopta debido a su propia experiencia. Por ello, son imaginables diferentes versiones del mundo regionalizado. Sin embargo, el regionalismo no sólo puede ser definido como “una visión del mundo”, así en segundo término, se puede entender como un discurso político dentro del cual existen diferentes conceptos de regionalismo (regionalismos) que están compitiendo.

6. Las teorías Estado céntricas sostienen que los actores clásicos del sistema internacional son y siguen siendo los Estados. El neorrealismo por ejemplo no permite conceptualizar regiones como actores

propios del sistema internacional; éstas siempre quedarían relegadas a ser una aglomeración de Estados que cooperan entre sí. El institucionalismo ya nos ofrece un concepto más amplio de actor, aquí las instituciones internacionales importan y pueden ser vistas como actores de la sociedad internacional.

7. Vistas desde una perspectiva social constructivista, las regiones son unidades socialmente construidas, que están en continuo cambio y evolución. Su delimitación es determinada a través de la práctica social. En otras palabras, los límites de una región son construidos y reconstruidos a través de prácticas discursivas. En su propio proceso de interacción –sea a nivel intra o interregional puede transformar su naturaleza, y /o su identidad.

8. El nuevo regionalismo surge como un fenómeno que forma parte del cambio Economía Política global. Su desarrollo se ha facilitado a raíz de la desarticulación y transformación de las estructuras fundamentales de la del sistema bipolar, con la disolución del conflicto este-oeste. Lo que ha significado la expansión de la filosofía neoliberal en las relaciones económicas internacionales, y la transformación de los paradigmas reinantes. Experimentándose un proceso estructural de reubicación y redefinición del poder, donde los actores relevantes son más diversos en un mercado cada vez más integrado y desregulado.

9. Otro de los factores que también propició el surgimiento del nuevo regionalismo fue el lanzamiento de una estrategia coincidente, a través de la cual los tres ejes geoeconómicos definían un nuevo escenario, en el cual se otorgaba protagonismo a los marcos de negociación subregional, regional e interregional.

10. En la actualidad la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y los países del sudeste asiático además de China, Japón y Corea del Sur son los que concentran la mayor actividad económica a nivel mundial. Al 2003, los entonces 25 países de

la UE (ahora son 27), los 3 países del TLCAN, y los 13 de APT que tan sólo ocupaban el 30,2% del total del territorio a nivel mundial, y representaban el 46,3% del total de la población mundial percibían el 82,2% del Ingreso Nacional Bruto medido a escala mundial.

11. El fenómeno de la difusión del poder, propiciado por la globalización pone de relieve la creciente importancia de los actores no estatales en el ámbito económico, sobresaliendo la empresa multinacional como actor poderoso. El cambio tecnológico ha disminuido la importancia de los factores de producción ligados al territorio, —tierra, materias primas y trabajo— y se ha incrementado la importancia de los factores “móviles” capital y tecnología —que a menudo vienen juntos a través de la inversión extranjera directa— lo que empuja a los Estados a desarrollar políticas favorables a las empresas transnacionales y el capital externo, en unas relaciones “Estado-firma” que, además de convertir a las firmas en actores políticos, reducen sensiblemente la autonomía del Estado en la conducción de la política económica.

12. Sobre la naturaleza de la relación entre el nuevo regionalismo, y el proceso de globalización económica se puede decir que es complementaria y contradictoria. Por un lado, la empresa multinacional y la autoridad estatal se encuentran impulsando la visión de un mundo regionalizado, donde el regionalismo se constituye en una oportunidad de modelar la política económica de una región bajo principios neoliberales; y por otro lado, la autoridad política estatal pretende que el regionalismo se erija como nueva forma de organización política a través de la que se intente proveer a la sociedad de manera más eficaz aquellas normas, bienes y libertades que cada vez son de más difícil provisión desde las plataformas estatales, puesto que el poder del Estado se ve disminuido ante un aumento de capacidades y libertades por parte del agente económico transnacional.

13. Si bien los países en desarrollo han adoptado rápidamente la estrategia del regionalismo abierto, como una de las respuestas al

emergente contexto mundial triádico, ante el temor de ser excluidos de la nueva economía global (por esta razón, buscan ser incorporados a acuerdos de integración con países desarrollados de mayor tamaño económico, particularmente a acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y la Unión Europea). Sin embargo, existieron también otras motivaciones, las cuales varían sustancialmente entre un esquema y otro, puesto que los Estados responden a impulsos domésticos y externos, los cuales definen y redefinen sus intereses hacia la cooperación regional. Es el caso, por ejemplo, de América Latina donde el regionalismo abierto significó la adopción de una nueva estrategia de desarrollo económico: la estrategia de integración hacia fuera. No obstante, el carácter más abierto de “integración al mundo”, no se manifestó sólo en el ámbito económico, sino también en temas políticos como derechos humanos, desarme y medio ambiente y la puesta en marcha de nuevas formas de cooperación en áreas muy diversas, como el desarrollo de infraestructura, energía, desarrollo tecnológico, integración física y concertación de política exterior.

14. Buena parte de los acuerdos a la luz del nuevo regionalismo son de la variedad norte-sur, sosteniéndose que los países ricos (hub) naturalmente atraerían como un polo gravitacional flujos de bienes y servicios desde países menos desarrollados (spokes). Vale decir, una estrategia “radial” (hub and spoke) orientada a diversificar los mercados externos y atraer inversiones convirtiéndose en una “plataforma exportadora”. Bajo esta perspectiva, los acuerdos regionales conformados por países de diferentes niveles de desarrollo económico aseguran diversidad, la cual genera gran complementariedad entre los socios comerciales. Sin embargo, la realidad de México dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) indica que la trayectoria puede ser distinta a la señalada en el desarrollo teórico. Así, la importación de alimentos desde Estados Unidos se duplicó —llegando a 3.2 mil millones de dólares— entre 1997 y 2001. Antes de la entrada en vigor del TLCAN, México era en gran parte autosuficiente —cubría más del 80 por ciento de

sus necesidades alimenticias—, hoy esa cifra ha descendido a un 68 por ciento. Un 70 por ciento de la carne que consumen los mexicanos también es importada. La situación de los trabajadores agrícolas sigue empeorando. De los 3,2 millones de obreros agrícolas en México, más de 1,2 millones son trabajadores temporales y migratorios. En todo caso, en general considero que los resultados de la estrategia radial están en relación al nivel de institucionalidad de los acuerdos —sean regionales o interregionales— así como al modo de gobernanza global que emane desde los ejes geoeconómicos que se vinculan con las regiones periféricas.

15. Se entiende por “regionalismo múltiple” la pertenencia de los países a diferentes grupos y organizaciones regionales (denominado el fenómeno del “spaghetti bowl”). La crítica que se cierne sobre la superposición o entrecruzamiento de acuerdos (regionalismo disperso) se orienta en dos direcciones. De un lado, se interpreta que a corto plazo los distintos grupos regionales habrán de adaptar y armonizar sus normas en relación a estos acuerdos, lo que también puede facilitar su convergencia. De otro lado, se sostiene que debilita la cohesión interna de la integración e impide su profundización, ya que supone compromisos extrarregionales que en ocasiones son contradictorios, en particular en materia arancelaria o de normas de origen.

SEGUNDA PARTE

INTEGRACIÓN Y REGIONALISMO EN LA CAN

Determinar el estado actual del proceso de integración en la Comunidad Andina de Naciones, en la medida que desarrolla una de las categorías del marco conceptual, me refiero a regionalismo, constituye el propósito de esta segunda parte, así se podrá establecer los resultados obtenidos en función a la construcción de una región, y si efectivamente esta variable (estado actual del proceso de integración en la CAN) está condicionando la naturaleza y alcance de la relación CAN – UE.

Se analizarán las causas, actores y contexto que gestaron, a finales de los años ochenta, el proceso de cambio en la orientación del modelo de integración andina, enfocando el análisis también en la lógica, contenido o propósitos, y acciones (o tal vez omisiones) que se han adoptado. Así, se podrá determinar de un lado el estado actual del proceso de integración en la Comunidad Andina de Naciones, y de otro cuáles son las causas que están determinando tal estado, cuestiones fundamentales en la medida que transparentan los resultados que se están obteniendo con miras a la construcción de una región.

LA CONSTRUCCIÓN DE UNA REGIÓN

El establecimiento en 1969 del Grupo Andino (GRAN), formado entonces por Bolivia, Chile (se retiró en 1976), Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela (desde 1973 hasta el 2006) mediante el Acuerdo de Cartagena, dio lugar al surgimiento del segundo grupo de integración subregional en América Latina después del Mercado Común Centroamericano (MCCA), creado en 1960.

Los países que decidieron conformar el Grupo Andino presentaban la característica común de ser economías con bajos niveles

de desarrollo y poseer “mercados internos insuficientes”. Esto último debido a que la estrategia de sustitución de importaciones que se venía aplicando en los países condicionaba el crecimiento de la producción a la demanda interna de cada país, por lo cual cada vez se hacía más urgente la necesidad de impulsar la ampliación de los mercados para explotar al máximo su capacidad productiva.

Así, se esperaba que con la creación de una zona de libre comercio, de un Arancel Externo Común (A.E.C.), con la armonización de las políticas económicas y sociales, y la realización de programas conjuntos de industrialización se lograra tal objetivo³⁰⁷. Aunque dicha ampliación se proyectó, al principio, prioritariamente a nivel intra-subregional ya que se concibió la integración económica como un camino para corregir la estrechez de los mercados nacionales, constituyéndose en una alternativa para ampliarlos con el fin de mantener la política de sustitución de importaciones, pues la estrechez de los mercados era uno de los principales argumentos a favor de sus detractores. De ese modo, se esperaba que la integración no sólo mantuviera sino que con el paso del tiempo incluso profundizara la política de sustitución de importaciones, al trascender del nivel nacional al subregional.

El Acuerdo de Cartagena establecía una metodología de integración donde la Zona de Libre Comercio y el Arancel Externo Común estaban orientados a incrementar el intercambio comercial intrarregional, y los mecanismos de complementación industrial, de compensación y de promoción del desarrollo conducirían a la creación del espacio económico. Barrios³⁰⁸ sostiene que un elemento importante en el diseño del proceso fue la búsqueda de beneficios compartidos o relativamente equitativos entre los distintos países miembros del Acuerdo de Cartagena, reconociendo las asimetrías existentes entre ellos. Por tanto, Bolivia y Ecuador gozaron de un tratamiento preferencial en tanto países de menor desarrollo relativo en casi todos los mecanismos de integración.

307 (IRELA, 1998:3)

308 (1999)

Todo ello, de acuerdo con la propuesta de la CEPAL³⁰⁹ y con cierta influencia, afirma Lizano, del pensamiento de la llamada “escuela de la dependencia”, que buscaba un desarrollo auto sostenido a partir de una base endógena donde el Estado tenía un papel activo e inductor (planificación negociada) del desarrollo económico y donde la integración no era “un simple fenómeno de la ampliación del mercado, en el cual las fuerzas del mercado, dejadas a su libre arbitrio, decidirían la asignación de los factores”³¹⁰.

Si bien, durante los primeros años de la experiencia integracionista se verificó un incremento en el comercio intrarregional³¹¹, éste no era sostenido. Así, a partir de la segunda mitad de la década de los setenta se produjo un claro estancamiento del proceso integrador, y un posterior retroceso en el mismo (en la década de los ochenta), que fue el resultado de un conjunto amplio y diverso de factores económicos y políticos.

Desde el punto de vista económico destaca, entre dichos factores, el agravamiento de la dependencia de la subregión andina respecto de los países industrializados, en desmedro de los términos de intercambio comerciales ya que el surgimiento de un amplio conjunto de industrias de ensamble en los países iba dando lugar incluso a un aumento en las importaciones.

El costo de los insumos importados para las industrias locales, de pequeña escala e ineficaces, era mayor que el valor de su producción, medida a los precios del mercado mundial, de este modo la im-

309 Los postulados cepalinos, si bien marcaron una línea de acción en cuanto a la conducción económica de los países latinoamericanos, no fueron aplicados al 100 %, debido a factores diversos como las especificidades propias de cada economía latinoamericana, que variaban entre sí (la economía mexicana, brasileña o Argentina difería en mucho de la economía ecuatoriana o boliviana). Otro factor que influyó para que se modifiquen las originales propuestas cepalinas tiene que ver con las presiones ejercidas por países como Estados Unidos, de indiscutible ascendente sobre América Latina.

310 (Lizano, 1980; citado en Casas, 2002:123)

311 Pues alcanzó un crecimiento de un promedio anual del 25% entre 1969 y 1971 (Irela, 1998:3)

portación de bienes intermedios encarecía demasiado los productos finales y, tampoco se contaba con un buen nivel tecnológico. Así, la preferencia por la producción de bienes terminados no había podido ser reorientada a pesar de la introducción de la estrategia de integración de mercados regionales, pues no se pudo erradicar el tema de las preferencias otorgadas en función a las presiones de los productores.

Además, se produjo la crisis de la deuda externa con sus numerosos efectos negativos (inflación, déficit público, déficit por cuenta corriente, etc.) que significó la adopción de una serie de políticas proteccionistas. Así, en la mayoría de los países andinos comenzó a desmontarse los instrumentos diseñados para promover la integración entre 1982 y 1983. Las necesidades de divisas para conjurar la crisis de la deuda también llevaron al desmonte de buena parte de la legislación común sobre capitales extranjeros. Estas reformas económicas implementadas para paliar dichos efectos provocaron otros tan negativos como los anteriores (desempleo, pobreza).

Desde el punto de vista político, destaca la fragilidad de las buenas relaciones entre los países del área. En unos casos, dicha fragilidad provenía de la existencia de litigios fronterizos (caso de Ecuador y Perú) y, en otros casos, por las tensas relaciones entre gobiernos de distinta procedencia: democráticos unos, dictatoriales otros.

Este contexto, caracterizado por los resultados poco satisfactorios de integración a nivel de la subregión andina (falta de coordinación de las políticas cambiarias, la proliferación de las restricciones para-arancelarias, y el incumplimiento de las obligaciones y plazos pactados) condujo, a finales de los ochenta, a una reformulación del Pacto Andino bajo la coyuntura del modelo de apertura económica adoptado por los países miembros de la subregión desde mediados de los ochenta³¹² sustentado en reformas estructurales orientadas a la flexibilización y liberalización de los mercados, entre ellos, el de transacciones con el exterior.

312 Caracterizado por sus programas unilaterales de apertura económica, ajuste estructural, planes de privatización y de liberalización de sus respectivos regímenes para la inversión extranjera.

CAPÍTULO I.

El regionalismo abierto y el Grupo Andino.

1.- EL GRUPO ANDINO ANTE EL REGIONALISMO ABIERTO.

El primer paso en la concreción formal del cambio de estrategia se dio a partir del Protocolo Modificador de Quito, adoptado en 1987, y que entró en vigencia al año siguiente, estableciéndose las bases de entendimientos bilaterales, y un esquema flexible para los programas de desgravación, la liberalización de la IED y la promoción de nuevos campos de cooperación en el ámbito tecnológico, de servicios y de desarrollo fronterizo.

Briceno³¹³ sostiene que se buscaba relanzar el proceso y crear un sentimiento de credibilidad alrededor del mismo, adquiriendo un carácter más comercial que antes, a expensas de un menor interés en el desarrollo de programas de industrialización conjunta.

Pero el mayor énfasis en lo comercial no significó un incremento sustantivo y continuo en los índices de intercambio debido a la aplicación de cláusulas de salvaguarda y las listas de comercio administrado. Así, por ejemplo, las exportaciones intrarregionales si bien aumentaron en forma considerable en 1987 (de 662 millones de dólares en 1986 a 1,054 en 1987), sin embargo descendieron y se mantuvieron estacionarias en 1988 y 1989 (974 y 957 millones de dólares, respectivamente).

En 1988, el comercio administrado, centrado en los llamados productos estratégicos que habían sido los más dinámicos del comercio intrarregional, estaba causando dificultades. La Junta propuso la conclusión de tal sistema, y nuevamente se perfilaba una situación complicada, con el efecto consiguiente sobre el avance del proceso.

313 (2007)

En 1989 era evidente que el Protocolo de Quito no había resuelto problemas esenciales, por ello se promovió iniciativas y reuniones entre los países andinos para revisar sus propuestas, debido a su incapacidad para permitir al Pacto Andino superar su estancamiento. Estas reflexiones fueron incluidas en el Diseño de Galápagos, en el que se abandona definitivamente el modelo de integración autonómica.

En esta nueva etapa, los presidentes de los Estados miembros intervinieron directamente en la conducción del proceso de integración³¹⁴, y a través del “Nuevo Diseño Estratégico para la Orientación del Grupo Andino” (Cumbre de Galápagos en 1989) establecieron los objetivos estratégicos del GRAN para los años noventa: la consolidación del espacio económico andino y la mejora de la articulación del Grupo en el contexto internacional.

Con vista al primero de estos objetivos, los presidentes andinos definieron como los principales campos de acción el perfeccionamiento del mercado ampliado subregional, la mejora de la infraestructura, el fortalecimiento de la integración y cooperación en sectores productivos, el aumento de la fluidez en la circulación de capitales, bienes, servicios y personas³¹⁵, fomentar la integración fronteriza y el turismo. En el ámbito externo se habla de la importancia de la inserción andina en la economía internacional y de la apertura externa.

Se fijó como meta la formación de una unión aduanera en 1995, la que cuatro años después debería funcionar con la plena participación de los “países de menor desarrollo relativo”. Aunque el Acta de la Paz (Bolivia) proclamó un nuevo plazo para la forma-

314 En mayo de 1989 se reunieron en Cartagena de Indias, Colombia, los presidentes de cuatro países miembros y el canciller de Bolivia con el objetivo de encontrar mecanismos para relanzar el Pacto Andino. En el “Manifiesto de Cartagena de Indias” se formularon un conjunto de propuestas para reactivar el proceso mediante un sistema de seguimiento con la participación de las más altas autoridades de los respectivos países. Esta función se encomendó a la reunión periódica de presidentes, con el apoyo del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores del Grupo Andino.

315 (Irela, 1998:4)

ción de una zona de libre comercio (31 de diciembre de 1991) y anticipó para 1995 la adopción de una tarifa externa común.

De otro lado, el Acta de Barahona (1991) señala la conveniencia de que, ya sea de manera independiente o en grupo, los países miembros impulsen negociaciones comerciales con otros países de la región latinoamericana para consolidar la integración regional y la constitución de un espacio económico mayor en esta región.

En general, la diferencia con el modelo anterior está en que se eliminan instrumentos como la complementación industrial pues el modelo es de apertura no sólo hacia la subregión sino también al mundo, así los Estados miembros tendrían libertad para diseñar sus estrategias de inserción hacia el mundo, de tal manera que era posible la asunción de compromisos múltiples con distintos países y bloques regionales, lo que en la práctica significaba la asunción de aranceles comerciales diferenciados que dificultaban la consecución del objetivo de constituir un Arancel Externo Común.

Entre los años 1989 y 1991 se llevaron a cabo nueve reuniones de presidentes andinos. En 1989 se celebraron en Caracas (Venezuela), en Cartagena (Colombia) y en Galápagos (Ecuador); en 1990 en Machu Pichu (Perú), Lima (Perú), Bogotá (Colombia) y la Paz (Bolivia) y en 1991 en Caracas y Cartagena. La siguiente tuvo lugar en 1995 en Quito (Ecuador) y a partir de entonces y hasta la actualidad la periodicidad de estas reuniones ha sido normalmente anual.

El papel de la CEPAL, el BID y el Banco Mundial fue fundamental, sobre todo entre los años 1990 y 1994, en la medida que otorgaron un nuevo marco de políticas de desarrollo.

Estos acontecimientos, tanto el impulso por parte de los presidentes como la emergencia de un nuevo marco de políticas de desarrollo auspiciado por organismos como la CEPAL, el BID y el Banco Mundial, respondían también a los cambios producidos en las estructuras de la Economía Política Global a partir de la profundización de la globalización neoliberal, cuyo desarrollo se facilitó aún más a raíz del fin de la guerra fría.

Las instituciones andinas contrajeron amplias reformas lanzadas durante el VIII Consejo Presidencial que tuvo lugar los días

9 y 10 de marzo de 1996 en Trujillo (Perú) y formalizadas en el Protocolo de Trujillo que modificó el Acuerdo de Cartagena. Se decidió establecer la Comunidad Andina de Naciones (CAN), en sustitución del Grupo Andino (GRAN), formada por el Sistema Andino de Integración (SAI), que integró a todos los órganos e instituciones de la integración andina, y los —en ese entonces— cinco países miembros (ahora son cuatro), con el fin de concretar un elemento de conducción política más pronunciado.

Entre los cambios institucionales adoptados en esa ocasión destaca el establecimiento del Consejo Presidencial Andino como el máximo órgano de la CAN (encargado de definir la política de integración subregional), y la incorporación de la atribución legislativa para el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores. La decisión de crear el cargo de Secretario General fue otra expresión de los cambios emprendidos.

Finalmente, el Protocolo de Sucre (modificatorio del Acuerdo de Cartagena) se gesta a partir de la celebración de la Cumbre presidencial de Sucre, realizada en abril de 1997. En este Protocolo, firmado el 25 de junio del mismo año, se incorporan nuevos elementos como la liberación del comercio intrarregional de servicios, la formulación de una política externa común, y la posibilidad de otorgar la condición de miembro asociado a los países que hayan establecido un tratado de libre comercio con los países miembros de la CAN.

CAPÍTULO II.

VARIABLES PARA LA EVALUACIÓN DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN EN LA COMUNIDAD ANDINA.

1.- EL MARCO INSTITUCIONAL DE LA INTEGRACIÓN.

En 1969, el Acuerdo de Cartagena estableció dos categorías de instituciones: las principales, subdivididas a su vez en un órgano de carácter político: la Comisión³¹⁶, y uno de carácter técnico: la Junta³¹⁷. Al lado de éstos estaban los órganos auxiliares formados por los Comités: el Comité Consultivo³¹⁸, y el Comité Asesor Econó-

³¹⁶ La Comisión constituía la instancia política y la autoridad máxima del Acuerdo. Estaba constituido por un representante plenipotenciario de cada uno de los países miembros, con personalidad jurídica diferente a la de éstos. Subsidiariamente y sólo en los inicios del proceso le fue asignada la función de solución de controversias mediante negociación, buenos oficios, y conciliación. Su función principal era la de legislar mediante Decisiones (órgano legislativo) fijando los lineamientos generales del desarrollo del proceso andino de integración subregional. Asimismo, debía adoptar las medidas necesarias para el logro de sus objetivos y velar por el cumplimiento armónico de las obligaciones derivadas del Acuerdo y las del Tratado de Montevideo.

³¹⁷ La Junta estaba formada por tres miembros y era el órgano técnico y ejecutivo del Pacto Andino, que debía actuar únicamente en función de los intereses de la región en su conjunto. Encargada de traducir en Resoluciones ese interés mancomunado y, por tanto, motor del proceso integracionista. Su carácter técnico, su espíritu comunitario estaba simbolizado en el número de miembros de la misma, en la que tres nacionales de los cinco países andinos obran por la totalidad de éstos. Este órgano estaba subordinado a la Comisión pues esta última contaba entre sus facultades, la de remover a sus miembros y designar a sus reemplazantes en caso de que lo estimase conveniente.

³¹⁸ El Comité Consultivo estaba integrado por representantes de todos los países, a través del cual estos últimos mantenían una estrecha vinculación con la Junta. Le correspondía asesorar a la Junta en la realización de sus trabajos cuando ésta lo requiriera, y analizar las proposiciones de la Junta antes de su consideración por la Comisión cuando ésta lo solicitase.

mico y Social³¹⁹ ³²⁰. Además de los órganos propuestos inicialmente se fueron creando otras instituciones complementarias durante la dinámica de los primeros años de vida del Grupo Andino³²¹. Es el caso de la Corporación Andina de Fomento (CAF), el Convenio Andrés Bello, el Convenio Hipólito Unanue, el Convenio Simón Rodríguez, y el Fondo Andino de Reservas, convertido posteriormente en el Fondo Latinoamericano de Reservas-FLAR.

Con la adopción, en mayo de 1979, del mandato de Cartagena, que promovía la cooperación política, se avizoraba que la dimensión política de la integración iba cobrando más relevancia. Esto produjo la necesidad de modificar la estructura institucional del esquema de integración.

Entre 1979 y 1980 se crearon nuevas instancias como el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, el Parlamento Andino, el Tribunal Andino de Justicia y las reuniones de los Jefes de Estado.

El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores o Consejo Andino tenía como atribuciones la orientación general de la integración económica y la cooperación política, en especial la coordinación de las políticas exteriores. Sus funciones las cumplía a través de la adopción de declaraciones, acuerdos, disposiciones o recomendaciones. Por tanto, no generaban normas de carácter comunitario, facultad que hasta ese entonces sólo le estaba delegada a la Comisión a través de la emisión de Decisiones.

El 28 de febrero de 1979 se firma en la Paz (Bolivia) el Tratado Constitutivo del Parlamento Andino que añade el tercer órgano principal del proceso, el Parlamento Andino. En sus orígenes se le asignó esencialmente la función de control, por tanto ante él se presentaban los informes acerca del funcionamiento de los órganos de la integración. En el Tratado se preveía que sus miembros eran objeto de designación por los parlamentos nacionales de los cinco países

319 El Comité Asesor Económico y Social estaba formado por los representantes de los trabajadores y empresarios de los países andinos, y tenía como meta promover la participación de tales sectores en el proceso de integración y asesorar a la Junta al pronunciarse sobre determinados aspectos del proceso. Este Comité podía también a solicitud de la Comisión, analizar las propuestas de la Junta. Estaba formado por tres representantes de los trabajadores y tres de los empresarios de cada país miembro.

320 (Reyes y Briceño, 2006:222).

321 (Casas 2003:145)

miembros, pero que luego de los diez primeros años de vigencia del Tratado, éstos debían ser elegidos de forma directa por los pueblos.

También en 1979 se firmó en la ciudad de Cartagena, el Tratado de Creación del Tribunal de Justicia del Acuerdo de Cartagena, constituyéndose así en un núcleo procesal de control de la eventual trasgresión a la legalidad comunitaria que pudiere provenir de los países miembros.

Se proyectaba así la estructura de la integración a semejanza de las tres ramas clásicas del poder público: la Comisión el órgano legislativo, la Junta el ejecutivo, y el Tribunal el judicial.

El Tribunal se ha perfilado como un órgano esencialmente judicial destinado a resolver las controversias surgidas dentro del proceso andino de integración, a partir de la interpretación y aplicación del Acuerdo de Cartagena y de las demás normas derivadas creadas por los órganos comunitarios³²², procesándolas a través de las siguientes vías: 1) Acción de Nulidad, 2) Acción de Incumplimiento, y 3) La interpretación prejudicial, 4) el Recurso por Omisión o Inactividad, 5) La Función Arbitral, 6) La Jurisdicción Laboral.

Hasta el año 2010, el Tribunal ha conocido de 1813 interpretaciones prejudiciales solicitadas por los jueces nacionales, 116 acciones de incumplimiento en contra de los Países Miembros, 50

322 El derecho andino primario comprendido por los tratados suscritos en 1969 y 1979, así como por los protocolos que los adicionan o modifican. Este derecho se integra al ordenamiento interno de cada Estado miembro por el trámite correspondiente a la adopción mediante ley. Derecho andino secundario o derivado integrado por las Decisiones del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y la Comisión de la Comunidad Andina; las Resoluciones de la Secretaría General de la Comunidad Andina, y los convenios de complementación industrial y otros que adopten los países miembros en el marco de la integración andina, cuya aplicación en cada país se debe verificar de forma automática, inmediata o directa sin necesidad de la aprobación por parte del órgano legislativo interno. Las sentencias proferidas por el Tribunal no pueden clasificarse dentro de los géneros del derecho andino principal o derivado ya que si bien son fuente de derecho tales pronunciamientos no constituyen de forma directa una fuente, dado que sus efectos son generalmente inter partes y no son constitutivas de precedente en razón a que la jurisprudencia es meramente interpretativa. No obstante, los fallos del Tribunal tienen la cualidad de tener aplicación directa y bajo el principio de igualdad en aplicación de las normas legales sólo deben variar de forma razonada so pena de perder el sistema legal legitimidad y certeza (Bernal & Garnica, 2001).

acciones de nulidad, 09 procesos laborales y 06 recursos por omisión o inactividad de los órganos comunitarios³²³.

Uno de los efectos más importantes de la creación del Tribunal fue el reconocimiento de la existencia autónoma del ordenamiento jurídico andino³²⁴, punto de inflexión que establece la vigencia de manera independiente del Acuerdo de Cartagena respecto del Tratado de Montevideo³²⁵, a partir de 1983.

Como parte de esta modificación institucional, de finales de la década de los setenta y principios de los ochenta, se regularizó la práctica de reunir a los presidentes de los cinco países, quienes más adelante tuvieron un papel estelar para el nuevo impulso del esquema de integración³²⁶, bajo el modelo del regionalismo abierto.

Fue precisamente en el contexto del VI Consejo Presidencial Andino³²⁷, celebrado en 1991 en Cartagena de Indias, donde se gestó la última gran reforma institucional del proceso de integración (que se materializó en 1996). En esta reunión, los Jefes de Estado instruyeron a los cancilleres en el Acta de Barahona (acta resultante del encuentro) para que cumpliesen tres tareas: 1) La presentación de una propuesta sobre la revisión institucional de los organismos del

323 (Fuente: Comunidad Andina de Naciones. “Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina”[En línea]. Perú, disponible en <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=29&tipo=SA&title=tribunal-de-justicia-de-la-comunidad-andina> ([Accesado el 04 de enero de 2013]).

324 De tal manera que ya no se regía por el Derecho Internacional, reforzándose el carácter supranacional del Grupo Andino.

325 Tratado de Montevideo de 1960 que instituyó la ALALC.

326 Pues como se señaló entre los años 1989 y 1991 se llevaron a cabo nueve reuniones de presidentes andinos. En 1989 se celebraron en Caracas (Venezuela), en Cartagena (Colombia) y en Galápagos (Ecuador); en 1990 en Machu Pichu (Perú), Lima (Perú), Bogotá (Colombia) y la Paz (Bolivia) y en 1991 en Caracas y Cartagena. La siguiente tuvo lugar en 1995 en Quito (Ecuador) y a partir de entonces y hasta la actualidad la periodicidad de estas reuniones ha sido normalmente anual.

327 Si bien la práctica de la reunión de presidentes se dio desde principios de los años ochenta fue recién durante la reunión de Machu Pichu en 1990 que ésta toma la denominación de I Consejo Presidencial Andino. Así la segunda reunión que mantuvieron los presidentes en 1990 en la ciudad de Lima se denominó II Consejo Presidencial Andino, y así sucesivamente.

sistema subregional de integración, 2) La convocatoria a una reunión de plenipotenciarios para examinar y suscribir un protocolo modificatorio del Tratado de creación del tribunal Andino de Justicia y, 3) La consideración de las reformas que era necesario aplicar al protocolo adicional al Tratado constitutivo del Parlamento Andino.

Las tareas programadas en el Acta de Barahona debieron ser ejecutadas a principios de 1992, no obstante en el segundo semestre los países andinos entraron en un proceso de enfriamiento de sus contactos presidenciales debido al autogolpe de Fujimori en Perú, produciendo un efecto de malestar y confrontación entre los presidentes andinos³²⁸. Estos acontecimientos muestran lo nefasto que puede resultar basar el desarrollo de un proceso de integración como el andino (países miembros altamente inestables políticamente) en un sistema institucional de preeminencia intergubernamental³²⁹, y sobre todo sin la previsión de la activación de mecanismos alternativos ante situaciones de crisis.

Recién en enero de 1995 vuelven a reunirse formalmente los cancilleres andinos en Santa Cruz de la Sierra (Bolivia). El mandato que acuerdan en esa reunión es conformar un grupo de trabajo de alto nivel, integrado por representantes de las cancillerías, y por los responsables de comercio exterior representados en la Comisión del Acuerdo de Cartagena, para formular y proponer un proyecto de reforma así como de desarrollo institucional del sistema andino³³⁰.

En este grupo de trabajo la labor de la Junta consistió en brindar apoyo a la Secretaría Pro-Témpore (que se instaló para facilitar la gestión del grupo) en la preparación de textos iniciales que después se fueron negociando y puliendo. Esto grafica la posición de subordinación que tuvo la Junta en el proceso y la emergencia del nuevo enfoque sobre el órgano ejecutivo del proceso, la Secretaría.

El VIII Consejo Presidencial Andino celebrado en la peruana ciudad de Trujillo, en marzo de 1996, constituyó el marco en el que

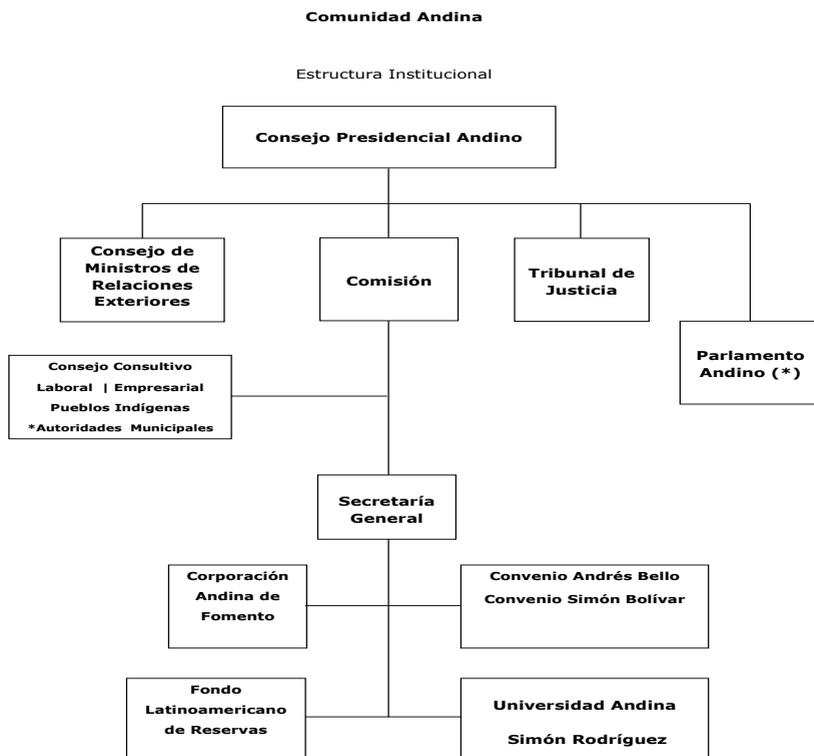
328 Quitándole por tanto el respaldo político que esas reformas requerían, postergando y dejando en suspenso la necesaria readecuación institucional.

329 Pues los países miembros de la región andina se han caracterizado por una alta inestabilidad de sus regímenes políticos y democráticos.

330 (Gutiérrez, 1996: 29)

los presidentes de los cinco países miembros suscribieron el protocolo modificatorio del Acuerdo de Cartagena³³¹ que crea la Comunidad Andina de Naciones (CAN), y el Sistema Andino de Integración (SAI).

La Comunidad Andina de Naciones incorpora a los Estados de los países miembros que pasan a formar parte del proceso, junto a los órganos e instituciones de la integración (SAI). A partir de ese momento el esquema se estructura de la siguiente manera:



^(*)A diferencia del gráfico original, se ha considerado este órgano a un nivel inferior debido a la limitación de sus facultades. Fuente: Reyes y Briceño, 2006, p. 226

^(*) Se ha añadido también el Consejo Consultivo de las Autoridades Municipales, la cual no se encuentra considerada en el gráfico original

331 Que entró en vigor al año siguiente.

Entre los cambios más importantes que incorpora este Protocolo a nivel institucional se puede mencionar:

1.- En cuanto la personalidad jurídica de la Comunidad se establece un sistema múltiple para su ejercicio. Moncayo³³² sostiene que la utilidad y conveniencia práctica de este sistema múltiple merece algunos reparos, así:

- Se le ha asignado a la Comisión la facultad de representar a la CAN en asuntos y actos de interés común (art. 22 literal h), pero su presidente no tiene facultad clara para el ejercicio de tal representación.
- A la Secretaría General, que es el órgano ejecutivo, sólo se le ha conferido representación jurídica de sí misma.
- En el manejo de las relaciones externas el órgano superior es el Consejo Andino de Cancilleres. No obstante, la Comisión también ejerce la representación de la Comunidad en actos de interés común “dentro del marco de su competencia” (es decir más allá de los tópicos económicos comerciales que se había programado al principio), y como no existe relación jerárquica sino de coordinación entre los dos órganos termina por configurarse una dualidad nada conveniente, y que produce una precariedad en la representación externa.

Además, tanto el Consejo Andino de Cancilleres como la Comisión son órganos de carácter intergubernamental, cuyas respectivas presidencias –las cuales son las que realizan el trabajo permanente– son ejercidas por representantes de los países miembros de manera rotativa, lo que dificulta la indispensable continuidad que esta importante función requiere (sobre todo debido al peso que se le ha otorgado dentro del modelo de regionalismo abierto).

2.- El SAI o sistema institucional de la Comunidad Andina comprende dos grupos de instituciones de las cuales todos los países integrantes de la CAN son miembros plenos:

332 (1999)

i) Organismos intergubernamentales en los cuales los miembros representan los intereses de sus países de origen. Los organismos intergubernamentales más importantes son: el Consejo Presidencial Andino, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y la Comisión de la Comunidad Andina. Esta última está compuesta por los Ministros Andinos de Comercio. La presidencia es rotatoria y dura un año. Un número de comités técnicos especializados prepara las decisiones de estos organismos.

ii) Organismos comunitarios, en los cuales los miembros actúan de manera independiente de sus países de origen y defienden el interés de la Comunidad. Los organismos más importantes de la Comunidad son: la Secretaría General de la Comunidad Andina (SG CAN), el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, el Parlamento Andino, el Consejo Consultivo Empresarial, el Consejo Consultivo Laboral, y la Corporación Andina de Fomento.

3.-El reconocimiento jurídico del Consejo Presidencial Andino como máximo órgano dentro del SAI, pues hasta entonces dichas reuniones se realizaban en función a una práctica generalizada. La Directrices que emiten para definir la política de integración subregional no constituyen reglas jurídicas propiamente dichas, sino que tienen más bien carácter pragmático de dirección y evaluación política³³³. Por tanto, no pueden ser recurridas ante el órgano judicial, pues no son Decisiones o Resoluciones, ni tampoco forman parte del Acuerdo de Cartagena, ni de los Tratados constitutivos del Tribunal de Justicia o el Parlamento Andino, ni de los Protocolos Modificatorios.

4.-Al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores se le ha asignado un papel importante en la formulación, ejecución, y evaluación de la política general del proceso de integración subregional, a parte de su función vinculada a la implementación de la política exterior conjunta.

333 (Salazar Manrique; citado en Casas, 2003)

5.- El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores comparte con la Comisión la función legislativa, pues ambos órganos emiten Decisiones impulsoras del proceso que se insertan dentro del ordenamiento jurídico aplicable en los países miembros

6.- La Comisión podrá reunirse de forma ampliada con los titulares de los diferentes sectores nacionales. En estas reuniones de la Comisión también se podrán adoptar decisiones que constituirán parte del ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina³³⁴.

7.- El viraje del reconocimiento de la Comisión como un órgano de carácter más intergubernamental que comunitario. En sus orígenes la Comisión se concibió como un órgano de progresión comunitaria, pues si bien estaban representados los intereses nacionales de los cinco Estados miembros se proyectó que los intereses tenían que ir limándose recíprocamente confluyendo hacia el interés subregional mancomunado. Además se le dotaba de cierta autonomía en relación a los intereses nacionales con un sistema de votación en el que la norma general eran los dos tercios de votos favorables, lo que podía ocasionar que algún país se viera obligado a cumplir ciertos compromisos en contra de su voluntad (reforzando su carácter supranacional). Después de la modificación producida en 1996, la Comisión adopta sus Decisiones por consenso o mayoría absoluta que refuerza el predominio intergubernamental. El Informe Final del Grupo de Trabajo de Evaluación Conjunta UE-CAN de la Integración Económica Regional

334 Uno de los problemas que había sido visualizado antes de la reforma era la falta de participación directa en la toma de Decisiones dentro del Acuerdo por parte de aquellos sectores relacionados con problemáticas como las de agricultura, transporte, vivienda, etc. A fin de solucionar esta deficiencia, los presidentes decidieron que también estas áreas sectoriales podrán reunirse como Comisión de la Comunidad Andina para adoptar decisiones jurídicamente vinculantes. Para evitar que en ese proceso se produzca una contradicción con la normatividad ya existente, en esas reuniones de la Comisión estarán presentes tanto los representantes plenipotenciarios, como los ministros responsables de cada sector, teniendo cada país derecho a un voto.

en la CAN³³⁵ considera a la Comisión dentro de los órganos que cataloga como intergubernamentales.

8.- Se ha creado la figura del Consejo ampliado, donde los cancilleres se reúnen en compañía de los miembros de la Comisión. Esta reunión ampliada tiene tres responsabilidades principales: a) Elegir al Secretario General de la Comunidad Andina, b) Preparar las reuniones del Consejo Presidencial, y c) Proponer a dicho Consejo las modificaciones al Acuerdo de Cartagena que estime pertinentes.

9.- Con la constitución de la Secretaria General de la CAN, y la institución de la figura del Secretario General, se abandonó la “colegialidad de la Junta por un cargo unipersonal de fuerte connotación política, y que trajo aparejada la desaparición de la necesidad de consenso”³³⁶. Es el órgano ejecutivo de la integración encargado de otorgar apoyo técnico a los demás órganos e instituciones de la Comunidad, y mantener vínculos permanentes con los países miembros³³⁷. Traduce en Resoluciones las Decisiones del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, y de la Comisión, también puede aprobar “Resoluciones” en los ámbitos cubiertos por sus “atribuciones propias”. Además, tiene capacidad de efectuar propuestas de Decisión, en estrecha cooperación con los países miembros (existe un derecho conjunto de iniciativa pero, en la práctica, es la Secretaría General de la CAN la que presenta propuestas, tras haber consultado con los países miembros), así como iniciativas y sugerencias a la reunión ampliada del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y la Comisión.

10.- El Protocolo de Trujillo (1996) proclama una directriz donde se exhorta a la realización de elecciones directas y universales de los representantes del Parlamento Andino, lo que dio lugar a la emergencia del

335 Emitido el 12/07/06. Se mencionará más adelante en detalle el contexto y las motivaciones que impulsaron la realización del presente Informe.

336 (Geneyro, citado en Casas, 2003)

337 Además, mantener vínculos permanentes con los órganos ejecutivos de las demás organizaciones regionales, facultad de la que ya se habló en el numeral 1.

Protocolo modificadorio del Tratado de creación del Parlamento Andino y del Protocolo adicional sobre elecciones directas que se adoptaron en abril de 1997 (pues no se cumplió con el plazo inicialmente establecido). Se dispuso la elección de los representantes del Parlamento Andino por sufragio universal y directo, dentro de un plazo de cinco años. Los países miembros aún están intentando implementarlo. Venezuela (cuando aún era país miembro) fue el primer país en cumplir con este mandato, realizando sus primeras elecciones directas en 1998. Ecuador eligió por primera vez a dichos representantes, por sufragio directo, el 20 de octubre de 2002. Perú lo hizo en abril de 2006, Colombia eligió por primera vez sus representantes al organismo el 14 de marzo de 2010, y Bolivia, tiene previsto elegirlos para el año 2015. Mientras no se logre desarrollar las elecciones por sufragio directo, estos países aún envían delegaciones provenientes de los congresos nacionales. Son cinco (5) representantes provenientes de cada país miembro, por lo que el actual número de parlamentarios integrantes de la Asamblea es de 20. En el seno del PARLANDINO no se han organizado en torno a grupos parlamentarios³³⁸.

11.- El Parlamento Andino tiene un papel consultivo³³⁹, así como los Consejos, uno en representación de los empresarios, otro en representación de los sindicatos, otro de los pueblos indígenas y otro de autoridades municipales (estos Consejos celebran reuniones conjuntas periódicamente).

338 (Cerqueira, 2006)

339 Sus atribuciones consisten en: formular recomendaciones sobre los proyectos de presupuesto anual de los órganos e instituciones del sistema, que se constituyen con las contribuciones directas de los países miembros, sugerir a los órganos institucionales del sistema las acciones o decisiones que tengan por objeto o efecto la adopción de modificaciones, ajustes o nuevos lineamientos generales con relación a objetivos programáticos y a la estructura institucional del sistema; participar en la generación de normativa del proceso mediante sugerencias a los órganos del sistema de proyectos de normas sobre temas de interés común, para su incorporación en el ordenamiento jurídico de la CAN; promover la armonización de las legislaciones de los países miembros, y promover relaciones de cooperación y coordinación con los parlamentos de los países miembros, los órganos e instituciones del sistema, así como los órganos parlamentarios de integración o cooperación de terceros países.

12.- Debido a la nueva estructura institucional, el Tratado de creación del Tribunal de Justicia fue sometido el 28 de mayo de 1996 en la ciudad de Cochabamba (Bolivia) a un Protocolo Modificador para adaptarlo a la nueva situación. A partir de esta fecha el TAJ pasó a llamarse TJCAN (entró en vigencia en agosto de 1999). En este documento se liberaliza los recursos y acciones existentes y se provee al órgano judicial de otros, destinados a completar el cuadro de las vías de acceso al tribunal. Así:

a. En cuanto a la acción de nulidad, se amplía el acceso de los particulares a la misma, ampliándose la legitimación para recurrir.

b. En cuanto a la acción de incumplimiento se permite el acceso de los particulares³⁴⁰ para solicitar del tribunal que declare el incumplimiento en que pudiere haber incurrido cualquiera de los países miembros, con cuya sentencia favorable pueden acudir las personas naturales o jurídicas ante los tribunales del país afectado por el fallo para demostrar únicamente el monto de la indemnización por percibir. Conservan asimismo esos particulares la posibilidad de acudir directamente a los tribunales del país que incumple, sin pasar por el Tribunal andino, pero no pueden ejercer simultáneamente una y otra acción.

c. Competencias adicionales: a) El recurso por omisión o inactividad: para que opere eficazmente el control por parte del tribunal, debe contemplarse no sólo el examen y la sanción por el órgano judicial de las conductas activas contrarias al ordenamiento jurídico de los órganos del acuerdo, sino también omisivas, es decir, las abstenciones que impliquen infracción de la norma comunitaria. Como puede apreciarse, el recurso por omisión extiende los mecanismos de control de la legalidad comunitaria hasta la inactividad de los órganos del acuerdo que resultare contraria al ordenamiento jurídico que lo conforma, añadiendo por tanto un elemento de eficacia en la administra-

340 Acudiendo previamente a la Secretaria General como también lo hacen los países miembros.

ción de justicia del sistema de integración; b) La función arbitral: se ha considerado que existiendo el Tribunal de Justicia como órgano supranacional con experiencia en la función jurisdiccional, deben abrirse sus competencias para que de manera voluntaria, mediante cláusula compromisoria o arbitral, y en las condiciones previstas en la normativa que fuera elaborada al respecto, pueda convenirse en acudir al pronunciamiento arbitral del tribunal, siempre que el asunto por resolver esté comprendido dentro del ordenamiento jurídico del acuerdo de Cartagena exclusivamente; c) Acciones laborales y administrativas: dada la inmunidad de jurisdicción y los privilegios de que gozan irrenunciablemente los organismos internacionales en los países que les sirven de sede, se han venido estableciendo jurisdicciones propias para solucionar diferencias laborales o administrativas que se susciten con sus colaboradores.

13.- La Secretaría General y el Tribunal de Justicia Andino monitorean la aplicación de la legislación³⁴¹. El Tribunal de Justicia no sólo puede pronunciarse en casos de incumplimiento, también puede ordenar a los países que adopten nueva legislación o enmienden las normativas no conformes al “acervo” andino. También puede res-

341 Se ha desarrollado mecanismos para la solución de controversias y éstos funcionan bien: la Secretaría General de la CAN garantiza de manera activa la aplicación correcta y uniforme del acervo andino y tiene un rol de liderazgo en la primera fase prejudicial antes de la intervención del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina. A este último, con competencia territorial en los cuatro países miembros de la CAN, pueden recurrir todas las personas afectadas por una violación (no hay restricción en cuanto a la nacionalidad de la persona), la Secretaría General de la CAN y todo país miembro. El Tribunal de Justicia de la CAN puede emitir ‘sentencias de incumplimiento’ cuando los países miembros incumplen la legislación regional aplicable. Puede imponer sanciones en la forma de ‘restricciones a las ventajas brindadas por el Acuerdo de Cartagena’, esto es, otros países miembros pueden aumentar sus aranceles a la importación de determinados productos del país infringiendo el acervo andino, previa autorización del Tribunal Andino de Justicia. El Tribunal también puede interpretar las normas comunes para asegurar una interpretación uniforme en los cuatro países miembros de la CAN (contestando preguntas prejudiciales de jueces nacionales).

ponder a decisiones preliminares y autorizar sanciones a los países que continúen incumpliendo sus sentencias.

14.- Para dar funcionalidad a la interacción interna se ha establecido un mecanismo de reunión de los representantes de las instituciones integrantes del SAI, la cual es convocada y dirigida por el presidente del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores. Esta reunión tiene como objetivos intercambiar información, coordinar acciones comunes y elevar al Consejo de Cancilleres ampliado informe sobre el cumplimiento de las Directrices que les hayan sido encomendadas por los presidentes. La Secretaria General de la Comunidad Andina actúa como Secretaria de estas reuniones.

La evolución de la estructura institucional en la integración andina indica que el modelo inicial establecido en el Acuerdo de Cartagena –en 1969– estaba marcado por un fuerte componente técnico – comercial, atendiendo precisamente el objetivo prioritario de integración económica. Además, los dos órganos principales de la integración: la Comisión y la Junta estaban orientados a fortalecer progresivamente el componente supranacional.

Una década después (1979), se crean el Tribunal Andino de Justicia, y el Parlamento Andino, ambos órganos de contenido fuertemente supranacional, aunque en el caso del Parlamento Andino desde sus orígenes se le ha provisto de facultades bastante limitadas (control, consultivo). En esta época surgen también órganos como el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, y las reuniones de Jefes de Estado andinos, ambas instancias representan la aparición del componente intergubernamental dentro del proceso de integración andina, el cual incluso toma prominencia en relación a los órganos supranacionales, esto es visible sobre todo cuando se produce la revitalización del proceso de integración andina en 1989, a la luz del nuevo regionalismo.

Se ha verificado con preocupación –sin embargo– que en un proceso de integración como el andino conformado por países

caracterizados por un alto contenido de inestabilidad política y democrática puede resultar peligroso sustentar el progreso de la integración en los avances registrados en los órganos de carácter intergubernamental, pues ante una situación de crisis, como la registrada en 1992 por el autogolpe en Perú, se puede paralizar el proceso.

Las reformas institucionales que se materializaron en 1996 reforzaron el componente intergubernamental al incorporar dentro del SAI al Consejo Presidencial Andino, como órgano director del proceso, cuyas directrices no son recurribles ante el órgano jurisdiccional. Tanto éste órgano como el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, junto con la Comisión dirigen y norman el proceso logrando tener funciones prominentes en relación a la Secretaría General, y el Parlamento Andino, órganos comunitarios del proceso.

Se observa pues que la fórmula utilizada en el proceso andino es mixta, integrada por componentes intergubernamentales y supranacionales (en la doctrina este modelo encaja en los postulados del intergubernamentalismo liberal). A partir de las modificaciones del Protocolo de Trujillo, el componente intergubernamental tiene más peso en la conducción del proceso en relación al componente supranacional. Ante esta situación: ¿Se debe propiciar alguna nueva reforma institucional?

Si bien resulta un objetivo deseable parece poco probable plantearse esta reforma en el corto plazo pues la supremacía intergubernamental se ha impuesto a través de la ausencia de mecanismos institucionales que posibiliten el consenso comunitario sobre temas sustanciales, como por ejemplo la estrategia de inserción internacional de la CAN. Así, algunos de los países miembros (Perú, Colombia) optaron por negociar (y posteriormente firmar) acuerdos de libre comercio bilaterales con socios como Estados Unidos, China y la Unión Europea lo que generó el malestar y el retiro de Venezuela en el año 2006. Además, se manifiestan periódicamente sucesos que tambalean la necesaria sostenibilidad y estabilidad de las políticas, es el caso de la Declaración de Lima (abril 2011), a partir de la que se contempla establecer la Alianza del Pacífico, la

que se propone avanzar progresivamente hacia el objetivo de alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas entre Colombia, Perú, México y Chile. Dicha Alianza se constituyó formalmente el 6 de junio de 2012, que introduce una serie de retos debido a las incompatibilidades que pudieran generar una doble pertenencia de Perú y Colombia a este esquema y a la CAN.

Posteriormente, Bolivia anunció su ingreso pleno en el MERCOSUR (durante los primeros días de diciembre del 2012) y la preocupación por las incompatibilidades de la doble pertenencia se repite. Esta decisión responde a intereses estratégicos de Bolivia pues del total de exportaciones de Bolivia en 2011, un 44% fueron a países del MERCOSUR, en contraste hacia los miembros de la CAN fue un 8,5% de las ventas totales al exterior³⁴² medida con la que también se buscaría una marcha forzada hacia la convergencia CAN- MERCOSUR.

En las actuales circunstancias parece poco probable que los o alguno de los países miembros planteen o acepten alguna propuesta que suponga una reforma institucional en función de reforzar la supranacionalidad (pues ello implica compromiso) más aún sobre temas en los que claramente se ha manifestado una falta de voluntad política³⁴³ para alcanzar consensos, me refiero –como se mencionó- a la estrategia de inserción externa de la CAN. Esto teniendo en cuenta el contexto latinoamericano que está marcado tradicionalmente por el cambio de las reglas de juego y la dificultad de la supervivencia de las políticas que aseguren el cumplimiento de dichas reglas en el mediano y largo plazo³⁴⁴.

La defensa del supranacionalismo, en el contexto andino, se da a partir del cumplimiento y progresiva consolidación de una serie de objetivos económicos y comerciales importantes como la vigencia plena de la Zona de Libre Comercio (ZLC) intensificando

342 (Fuente: CNNExpansión: “Bolivia se integrará al MERCOSUR”[En línea]. México DF, disponible en <http://www.cnnexpansion.com/economia/2012/11/22/bolivia-se-integrara-al-mercosur> ([Accesado el 10 de enero de 2013])

343 Voluntad política que condiciona armazón jurídica e institucional.

344 Mendoza (2011:2)

progresivamente el intercambio comercial entre los países miembros, intercambio que en 1969 era casi nulo³⁴⁵. Estos resultados han sido viables gracias de un lado a la existencia de un esquema jurídico supranacional que establece la supremacía de las normas provenientes del Derecho Comunitario Andino frente a las normas nacionales y de otro lado a la existencia de un esquema de cumplimiento también supranacional que resuelve en última instancia el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, con sentencias directamente aplicables en cada uno de los países miembros. Sin embargo, es necesario resaltar que estos mecanismos supranacionales sólo han podido activarse, por tanto destellar todos sus beneficios, a partir de un impulso y compromiso asumido en el seno de los órganos intergubernamentales, argumento adicional para favorecer el reforzamiento de los órganos supranacionales que genere un contrapeso institucional en la medida que el trabajo en el seno de estos órganos puede ir generando las sinergias necesarias que conduzcan a consensos sobre temas de difícil abordaje, tratamiento, negociación y decisión en el seno de los órganos intergubernamentales.

El Parlamento Andino también necesita un impulso pues en la actualidad sus facultades son mayoritariamente consultivas, y si bien el actual marco institucional atribuye las facultades legislativas a la Comisión, y al Consejo Andino de Ministros es necesario que la ciudadanía (pensada desde una identidad andina) se refuerce a través de mecanismos de participación que contribuyan a la generación de un contrapeso y que asegure una progresiva inmersión y fundamentación democrática ya no desde una lógica de gobiernos de los Estados (quiénes son elegidos por los ciudadanos) sino de ciudadanos pertenecientes al espacio geográfico andino, cuya emergencia atendiendo el contexto socio-histórico y político sólo es posible a partir de iniciativas surgidas del propio seno del organismo de integración, me refiero el propio Parlamento Andino, que debe construir de sugerencias (puesto que está entre sus facultades sugerir ajustes a la estructura institucional), necesidades.

345 Más adelante se desarrollará en detalle el funcionamiento de la ZLC andina.

Además, es de suma relevancia propiciar la generación de consensos pensados desde una lógica de comunidad antes que intergubernamental de ahí que no parecen suficientes las facultades que posee la Secretaria General, cuya labor es de sobre todo de ejecución y cuyo componente unipersonal no refuerza del todo la generación de la identidad comunitaria.

A continuación, se exponen también otras variables para la evaluación del proceso de integración andino atendiendo el contenido de los diseños estratégicos aprobados en el seno de los Consejos Presidenciales Andinos de Galápagos.

2.- LA CONSOLIDACIÓN DEL ESPACIO ECONÓMICO ANDINO.

2.1.- La libre circulación de bienes.

Los diseños estratégicos de Galápagos (1989), y Quito (1995) programaron como acciones la consolidación tanto del área del libre comercio como del arancel externo común, pues se consideró a la unión aduanera como etapa necesaria para la conformación de un mercado común.

En este propósito, los Consejos presidenciales reforzaron esta programación a través de directrices. Así, luego de haber reafirmado el compromiso de establecer un mercado común subregional en el párrafo inicial de la Declaración de Santa Cruz (enero de 2002), el Consejo Presidencial Andino dedica las directrices 11 a 14 de dicha declaración a las tareas pendientes para el perfeccionamiento de la unión aduanera andina, no sin antes haber dedicado las 10 primeras directrices de la misma a la culminación de uno de sus ingredientes básicos: la ZLC subregional.

Estos mandatos políticos fueron complementados posteriormente mediante la Declaración de Quirama resultante del XIV Consejo Presidencial Andino (junio de 2003) donde se estipulan directrices sobre áreas de acción también vinculadas a la unión aduanera, tales como armonización de normativa aduanera y políticas sectoriales especiales.

También en el Acta de San Francisco resultante de la XV reunión del Consejo Presidencial Andino (julio 2004) se habla de consensuar posturas sobre el Arancel Externo Común y sus posibles modalidades, y se menciona el diseño de un programa de trabajo con objetivos y acciones específicas que aseguren la circulación de bienes, servicios y personas al interior del mercado andino, la eliminación de obstáculos y restricciones al comercio intrasubregional y la armonización de las normas que permitan un funcionamiento apropiado del mercado ampliado andino.

Adicionalmente, en las conclusiones del debate presidencial con motivo del XVI Consejo Presidencial Andino (julio 2005) entre las acciones recomendadas se insta a acordar una política arancelaria común que, incorporando un Arancel Externo Común, con criterios de flexibilidad y convergencia entre los cinco países, permita perfeccionar el mercado único andino y facilitar negociaciones conjuntas con terceros países.

A.- La Zona de Libre Comercio Andina.

La Zona de Libre Comercio Andina (ZLC) fue uno de los objetivos planteados desde inicios del proceso andino de integración, pues estaba contemplada en el Acuerdo de Cartagena³⁴⁶. Su consolidación está considerada, en la actualidad, uno de los logros de la integración andina.

Al comienzo, el programa de liberación del comercio recíproco tenía hasta seis modalidades de aplicación, cada una con sus propios plazos y formas de desgravación, eso complicaba su conformación. Asimismo, la situación interna de los países dificultó el avance y, en algunos casos, contribuyó a su paralización e inclusive retroceso, como ocurrió en los ochenta³⁴⁷.

A partir de 1989, los presidentes dispusieron la simplificación del Programa de Liberación y la aceleración del proceso. Bolivia,

346 En el año de 1971 los países miembros permitieron el ingreso sin arancel del 6 % de los productos originarios de la subregión.

347 SGCAN (2009). “Zona de Libre Comercio” [En línea]. Lima, disponible en http://www.comunidadandina.org/comercio/zona_1.htm [Accesado el 01 de septiembre de 2009].

Colombia, Ecuador y Venezuela terminaron de liberar el comercio entre sí, eliminando aranceles y restricciones, en septiembre de 1992³⁴⁸. Perú suspendió sus compromisos con respecto al programa de Liberación el 27 de agosto de 1992.

La retirada del Perú del programa de liberación supuso un periodo de crisis en la CAN que duró hasta 1997, cuando Perú estuvo a punto de abandonar el proceso de integración, aunque finalmente los países encontraron una fórmula (Decisión 414) para que se mantuviera dentro del grupo y se fuera incorporando gradualmente al programa. Así, inició su incorporación a la ZLC andina en agosto de 1997, y culminó el 31 de diciembre de 2005.

De otro lado, en abril de 2006 Venezuela anunció su retiro de la CAN, por lo que la preocupación inmediata fue que pasaría con los flujos comerciales intrarregionales. Sin embargo, la incertidumbre inicial se disipó pues Venezuela aseguró que cumpliría con el mantenimiento de las preferencias arancelarias recíprocas por un periodo de cinco años, según lo establecido en el Acuerdo de Cartagena, en caso de retiro de uno de sus países miembros.

El 22 de abril de 2011 concretó su salida cuando dejó de pertenecer oficialmente a la ZLC. En su lugar, se han firmado acuerdos comerciales con Bolivia y Ecuador para potenciar “las inversiones conjuntas”. Con Perú y Colombia se acordó la extensión de los tratados de la CAN por 90 días, mientras se precisaban las nuevas normas para el intercambio bilateral.

Haciendo una rápida revisión del flujo comercial entre Venezuela y los países miembros de la CAN durante los últimos años se puede establecer que:

1.- En relación al intercambio comercial con Bolivia:

1.1.- El valor de las exportaciones realizadas desde Venezuela a Bolivia ha ido decreciendo de forma traumática así en el año 2008

348 La ZLC andina comenzó a operar plenamente en 1993 entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, cuando estos países terminaron de eliminar los aranceles y restricciones al intercambio recíproco de productos, incluidos los más sensibles que figuraban en una Lista de Excepciones.

se registró la suma histórica de \$24.620.111 y en el año 2011 esta cifra llegó a \$733.509.

1.2.- El valor de las importaciones realizadas desde Bolivia a Venezuela se han mantenido relativamente estables así en el 2006 se registró la suma de \$318,797.688 en el 2011 la cifra llegó a \$327.663.561

2.- En relación al intercambio con Ecuador:

2.1.- El valor de las exportaciones realizadas desde Venezuela a Ecuador ha ido decreciendo de forma traumática así en el año 2008 se registró la suma histórica de \$24.620.111 y en el año 2011 esta cifra llegó a \$733.509.

2.2.- El valor de las importaciones realizadas desde Ecuador a Venezuela desde el año 2007 presenta un crecimiento, así este año se registró la cifra de \$447.713.307 y el 2011 \$719.812.651.

3.- En relación al intercambio con Colombia:

3.1.- El valor de las exportaciones realizadas desde Venezuela a Colombia están decreciendo desde el 2007, año en que registró \$1.130.061.056 y el 2011 \$416.440.506

3.2.- El valor de las importaciones realizadas desde Colombia a Venezuela ha venido decreciendo de manera importante desde el 2008, año en el que registró la suma de \$6.764.656.734 y en el 2011 la cifra de \$1.482.125.394

4.- En relación al intercambio con Perú:

4.1.- El valor de las exportaciones realizadas desde Venezuela a Perú vienen decreciendo desde el 2008, año en que se registró la cifra de \$94.973.326 y el 2011 \$47.356.154.

4.2.- El valor de las importaciones realizadas desde Perú a Venezuela desde el 2009 en adelante vienen creciendo a un ritmo sostenido, así este año registró \$508.887.474 y el 2011 \$699.893.785.

Se puede concluir entonces que el valor de las importaciones que Venezuela recibe de los países miembros de la CAN no ha decrecido e incluso las importaciones desde Perú y Ecuador vienen creciendo, y en el caso de Bolivia el valor se mantiene más o menos estable, sólo en el caso de Colombia se ha registrado un descenso algo traumático.

No ocurre lo mismo con las exportaciones de Venezuela hacia los países de la CAN, pues el valor de éstas ha decrecido en todos los casos. Esto explicaría en alguna medida la disminución del intercambio de productos manufacturados en la CAN registrado durante los últimos años (como se verá más adelante) pues Venezuela era uno de los países de la Comunidad Andina con mayor porcentaje de contribución de productos considerados estrellas nacientes (34% de sus exportaciones) en el que se ubican los gasóleos, el polietileno, los gases de petróleo en estado líquido, el keroseno, los productos y preparados químicos y los medicamentos³⁴⁹.

Evolución del comercio intracomunitario.

Para la subregión andina, el funcionamiento de la zona de libre comercio ha significado que las empresas de los países miembros estén sometidas a una competencia abierta. Casas sostiene que esto ha implicado un cambio de visión, pues antes el comercio intracomunitario industrial se concentraba en buscar la complementación entre las economías, exportando cada uno aquellos productos en los que pensaban que disponían ventajas comparativas, ahora los empresarios andinos buscan la comercialización de sus productos independientemente de que se produzca el mismo bien en otro país del área³⁵⁰.

En los 43 años de integración (1969-2011) la Comunidad Andina ha multiplicado sus exportaciones intracomunitarias en aproximadamente 174 veces. Por otro lado, las exportaciones extracomunitarias lo hicieron en 70 veces³⁵¹. De hecho, el crecimiento promedio de las exportaciones intracomunitarias ha sido significativamente mayor al crecimiento promedio de las exportaciones extracomunitarias. Así, la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones intracomunitarias ha sido de 13,1%, mientras que la

349 (Cordero, 2005:63)

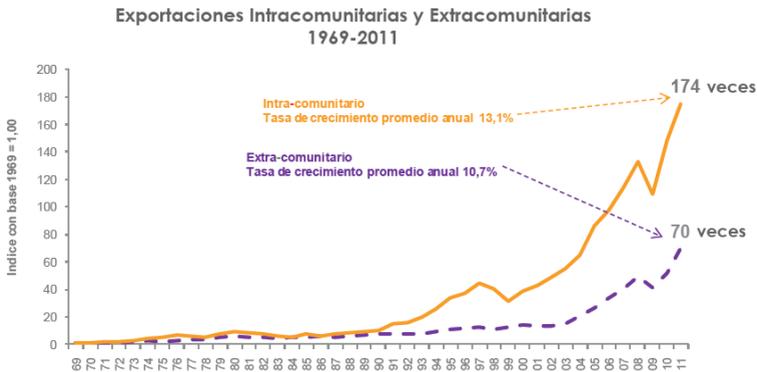
350 (2003: 190)

351 SGCAN (2012), “Comercio Exterior en la Comunidad Andina 2011”, en Comunidad Andina [En línea]. Lima, disponible en <http://www.contexto.org/pdfs/CANcomex11.pdf> [Accesado el 13 de enero de 2013]

tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones extracomunitarias ha sido de 10,7%³⁵²

No obstante, el flujo del comercio extracomunitario sigue siendo mucho mayor que el del intracomunitario e incluso durante los últimos años esta brecha se está acentuando aún más, así por ejemplo, si el año 2002 el valor del comercio extracomunitario era 10 veces mayor que el intracomunitario, el 2011 el valor del comercio extracomunitario fue 14 veces mayor que el comercio intracomunitario. Así, en el 2011 el monto de las exportaciones extracomunitarias ascendió a 131,626 millones de dólares³⁵³ mientras que el monto de las exportaciones intracomunitarias registró 9,187 millones de dólares

Eso sí, es en el propio mercado de la Comunidad Andina donde los países presentan un mejor desempeño, en el tipo de productos comercializados, lo que propicia una diversificación productiva mayor.



Fuente: COMUNIDAD ANDINA, Secretaría General. Decisión 511, Resolución 738 (SICEXT)
Elaboración: Comunidad Andina, Secretaría General, Programa de Estadística

Los productos dinámicos y de creciente participación de mercado (estrellas nacientes) son los que registran una mayor participación entre las principales exportaciones intracomunitarias de la Comunidad Andina. En el 2011, el 74% del comercio Intra-comunitario está constituido por bienes manufacturados (6,761 millones de dólares), participación que representó más del doble

352 (SG CAN, 2012:10)

353 Incrementándose en 34% respecto al año 2010.

de lo registrado en este sector al inicio del proceso de integración (36%)³⁵⁴.

Los principales productos manufacturados comercializados Intracomunitariamente durante el año 2011 fueron: Aceite de soya y sus residuos (Bolivia), Azúcar de caña (Colombia), Polipropileno (Colombia), Automóviles para transporte de mercancías y automóviles para el transporte de pasajeros (Ecuador y Colombia), Alambre de Cobre refinado (Perú), Propano licuado (Perú), Preparaciones y conservas de Atunes (Ecuador), entre otros.

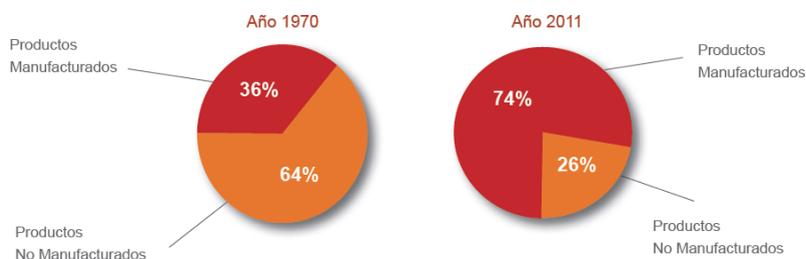
La lectura positiva que se hace de esta trayectoria es que un mercado regional puede servir como aprendizaje para ganar competitividad y salir a exportar al mundo. Sin embargo, resulta necesario señalar que el porcentaje del intercambio comercial intracomunitario de productos manufacturados viene retrocediendo pues en el año 2010 éste representaba el 78% del total de productos exportados a nivel extracomunitario, mientras que durante 2011 representó el 74%, esto coincidió con el retiro de Venezuela de la ZLC, lo que podría explicar este descenso si se atiende que Venezuela era uno de los países de la Comunidad Andina con mayor porcentaje de contribución de productos considerados estrellas nacientes (34% de sus exportaciones) en el comercio intracomunitario. Además, después de varios años la participación del mercado intracomunitario con respecto al comercio total de la CAN ha descendido, representando durante el 2011 el 7%.

Moncayo³⁵⁵ advierte que otro de los principales problemas por afrontar es la concentración del intercambio intracomunitario en un grupo pequeño de regiones o provincias dentro de cada país. Así, de las 83 regiones que forman parte de la Comunidad Andina, sólo el 16% son “activas en alto grado” en el comercio subregional.

354 (SG CAN, 2012:4-5)

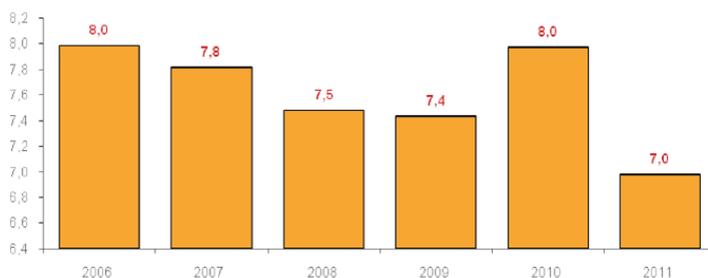
355 (2003)

Exportaciones Intracomunitarias de Productos Manufacturados



Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEXT). Decisión 511
Elaboración: Secretaría General de la Comunidad Andina. Estadística

Participación del Mercado Intracomunitario con respecto al comercio total %



Fuente: Secretaría General de la Comunidad Andina, Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEXT). Decisión 511
Elaboración: Secretaría General de la Comunidad Andina. Estadística

B.- El Arancel Externo Común Andino (A.E.C.).

La definición de un Arancel Externo Común (A.E.C.) es un compromiso adquirido por los países miembros de la Comunidad Andina desde la suscripción del Acuerdo de Cartagena, en 1969, donde se plantea que el AEC es un importante mecanismo orientado a alcanzar los objetivos propuestos en el acuerdo. Sin embargo, el Arancel Externo Común recién entró en vigencia, aunque con algunas imperfecciones, en 1995, a través de las Decisiones 370 y 371. Dichas Decisiones son aplicables a Bolivia, Colombia

y Ecuador³⁵⁶, autorizándose para el caso de Bolivia una estructura arancelaria basada en dos niveles (5% y 10%) por su condición de mediterraneidad. Perú no forma parte de estas Decisiones.

En octubre de 2002 se adoptó un nuevo Arancel Externo Común a través de la Decisión 535, y se estableció que éste entraría en vigencia el 1° de enero de 2004. Luego de la aprobación de la Decisión 535, la Comisión de la Comunidad Andina ha postergado en varias ocasiones la aplicación de esa Decisión.

Con la Decisión 580 se dispuso que la Secretaría General presentara en el XV Consejo Presidencial Andino un conjunto de propuestas que permitiera a los presidentes adoptar las orientaciones que correspondieran respecto del Arancel Externo Común Andino. Los países miembros continuaron con las deliberaciones y, ante la imposibilidad de llegar a un acuerdo de consenso, se postergó nuevamente la fecha de entrada en vigencia del A.E.C. (mediante las Decisiones 612 y 620).

En la Directriz 1 del Acta Presidencial de Lima (XVI Reunión del Consejo Presidencial Andino) de julio de 2005, se señaló que los jefes de Estado de los países miembros convinieron adelantar acciones para acordar una política arancelaria común que, incorporando un Arancel Externo Común, con criterios de flexibilidad y convergencia entre los cinco países, permitiría perfeccionar el mercado único andino y facilitar negociaciones conjuntas con terceros países.

Desde el 1 de enero de 2006, todos los productos originarios de la CAN circulan libremente, si bien en cada cruce de frontera interna se aplican controles aduaneros, especialmente en relación a la determinación del origen. De igual manera, existen serias dificultades en algunas fronteras internas ya que no se permite el paso de camiones o por lo menos éstos se ven obligados a cambiar de dirección.

Con las Decisiones 626 y 628 se postergó nuevamente la aplicación de la D535, a la vez que se autorizó a Colombia y Ecuador a continuar con la aplicación de los niveles arancelarios previstos en

356 En 1995, tres países miembros de la CAN adoptaron un Arancel Externo Común (A.E.C.): se establecieron cuatro niveles arancelarios básicos (5%; 10%; 15% y 20%) con una serie de excepciones por sector y país.

el Anexo 4 de la D370 y a Bolivia se le autorizó a aplicar los aranceles de la Resolución 462.

La Decisión 663 definió como nueva fecha de entrada en vigencia de la Decisión 535 el 31 de enero de 2008. Además, se mantenía las autorizaciones de aplicación de niveles arancelarios establecidos en el Anexo 1 de la Decisión 626 y se encargaba a la Secretaría General a convocar al grupo Ad Hoc de Alto Nivel en materia de Política Arancelaria de la Comunidad Andina a efectos de definir los elementos de una política arancelaria comunitaria, antes del 30 de junio de 2007.

La Decisión 669 habla de otorgar un grado de flexibilidad en la aplicación de los niveles arancelarios establecidos en la D370 en tanto se establezca una política arancelaria comunitaria. Definió que hasta el 31 de Enero de 2008, los países miembros no estarían obligados a aplicar las Decisiones 370, 371 y 465. Se disponía la creación de un Grupo de Trabajo de Alto Nivel de Política Arancelaria encargado de recomendar a la Comisión proyectos de Decisión sustitutivos de las Decisiones antes mencionadas con miras al establecimiento de una Política Arancelaria de la Comunidad Andina que incorpore a todos los países miembros, a más tardar el 31 de enero de 2008. El trabajo del grupo en materia arancelaria se ha orientado hacia la definición del “Punto Inicial de Desgravación”³⁵⁷ (PID).

Del mismo modo la Decisión 679 de fecha 30 de enero de 2008 establece la derogación de las Decisiones 663 y 628. Y, modifica el artículo 1 de la Decisión 669 con el siguiente texto: “Artículo 1.- A partir de la entrada en vigencia de la presente Decisión y hasta el 20 de julio de 2008, los Países Miembros no estarán obligados a aplicar las Decisiones 370, 371 y 465”. Además, permite que los países miembros que deseen efectuar reducciones arancelarias en

357 En el proceso por establecer un Arancel Externo Común (A.E.C.), La Comunidad Andina ha creado un Grupo ad hoc de alto nivel encargado de continuar con los trabajos técnicos necesarios para la adopción de una política arancelaria común, que tendrá en cuenta los objetivos, criterios y elementos concertados en el programa de trabajo de la decisión 620.

las partidas y sub-partidas que figuran en el Anexo I para el caso de Colombia y en el Anexo II (de esta Decisión) para el caso del Ecuador, antes del 20 de julio de 2008, sólo puedan hacerlo de común acuerdo con Bolivia. Establece también que El Grupo de Trabajo de Alto Nivel de Política Arancelaria creado mediante el artículo 3 de la Decisión 669, se reunirá de acuerdo con el calendario definido por la Comisión, a efectos de presentar sus recomendaciones a la consideración de dicho órgano. La Comisión adoptará las definiciones que resulten pertinentes o evaluará la necesidad de elevar dichas recomendaciones a consideración del Consejo Presidencial Andino, en su próxima reunión ordinaria, con el objetivo de que dicho Consejo imparta a la Comisión los lineamientos y directrices que considere necesarios. Por último, suspende la aplicación de la Decisión 535 hasta el 20 de julio de 2008 sin prórrogas adicionales de dicha suspensión. La Comisión de la Comunidad Andina definirá una Política Arancelaria, conforme con las directrices y lineamientos que al respecto sean emitidas por el Consejo Presidencial Andino.

La Decisión 688 aprobada el 02 de julio de 2008 manifiesta que de acuerdo con la Decisión 679 se determinó que los países miembros podían no aplicar las Decisiones 370, 371 y 465 hasta el 20 de julio de 2008, de otro lado establece que el Grupo de Trabajo de Alto Nivel de Política Arancelaria requiere de un plazo adicional a efectos de recomendar a la Comisión una Política Arancelaria de la Comunidad Andina que incorpore a todos los países miembros por tanto se decide modificar el artículo 1 de la Decisión 669 con el siguiente texto:

“Artículo 1.- A partir de la entrada en vigencia de la presente Decisión y hasta el 20 de septiembre de 2008, los Países Miembros no estarán obligados a aplicar las Decisiones 370, 371 y 465.”

Asimismo se modifica el artículo 2 de la Decisión 679 con el siguiente texto:

“Artículo 2.- Sin embargo, los Países Miembros que deseen efectuar reducciones arancelarias en las partidas y sub-partidas que figuran en el Anexo I para el caso de Colombia y en el Anexo II

para el caso del Ecuador, antes del 20 de septiembre de 2008, sólo podrán hacerlo de común acuerdo con Bolivia.”

Se instruye al Grupo de Trabajo de Alto Nivel de Política Arancelaria, creado mediante el artículo 3 de la Decisión 669, a continuar con los trabajos encomendados en la Decisión 679, a efectos de presentar sus recomendaciones a la consideración de la Comisión, a más tardar el 1 de septiembre de 2008.

Por último se modifica el artículo 4 de la Decisión 679 con el siguiente texto: “Suspender la aplicación de la Decisión 535 hasta el 20 de septiembre de 2008”.

De otro lado, la Decisión 693 establece que hasta el 20 de octubre de 2008, los países miembros no estarán obligados a aplicar las Decisiones 370, 371 y 465. Además, se suspende la aplicación de la Decisión 535 hasta el 20 de octubre de 2008. Además, la Decisión 695 amplía el plazo hasta el 20 de octubre de 2009 para ambas situaciones. Posteriormente, la Decisión 717 dispuso extender el plazo hasta el 31 de diciembre de 2011. Finalmente, la Decisión 771 extiende el plazo hasta el 31 de diciembre de 2014.

Se puede apreciar entonces que en el proceso de adopción de la política arancelaria de la Comunidad Andina, la Comisión adoptó las Decisiones 370 y 535 que establecieron niveles arancelarios comunes, pero que en el primer caso hasta ahora los países miembros no están obligados a aplicar, y que en el segundo caso aún tiene suspendida su aplicación.

2.2.- La libre circulación de capitales³⁵⁸.

La Decisión 24 que regulaba el Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías fue sustituida por la Decisión 220, el 11 de mayo de 1987.

358 Todos los porcentajes y estadísticas que se mencionen en esta sección y que no hagan referencia expresa a su fuente tienen como base un estudio realizado por Martha Cordero, Oficial Asociada de Asuntos Económicos de la Sede Subregional de la CEPAL en México. “Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora”. México D.F. 2005.

Se flexibilizó así el tratamiento de la inversión extranjera al eliminar algunos requerimientos de registro y autorización de inversiones y remesas de utilidades al exterior, se suprimió los sectores reservados y se otorgó la posibilidad de que cada país miembro legislara en forma individual en materia de inversión extranjera.

Con el objetivo de promover mayores flujos de capital extranjero, se sustituyó la Decisión 220 por la Decisión 291, el 29 de marzo de 1991. Con esta nueva Decisión se consagra el principio de “igualdad de trato” entre empresas extranjeras y las nacionales, también el reconocimiento de la remesa de utilidades y capital sin establecer topes máximos, y el acceso a todas las ventajas vigentes para la Comunidad Andina.

A su vez, los países miembros de la Comunidad Andina implementaron profundos cambios en sus políticas económicas, y con ello se comenzaron a visualizar importantes diferencias en la orientación de sus estrategias de desarrollo³⁵⁹.

En la actualidad, los países andinos, a pesar de tener esta “legislación paraguas” establecida por la Comunidad Andina, cuentan con normativas específicas sobre el tratamiento de la IED³⁶⁰.

**PAÍSES MIEMBROS DE LA COMUNIDAD ANDINA:
FLUJOS ACUMULADOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR
SECTORES Económicos, 1992-2001**
(En Porcentaje) (véase pág. siguiente)

359 (CEPAL, 2002: 65)

360 (Ibíd, 67)

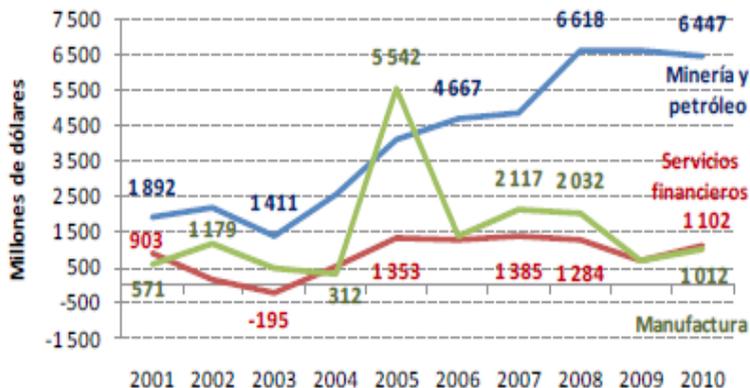
	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	Comunidad Andina
Primario						
- Minas y canteras	53,6	17,9	81,7	7,8	34,4	30,1
- Petróleo y gas ^(a)	5,6	9,4	-	-	-	-
	48,1	7,8	80,7	7,5	33,0	29,3
Manufacturas	9,1	21,2	6,2	6,3	28,9	19,4
	43,9	60,9	12,0	38,9	24,1	36,4
	-	17,1	-	9,1	0,8	6,4
Servicios	-	5,2	4,9	3,5	2,5	3,4
- Electricidad, gas y agua	-	10,1	2,3	15,9	2,1	6,7
- Comercio	-	24,3	-	9,1	17,8	15,3
- Transporte y telecomunicaciones	-	4,2	4,8	1,3	0,9	4,6
- Finanzas	-6,7	-	-	47,0(b)	12,5	14,1
- Otros servicios	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Otros						
Total						

a. En Ecuador, Perú y Venezuela las actividades mineras y petroleras se agrupan en un solo apartado.

b. En Perú, las estadísticas preparadas por la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (CONITE) difieren bastante de los datos entregados por el Banco Central de Reserva del Perú. La Comunidad Andina ha corregido las cifras de CONITE sobre la base de la balanza de pagos, de manera que la inversión correspondiera a la realmente efectuada y no a la registrada. Por este motivo no se puede establecer el destino sectorial de una parte de la IED.

Fuente: CEPAL., 2002, Pág. 70.

Comunidad Andina: Principales actividades económicas que aportan al IED, 2011-2010



Fuente: Bancos Centrales de los Países Miembros y Pro-Inversión para Perú
Elaboración: Secretaría General de la Comunidad Andina. Estadística

La evolución de las actividades económicas que más aportaron a la IED andina muestran que la Minería y petróleo tuvieron una IED de 1,892 millones de dólares en el año 2001 y pasaron a tener 6,447 millones de dólares en el año 2010, esto significa que la inversión en esta actividad creció a una tasa promedio anual de 15%; los Servicios financieros tuvieron una IED de 903 millones de dólares en el año 2001 y pasaron a tener 1,102 millones de dólares en el año 2010, con un crecimiento promedio anual de 2%; la Manufactura registró una IED de 571 millones de dólares en el año 2001, esta pasó a 1,012 millones de dólares en el año 2010 con un crecimiento promedio anual de 7%³⁶¹.

Observando los principales rubros de la IED se puede sostener que los mismos no han ido orientados a generar encadenamientos productivos a nivel subregional, ni valor agregado a la producción, y menos una oferta y demanda de capital humano altamente calificado, los cuales continúan manifestándose como los principales retos para la región.

361 SG/de 464, 2 de noviembre de 2011

En su publicación³⁶² *Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora*, Marta Cordero demuestra que la estructura de exportación de la Comunidad Andina hacia su propio mercado es diversificada, con mayor introducción de productos dinámicos y de creciente participación en el mercado internacional, constituyendo una oportunidad de perfeccionamiento antes de su incursión en el mercado de los países desarrollados. Sin embargo, esta tendencia no está lo suficientemente respaldada por flujos de inversión procedentes de la misma región (IED intracomunitaria) que aseguren una transformación productiva, y el mejoramiento de los índices de competitividad en general. Así, durante el periodo 1993-2001, la inversión intracomunitaria apenas explicó el 1% del flujo acumulado de IED hacia la CAN³⁶³ (este porcentaje incluye las inversiones en servicios). Además, en el periodo 2001 – 2010:

Comunidad Andina: Flujo de Inversión Extranjera Directa Intracomunitaria por país de origen, 2001-2010

(Millones de dólares)

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
COMUNIDAD ANDINA	29	572	12	58	46	94	151	139	91	236
Bolivia	0	1	0	0	0	1	0	12	-8	0
Colombia	13	561	-4	31	8	69	101	40	29	121
Ecuador	5	1	5	14	12	4	0	13	2	16
Perú	11	8	10	13	27	21	51	74	69	100

Fuente: Bancos Centrales de los Países y Pro-Inversión para Perú

Elaboración: Secretaría General de la Comunidad Andina. Estadística

Se puede observar que en el año 2002 se alcanzó una inversión intracomunitaria de 572 millones de dólares, mientras que en el 2003 se registraron sólo 12 millones de dólares, y de ahí en adelante un crecimiento sostenido hasta que en 2010 se registra

362 (2005)

363 SGCAN, 2004:60

236 millones de dólares, lo que significa que la IED intracomunitaria ha crecido a una tasa promedio anual de 26%. Sin embargo estos 236 millones de dólares sólo representan el 1,59% del flujo acumulado de IED hacia la CAN, que en el 2010 registró 14,886 millones de dólares³⁶⁴.

Es evidente que se requieren mecanismos para incentivar la inversión intracomunitaria porque ésta implica posibilidades de desarrollo para las empresas nacionales al extenderse más allá de sus fronteras. Sin embargo, la propia Secretaria General de la CAN afirma que es poco lo que se ha avanzado al respecto. Pudiéndose mencionar la Decisión 292 que establece un régimen uniforme para las empresas multinacionales andinas (EMA), que no ha tenido mucho impacto hasta el momento.

Así, la estrategia subregional andina en cuanto al tratamiento de inversiones y los procesos de industrialización, sólo han satisfecho parcialmente las expectativas que motivaron el cambio, pues de una estrategia de sustitución de importaciones, que se agotó por su incapacidad de generar productos competitivos y de producción auto-sostenida se ha pasado a la aplicación de un modelo donde no se ha logrado aún un mejoramiento cualitativo en cuanto al cambio de función que se le tiene asignada a la región en la cadena de producción internacional (perpetuación de nuestro rol de proveedores de materias primas, sin un importante nivel de influencia en el comercio de bienes o servicios, incluyendo los financieros).

Debería llamar a la reflexión la ausencia de una estrategia de complementación de las inversiones extranjeras extracomunitarias e intracomunitarias y una orientación de las mismas hacia actividades que aseguren mayor diversificación en la producción de bienes y servicios acorde con los cambios producidos a nivel de la demanda internacional, teniendo en cuenta diferentes escenarios y mercados.

364 SGCAN, 2011

2.3.- La libre circulación de servicios.

En la actualidad, el comercio de servicios mundial³⁶⁵ registra tasas de crecimiento superiores a las de bienes y más del 60% de los flujos de la inversión extranjera mundial están en el sector servicios³⁶⁶. En la Comunidad Andina, la balanza de servicios ha sido siempre deficitaria.

Para normar el proceso de constitución de una Zona Andina de Libre Comercio de Servicios, la Comisión aprobó, el 11 de junio de 1998, la Decisión 439, Marco General de Principios y Normas para la Liberalización del Comercio de Servicios en la Comunidad Andina, en cumplimiento a lo establecido en los artículos 79 y 80 del Acuerdo de Cartagena. Además, el 30 de octubre de 2001, la Comisión aprobó la Decisión 510, que recoge todas las medidas restrictivas al comercio de servicios vigentes a esa fecha, las mismas que, en principio, debían ser eliminadas a partir el 1 de enero de 2006.

En este marco, se señalaba que, a más tardar en el año 2005 debía culminar el proceso de liberalización del comercio intra-subregional de servicios. Sin embargo, ese plazo fue modificado mediante Decisiones 629 y 634. En lo esencial, la Zona Andina de Libre Comercio de Servicios se concretó a partir del 14 de diciembre de 2006, con la aprobación de la Decisión 659, “Sectores de servicios objeto de profundización de la liberalización o de armonización normativa”.

Esta Decisión ratifica la vigencia de la Zona Andina de Libre Comercio de Servicios, salvo en lo que concierne a un sector que se

365 La existencia de una oferta moderna y competitiva de servicios esenciales como las telecomunicaciones, los servicios de transporte y energía y los servicios financieros y de un mercado de servicios a las empresas como la consultoría y los servicios de soporte administrativo tienen una incidencia directa sobre la competitividad de las firmas y la productividad de la economía en general. Pues se erigen como un componente esencial para facilitar, agilizar y potenciar el intercambio comercial de bienes, capitales y tecnología; así como, la circulación de personas.

366 SGCAN, 2003:1

someterá a reglas especiales, el de Servicios Financieros. Asimismo, la Decisión prevé que se iniciarán los trabajos para definir las normas de acreditación y reconocimiento de licencias, certificaciones y títulos profesionales que se aplicarán en la subregión para facilitar la prestación de servicios profesionales, toda vez que los países coincidieron en que éste es un pre-requisito de la apertura del sector, un tema sobre el que hubo acuerdo.

Si se observa la trayectoria de la balanza de servicios después del establecimiento de la normativa comunitaria andina (a partir de 1998) en torno al comercio de servicios se puede verificar que la tendencia deficitaria de la misma se mantiene. Así, en 2012 el déficit alcanzó los US\$ 2640 millones³⁶⁷.

Si bien, las exportaciones absolutas de servicios de la CAN han aumentado de US\$ 3,082 millones en 1990 a US\$ 6,454 millones en 2005, la participación de dichas exportaciones en el total general ha experimentado una tendencia decreciente debido a que las ventas de servicios del resto del mundo se han expandido a una tasa mayor. Similar situación se observa para el caso de las importaciones: las importaciones de servicios de la CAN han venido disminuyendo ligeramente su participación dentro del total de las importaciones de servicios del mundo, llegando a explicar el 0,45% de las compras mundiales de servicios en el año 2005³⁶⁸.

La Secretaria General de la CAN en un estudio (2003) sobre el estado del comercio en servicios sostiene que:

1. Desafortunadamente, los procesos de liberalización del sector servicios en los países andinos se restringieron con frecuencia a la simple privatización de empresas y mantuvieron las estructuras de mercado monopólicas con el fin de maximizar los ingresos fiscales. Las restric-

367 SG/de 556, 30 de noviembre de 2012

368 SGCAN, 2007

ciones a la competencia explican entre 9 y 34% de los sobre precios en las tarifas de telecomunicaciones de Perú, y Colombia, el 64% en Bolivia y el 199% en Ecuador. En promedio, los países de la Comunidad Andina pagan un 55,5% más como consecuencia de las restricciones al acceso al mercado. Un fenómeno similar tiene lugar para los servicios financieros donde las restricciones a la competencia explican un 46,4% de los diferenciales de interés en Colombia.

2. Los procesos de liberalización del sector servicios no se han traducido en mercados más competitivos como consecuencia de marcos regulatorios que mantienen las restricciones al acceso a los mercados. La liberalización del comercio de servicios sin la implementación de marcos regulatorios que generaran competencia se ha traducido en altos costos de acceso a los servicios esenciales para competir a nivel regional y mundial.

3. Los relativamente altos costos de acceso a los servicios esenciales han inhibido el desarrollo de un mercado de servicios empresariales y están afectando la competitividad de las firmas localizadas en la región andina.

4. La estrategia de liberalización de los servicios a nivel andino también ha frenado la entrada de más inversión extranjera a la región. Si bien cerca del 72% de los US \$ 25,358 millones en inversión extranjera directa en servicios durante la década pasada fue consecuencia de las privatizaciones, estos flujos no continuaron creciendo en la segunda parte de la década entre otras razones por la existencia de barreras a la entrada de nuevas firmas a los mercados de servicios esenciales.

5. El mercado andino no parece haber tenido un efecto importante sobre el desempeño exportado de los países de la región cuyo comercio de servicios se realiza esencialmente con Estados Unidos y la Unión Europea. Mientras el comercio de servicios intra-regional de América Latina

es de tan solo un 12%, el comercio entre América Latina y los países de TLCAN es del 74% y con Europa es del 11%. El comercio de servicios entre América Latina y Asia es marginal.

6. La liberalización del comercio de servicios no se traduce automáticamente en la creación de una oferta de servicios exportable. Si bien, la liberalización comercial puede contribuir a mejorar la capacidad de las firmas locales para competir en los mercados de servicios internacionales, el acceso real a los mercados regionales y globales depende de otras acciones complementarias. En este sentido, una estrategia de integración del sector servicios se diferencia de la simple liberalización comercial porque comprende medidas específicas orientadas a crear una base exportable. Entre las medidas más importantes están las de adelantar negociaciones comerciales que amplíen el acceso de los servicios nacionales a los mercados internacionales y la implementación de programas de promoción de exportaciones de servicios diseñadas de acuerdo con las características de los servicios con potencial exportador.

7. Se debe avanzar con urgencia en la integración del sector servicios a nivel andino. Este proceso debe propender por armonizar las regulaciones de los sectores de telecomunicaciones, energía, servicios financieros y transporte. Igualmente se debe avanzar en el reconocimiento de títulos y la liberalización del movimiento de personas.

2.4.- Infraestructura

En un informe de la Secretaria General de la CAN titulado “Visión estratégica de la participación andina en el plan de acción para la integración de la infraestructura de América del Sur” se establece que históricamente, la planeación y construcción de la infraestructura física de América Latina, en general, se orientó a

atender las necesidades de las metrópolis por puertos estratégicamente ubicados en sus colonias. Luego, los países republicanos continuaron desarrollando la infraestructura vial y ferroviaria para atender las necesidades de abastecimiento de materias primas y productos básicos a los países desarrollados. Este enfoque radial hacia fuera para el desarrollo de infraestructura no priorizó la integración regional hacia adentro³⁶⁹. Por ello, la integración física es uno de los mecanismos previstos en el Acuerdo de Cartagena, desde sus orígenes.

En el contexto del nuevo regionalismo, el énfasis de la integración ha sido orientado en gran medida hacia lo comercial (bienes y servicios), de ahí que la infraestructura —como soporte del intercambio— se convierte en un factor prioritario. Por tal motivo, Casas³⁷⁰ sostiene que es necesario combinar los servicios de transporte (terrestres, marítimo, aéreo y multimodal³⁷¹) para que éstos puedan ser más eficientes y competitivos, a través de una buena infraestructura física³⁷², desde un punto de vista que ésta sea operacional y moderna, puesto que el transporte no es sólo una forma de movilización y comunicación, sino también un instrumento importante para la integración económica y social subregional. Sin embargo, la integración física abarca no sólo la categoría transporte terrestre, también todos los aspectos referidos a infraestructura vial, transporte aéreo, transporte marítimo, telecomunicaciones e integración energética.

Su contribución al desarrollo sostenible se puede esquematizar de la siguiente manera:

369 (2001:1)

370 (2003)

371 El transporte multimodal permite al empresario entenderse con un solo operador de transporte, que con un solo documento y con una sola responsabilidad cubre todo el trayecto de movilización de la carga de importación o de exportación, sin limitación en la combinación de modos de transporte.

372 A partir de una adecuada infraestructura de comunicaciones que facilite el transporte entre distintos territorios, se hace más difícil la existencia de monopolios locales y los mercados se hacen más competitivos.

1. Dimensión Económica

1.1. Aumento del flujo de comercio de bienes y servicios

Capacidad del grupo de proyectos de remover restricciones al aumento del comercio nacional e internacional en sectores identificados; capacidad de integrar nuevas zonas al comercio regional e internacional.

1.2. Atracción de inversiones privadas en unidades productivas

Capacidad de: a) generar oportunidades de inversión en unidades productivas en el área de influencia del grupo de proyectos; b) estimular el desarrollo de sistemas productivos locales (clusters); c) crear oportunidades de localización de unidades productivas en dos o más países en el espacio, que permitan la formación de cadenas productivas regionales o aumento de eficiencia de las cadenas existentes.

1.3. Aumento de la competitividad

Capacidad de: a) reducción de costos de transporte o energía o telecomunicaciones capaces de aumentar la competitividad de los bienes y servicios producidos en el área de influencia del agrupamiento, como también en el área del eje; b) satisfacer los requerimientos de infraestructura de la producción actual o futura, teniendo en cuenta el valor agregado de la producción.

2. Dimensión Social

2.1. Generación de empleo e ingreso

Capacidad de generación de empleo e ingreso de las personas, incluso en las micro y pequeñas empresas, en especial en las unidades productivas, actuales o futuras, atendidas por la nueva infraestructura.

2.2. Mejoría de la calidad de vida de la población

Capacidad de: a) promover el desarrollo humano con respecto a los segmentos sociales de ingresos más bajos; b) generar oportunidades de acceso a los servicios de salud, educación, conocimiento y movilidad para las poblaciones del área de influencia del grupo de proyectos.

3. Dimensión Ambiental

3.1. Conservación de recursos naturales

Capacidad de contribuir a uso más racional de recursos naturales; compatibilidad del grupo de proyectos con las características de los ecosistemas del espacio en el que se encuentran.

3.2. Calidad ambiental

Capacidad del grupo de proyectos para mejorar (o mantener) la calidad ambiental, con respecto a recursos hídricos, suelo y aire, en el área de influencia del grupo de proyectos.

4. Dimensión factibilidad

4.1. Elementos de viabilidad

4.1.1. Marco institucional y de regulación

Existencia de marco legal e institucional adecuado. Análisis del nivel de riesgo en términos del marco regulador y el ambiente institucional de los sectores y países donde se localiza el grupo de proyectos.

4.1.2. Consistencia de la demanda actual y futura

Existencia de una demanda, actual o futura, que justifique el grupo de proyectos. Nivel de riesgo en torno a las proyecciones de demanda futura para el grupo de proyectos.

4.1.3. Posibilidades de mitigación de riesgos ambientales

Nivel de riesgos en cuanto a los impactos ambientales. Posibilidades de mitigar impactos ambientales, en comparación con otras alternativas, para atender la misma demanda de infraestructura. Posibilidades de mitigar impactos indirectos con respecto a diversidad biológica, vegetación, recursos hídricos, presión sobre tierras indígenas o poblaciones tradicionales, áreas de preservación o ecosistemas frágiles. Nivel de riesgo en cuanto a la aprobación de los proyectos por autoridades ambientales.

4.1.4. Condiciones de ejecución y operación

Nivel de riesgo en cuanto a la tecnología, equipos, procesos constructivos y condiciones asociadas a la implantación y operación del grupo de proyectos.

4.2. Financiación

Capacidad para atraer inversiones privadas, públicas y/o asociaciones público-privadas para ejecución de los proyectos de infraestructura del agrupamiento, en virtud de la rentabilidad esperada.

4.3. Convergencia Política

Grado de convergencia de los países implicados en cuanto a la implementación de grupos de proyectos de características transnacionales; vinculación con las políticas públicas y prioridades nacionales y/o sub-nacionales de inversión; posibilidades de sobrepasar eventual oposición a la ejecución de los proyectos por razones políticas, sociales o ambientales. Capacidad para sostener las prioridades en el tiempo.

Fuente: Iniciativa para la Integración de Infraestructura Regional Suramericana (2004). Planificación Territorial Indicativa. Cartera de Proyectos. Secretaría del Comité del Coordinación Técnica de IIRSA (CAF, BID y FONPLATA). Buenos Aires.

El Consejo Presidencial Andino reunido en Guayaquil, en 1998, emitió las siguientes directrices:

- Destacar la importancia que para el proceso de integración tiene el desarrollo fronterizo y la integración física de los pueblos andinos. Considerar que en esta nueva etapa de integración se deben comprometer los mayores esfuerzos para lograr resultados significativos en estas dos áreas.
- Encomienda a las autoridades nacionales de planeación y a los Ministros de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas, reunirse en el curso del año, para que con la colaboración de la Secretaría General y de la Corporación Andina de Fomento, se elabore un plan de trabajo que asegure que los proyectos de integración física priorizados por la

Conferencia de Ministros de Transportes, Comunicaciones y Obras Públicas de América del Sur, en lo relativo al área andina, sean desarrollados a la brevedad posible.

- Asimismo, instruir al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores a realizar anualmente la priorización de los proyectos de integración y desarrollo fronterizos y aquellos relacionados con la interconexión vial y ferroviaria.
- Encomienda a la CAF emprender las gestiones necesarias para lograr el financiamiento de los proyectos de integración física priorizados.

Posteriormente, los presidentes andinos han continuado emitiendo mandatos con relación a la integración y desarrollo fronterizo e integración física. Además, en el año 2000, en el contexto de las conmemoraciones de los quinientos años del descubrimiento del Brasil se reunieron los presidentes de América del Sur en Brasilia, y se tomó nota de un plan de acción para la integración de la infraestructura regional en América del Sur, elaborado inicialmente por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y con aportes de la Corporación Andina de Fomento (CAF). Dicho plan presentaba propuestas, con un horizonte de diez años, para la ampliación y modernización de la infraestructura física de América del Sur, en especial en las áreas de energía, transportes y comunicaciones, con la finalidad de configurar ejes de integración y de desarrollo económico y social.

A la luz del plan de acción, los presidentes decidieron en Brasilia convocar, a través de sus Cancillerías, a una reunión de nivel ministerial. Al efecto, ordenaron el examen de “fórmulas que estimulen y hagan viable el pleno compromiso de la iniciativa privada en ese proceso de modernización de la infraestructura en la región” (Acta de la Reunión citada, numeral 46).

En cumplimiento del mandato, tuvo lugar en Montevideo, Uruguay, una primera reunión de Ministros de Transporte, Telecomunicaciones y Energía los días 4 y 5 de diciembre de 2000. Los ministros reformularon el texto inicial del plan de acción, intro-

duciendo modificaciones a propósito de la integración y los objetivos del Comité de Dirección Ejecutiva (CDE) y del Comité de Coordinación Técnica (CCT). Respecto de los Grupos Técnicos Ejecutivos (GTE), los Ministros proporcionaron un nuevo texto de la sección en el plan, destacando que dichos GTE “constituyen el nivel de trabajo técnico de los Gobiernos sobre la base de las directivas que surjan del CDE.

La primera reunión del CDE fue celebrada en Santa Cruz de la Sierra, el 27 de abril de 2001. Allí se aceptó, a propuesta del CCT un cronograma para la puesta en marcha de los primeros ocho GTEs. La segunda reunión del CDE se llevó a cabo en Buenos Aires los días 9 y 10 de diciembre de 2001. La tercera reunión tuvo lugar en Brasilia, Brasil, los días 26 y 27 de mayo de 2002. En este último encuentro se analizó la necesidad de insertar la visión estratégica de IIRSA en los mecanismos de planificación de los gobiernos, solicitándose al efecto al CCT el desarrollo de trabajos para su posterior utilización como insumos en los procesos de planificación nacional.

En la quinta reunión del Comité de Dirección Ejecutiva (CDE) que tuvo lugar en la ciudad de Santiago de Chile los días 4 y 5 de diciembre de 2003. Después de examinar distintas propuestas, el CDE decidió los nuevos nombres asignados a los diez Ejes de Integración y Desarrollo de la Iniciativa: (i) Eje Andino; (ii) Eje Andino del Sur; (iii) Eje del Amazonas; (iv) Eje de Capricornio; (v) Eje del Escudo Guayanés; (vi) Eje de la Hidrovía Paraguay-Paraná; (vii) Eje Interoceánico Central; (viii) Eje MERCOSUR-Chile; (ix) Eje Perú-Brasil-Bolivia; y (x) Eje del Sur.

PROYECTOS ANCLA EN LOS QUE PARTICIPAN PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN

Eje Andino

- Conexión Vial Santa Marta-Paraguachón-Maracaibo-Barquisimeto-Acarigua (existente) Colombia-Venezuela.
- CEBAF's en los Pasos de Frontera (Cúcuta-San Antonio-Uruëña y Rumichaca-Tulcán-Ipiales). Colombia-Venezuela.
- Paso de frontera por Saravena y sus accesos. Colombia-Venezuela.
- Recuperación de la navegabilidad del Río Meta. Colombia-Venezuela.
- CEBAF Huaquillas-Aguas Verdes. Perú-Ecuador.
- CEBAF San Miguel y sus accesos. Colombia-Ecuador.
- Pavimentación Vilcabamba-Puente de Integración-Jaén. Ecuador-Perú.
- CEBAF Desaguadero. Perú-Bolivia.
- Conexión ferroviaria Puno-El Alto. Perú-Bolivia.

Eje Capricornio

- Construcción Puente Binacional Salvador Mazza (Ar)- Yacuiba (Bo) y centro de frontera. Argentina-Bolivia.

Eje del Amazonas

- Puerto Francisco Orellana. Ecuador.
- Carretera Tarapoto-Yurimaguas y puerto de Yurimaguas. Perú.
- Carretera Tingo Maria-Pucallpa y puerto de Pucallpa. Perú.
- Navegación del Amazonas. Brasil y Perú.
- Puerto de transferencia de carga Morona. Ecuador.
- Carretera Pasto-Mocoa y variantes de pavimentación. Colombia.

Eje Interoceánico Central

- Carretera Pailón-San José-Puerto Suárez. Bolivia.
- Carretera Concepción-San Matías. Bolivia.
- Rehabilitación tramo El Sillar. Bolivia.

Eje Perú- Brasil- Bolivia

- Carretera Iñapari-Puerto Maldonado-Inambari-Juliaca / Cusco. Perú.
- Carretera Guayaramerín-Riberalta-Yucumo-La Paz /
Puente Binacional Guayamerín-Guajará-Mirín. Bolivia.
- Navegación Río Madeira entre Porto Velho y Guayaramerín. Brasil-Bolivia.

Fuente: Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana. Grupos Técnicos Ejecutivos (GTE), 2003-2004 y 2007.

El Grupo Técnico Ejecutivo - Eje Andino, IIRSA publicó en el año 2007 un estudio sobre planificación territorial³⁷³, cuyas conclusiones sobre el estado actual de la infraestructura en materia de transportes son las siguientes:

- Existen 385,000 Km. de carreteras de los cuales sólo 17,1% están asfaltados, pero no se ha resuelto el financiamiento oportuno del mantenimiento. Se requieren inversiones en corredores consolidados para ampliar la capacidad, la confiabilidad y mejorar los diseños.
- Aproximadamente el 50% del tiempo de recorrido del intercambio comercial se pierde en los pasos de frontera.
- Los puertos presentan limitaciones de capacidad y la productividad es relativamente baja, aunque ya se están ejecutando inversiones públicas y privadas.

373 Planificación Territorial Indicativa. GRUPOS TÉCNICOS EJECUTIVOS-GTE 2007. Resultado y Cartera de Proyectos 2007 (Anexo). Disponible en: www.iirsa.org

- La capacidad aeroportuaria para pasajeros es adecuada aunque se requiere optimización. En el transporte aéreo de carga existen restricciones de capacidad y falta de equipamiento para garantizar confiabilidad y seguridad operativa.

- El sistema fluvial es precario, a pesar de que los principales ríos del área son naturalmente navegables.

- La red ferroviaria se caracteriza por la operación principalmente privada, en la que se han evidenciado mejoras de la infraestructura siguiendo el crecimiento de la demanda. Existen proyectos socialmente viables pero que no son financieramente viables en el corto plazo, por lo que no es fácil la vinculación de operadores privados.

- Colombia ha avanzado de forma significativa en el corredor de baja altura. Además, la seguridad de las vías troncales colombianas ha mejorado sustantivamente.

- Existen muchos tramos viales del Eje Andino en concesión o en proyección de concesión para segundas calzadas.

- Ecuador ha avanzado significativamente en la ruta del Pacífico hacia la frontera con Colombia y ha desarrollado en simultáneo varios tramos del corredor de baja altura.

- Perú ha avanzado en la pavimentación del tramo desde Jaén hasta Puerto Ciruelo y se está ejecutando el tramo Tarapoto-Juanjuí.

- Bolivia ha avanzado mucho en la pavimentación del tramo Potosí-Tarija.

- Importantes puertos utilizados por los países andinos se han concesionado total o parcialmente: Callao, Manta, Esmeralda, Arica y Guayaquil.

3.- LA POLÍTICA EXTERNA COMÚN ANDINA.

La proyección hacia el exterior de la Comunidad Andina se ha convertido en uno de sus ejes centrales, a partir del surgimiento del nuevo regionalismo. Por tanto, en el diseño estratégico de Galápagos de 1989 ya se definía la mejora de la articulación internacional

del Grupo Andino como uno de los objetivos estratégicos de la agrupación. Asimismo, el diseño estratégico de Quito, aprobado en el año 1995, también incluía el tema de la proyección externa del esquema de integración, pero es finalmente en el Protocolo de Sucre (modificatorio del Acuerdo de Cartagena), firmado el 25 de junio de 1997, donde se consagra la función de formular una política externa común.

En este propósito se establece que “el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores formulará la Política Exterior Común para asuntos que sean de interés subregional. A tal efecto, concertarán posiciones políticas conjuntas que permitan una participación efectiva en foros y organizaciones internacionales”. Asimismo, se establece que el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y la Comisión de la Comunidad Andina definen la estrategia comunitaria hacia la profundización de la integración con otros bloques regionales.

Como un signo del reconocimiento del vigor de la nueva institucionalidad andina, la CAN obtuvo el 24 de octubre de 1997 el rango de observador en la Asamblea General de la ONU, aunque (como se ha comentado antes) en la tesis se sostiene que el ejercicio múltiple de la personalidad jurídica de la Comunidad merece algunos reparos, pues como no existe relación jerárquica sino de coordinación entre los dos órganos (Comisión y Consejo Andino de Cancilleres) termina por configurarse una dualidad nada conveniente, y que produce una precariedad en la representación externa.

Además, tanto el Consejo Andino de Cancilleres como la Comisión son órganos de carácter intergubernamental, cuyas respectivas presidencias -las cuales son las que realizan el trabajo permanente- son ejercidas por representantes de los países miembros de manera rotativa, lo que dificulta la indispensable continuidad que esta importante función requiere, por ello se está planteando en la tesis que lo lógico sería asignar a la Secretaria General (órgano ejecutivo del Acuerdo), el manejo de las relaciones externas, bajo las orientaciones de los dos órganos políticos por la vía de las normas

del derecho derivado (Decisiones del Consejo y la Comisión). Pues en opinión de Barrios (1999) el futuro de la Comunidad Andina pasa, entre otros aspectos, por la forma en que plantee sus relaciones externas y el modo en que consolida su posición común frente a un número enorme de temas internacionales que la afectan directamente.

La lógica del regionalismo abierto orienta hacia un accionar múltiple y diversificado de la Comunidad basado en una estrategia amplia tanto en temática, (elementos políticos, económicos, y socioculturales) como en niveles de relacionamiento con los actores internacionales (MERCOSUR, UNASUR, UE, Venezuela, México, Centroamérica, Asia-Pacífico, entre otros). Aunque es en el ámbito económico y comercial donde su proyección exterior ha adquirido mayor peso³⁷⁴, lo que tiene una conexión directa con el tema de las relaciones norte-sur, y el tipo de influencia que ha tenido cada eje geoeconómico en la marcha del proceso de integración.

3.1.- Los acuerdos bilaterales de comercio entre algunos de los países andinos y Estados Unidos de América.

En la parte primera se ha establecido que a principios de los años noventa, Estados Unidos lanzó su modelo de regionalismo a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual estaba centrado fundamentalmente en la liberalización del comercio, y el capital; pues el mercado es el objetivo central del proceso, reduciendo las eventuales adaptaciones del sistema político y social a las estrictamente necesarias para el logro de los objetivos económicos³⁷⁵. Posteriormente, con la Conferencia de Miami en 1994 y la II Cumbre de las Américas en 1998 se formalizaría el proyecto de establecer un Área de Libre Comercio para las Américas, que ha representado el intento de Estados Unidos de proyectar su modelo de regionalismo a escala continental³⁷⁶. Sin embargo, el fra-

374 (Irela, 1998:22)

375 (Aldecoa & Cornago, 1998:75)

376 (Telò, 2001:85)

caso del ALCA³⁷⁷ (en el año 2005) ha promovido acuerdos bilaterales o subregionales, como el CAFTA-RD o los acuerdos bilaterales con Perú y Colombia.

La posibilidad de la firma de acuerdos de libre comercio entre estos dos países de la Comunidad Andina y Estados Unidos (Perú y Colombia) alertó a las autoridades de la CAN ante la inminencia de una colisión de compromisos en desmedro del proceso de integración. Debido a que al acordar normas de diferente alcance en cada uno de los acuerdos bilaterales, sería muy difícil compatibilizar la normativa andina a los resultados de cada negociación, y varios de los regímenes comunes perderían su naturaleza armonizadora o unificadora. De hecho, el artículo 86 del Acuerdo de Cartagena establece que “Los países miembros se comprometen a no alterar unilateralmente los gravámenes del Arancel Externo Común; igualmente, se comprometen a celebrar las consultas necesarias en el seno de la Comisión antes de adquirir compromisos de carácter arancelarios con países ajenos a la subregión. La Comisión, previa propuesta de la Secretaría General y mediante Decisión, se pronunciará sobre dichas consultas y fijará los términos a los que deberán sujetarse los compromisos de carácter arancelario”.

Así, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores en reunión ampliada con la Comisión de la Comunidad Andina establecieron con fecha 11 de julio de 2004 la Decisión 598, donde se prescribe que los países miembros podrán negociar acuerdos comerciales con terceros países, prioritariamente de forma comunitaria o conjunta y excepcionalmente de manera individual. De no ser posible, por cualquier motivo, negociar comunitariamente, los países miembros podrán adelantar negociaciones bilaterales con terceros países. En este caso, los países miembros participantes deberán:

- Preservar el ordenamiento jurídico andino en las relaciones entre los países miembros de la Comunidad Andina.

377 Lejos del objetivo de Estados Unidos de hacer de la cuarta Cumbre de las Américas (noviembre del 2005) el espacio para relanzar el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en el documento final del encuentro se tuvieron que reconocer explícitamente las posiciones divergentes y, hasta ahora, irreconciliables sobre el futuro comercial en la región.

- Tomar en cuenta las sensibilidades comerciales presentadas por los otros socios andinos, en las ofertas de liberación comercial.

Si bien lo estipulado en esta decisión procura garantizar la primacía del ordenamiento jurídico andino en las relaciones intracomunitarias, sin embargo no tiene el mismo efecto en las relaciones con terceros países y bloques regionales (es decir, no hay manera de exigir legalmente que estos países y bloques regionales observen la Decisión 548 en sus relaciones con la CAN, dependiendo el tema directamente de su estrategia o modo de gobernanza hacia la región andina), produciéndose una fractura a los principios del sistema jurídico institucional de la Comunidad Andina. De esta manera, para que los países andinos puedan cumplir tanto los compromisos que asuman con Estados Unidos y, simultáneamente, las normas comunitarias vigentes en la subregión para terceros países, será necesario que los órganos competentes de la Comunidad Andina expidan en determinados y específicos casos estipulaciones que permitan armonizar esa normativa a las obligaciones que se deriven del TLC.

3.2.- La estrategia de Asia - Pacífico hacia la Comunidad Andina.

Se ha establecido, en la parte primera, que Asia-Pacífico es un eje geoeconómico que ha mostrado flexibilidad en cuanto a las formas que han adoptado sus marcos de relación interregional. En el caso de sus relaciones con países miembros de la Comunidad Andina éstas se han dado a través de APEC³⁷⁸, y FOCALAE³⁷⁹, aunque se observa aún un predominio de las relaciones bilaterales, sobre todo en lo relacionado al intercambio comercial.

378 En APEC, Perú es miembro pleno y otros países como Ecuador y Colombia han estado involucrados en encuentros del Consejo de Cooperación Económica tri-sectoral del Pacífico (PECC, siglas en inglés).

379 En el FOCALAE están los cuatro países miembros de la CAN

Por ejemplo, en el caso de APEC sólo Perú es país miembro, mas eso no ha significado que no haya un intercambio comercial fluido entre países asiáticos miembros de APEC, y los otros países miembros de la CAN. Así, en el periodo 1998-2007, el intercambio comercial ha presentado un comportamiento creciente, pasando de registrar 27,632 millones de dólares en el año 1998 a 78,997 millones de dólares en el año 2007, con una tasa acumulada promedio anual de 12% durante los últimos 10 años³⁸⁰.

En octubre del año 2004 fue anunciada la puesta en marcha de un programa llamado “CAN-APEC 2008”, cuyo propósito sería impulsar la presencia del bloque de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en el marco de Asia Pacífico. Hasta ahora el programa no se ha concretado.

En un principio el objetivo era promover que los países andinos que estaban interesados en pertenecer a APEC, se integraran. Finalmente lo que sucedió fue que, más que un programa, se comenzó un proceso de gestiones para que Ecuador y Colombia, los países interesados, se integraran al Foro. Sin embargo, estas gestiones no han dado frutos aún, ya que Perú todavía es el único país de la CAN que pertenece a APEC.

De otro lado, sobre el FOCALAE Manfred Wilhelmy³⁸¹ sostiene que desde su acto fundacional no ha “despegado” realmente; constituye una instancia diplomática secundaria, de bajo perfil y de escasa incidencia en las decisiones de los gobiernos que la integran. No es un mecanismo conocido por la opinión pública de los países miembros, y no ha logrado canalizar acciones importantes de los agentes sociales, económicos y culturales asiáticos o latinoamericanos.

Un tema que merece especial interés es la relación entre China³⁸² y los países andinos, pues el crecimiento de la economía China

380 SGCAN (2009), “Relaciones económicas de la CAN con APEC”, Semana del 24 al 29 de Noviembre de 2008. SG/de 256.4, 26 de junio de 2009. [En línea]. Lima, disponible en http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/DEstadisticos/SGde256_4.pdf [Accesado el 13 de agosto de 2009].

381 (2007)

382 Al ser uno de los países del eje geoeconómico que tiene un rol protagónico en

ha tenido un importante efecto de arrastre³⁸³ del sector minero y forestal latinoamericano³⁸⁴.

En la documentación oficial que respalda la relación entre ambas partes, se encuentra en primer lugar el “Acuerdo para el establecimiento de un mecanismo de consulta política y cooperación”³⁸⁵,

la orientación de la política económica mundial. Es la cuarta economía en tamaño en el comercio internacional, concentrando el 5,9% y 2,5% de las exportaciones mundiales de mercancías y servicios comerciales, respectivamente (OMC, 2004).
383 Pero el fortalecimiento de las relaciones entre China y los países latinoamericanos ha trascendido el ámbito económico, así a partir de 1990 se empiezan a celebrar rondas de diálogo con el Grupo de Río. Se han apoyado mutuamente en temas políticos y de la agenda internacional, mantienen posiciones idénticas o parecidas en un amplio abanico de temas internacionales de importancia trascendental y se apoyan mutuamente en las Naciones Unidas y otras organizaciones internacionales, llevando a cabo una estrecha cooperación. También, América Latina ha dado apoyo a China en lo que se refiere al ingreso a la OMC, la candidatura de Beijing como sede de los Juegos Olímpicos de 2008, etc. Además, China y las naciones latinoamericanas han mantenido estrechos vínculos y cooperación en los foros como el Foro Económico del Asia-Pacífico (APEC) y el Foro de Cooperación América Latina-Asia del Este (FOCALAE). Dada la trascendencia de las relaciones se podría pensar que China se erigiría como el redentor que América Latina busca. Empero, considero que China no estaría dispuesta a desafiar a los Estados Unidos, por lo que su presencia en América Latina no constituye un peligro. Por ejemplo, Sanahuja sostiene que en estos últimos años, han sido las compras de deuda del tesoro por parte de China y otros países de Asia las que han sostenido el dólar, evitando que el descenso que ha experimentado esa moneda desde 2001 fuera aún mayor. Esto debido a que los bancos centrales de los países asiáticos, que para su crecimiento aún dependen más de los mercados externos que de sus propios mercados domésticos, no han dejado de financiarlos por temor al deterioro de la relación cambiaría con sus monedas, lo que llevaría a una pérdida de competitividad de sus economías y a menores tasas de crecimiento (2008a:85). Lo que indicaría que en lugar de ser antagónicos hay una relación de dependencia entre ambos.

384 Los productos más beneficiados son: hierro, minerales de cobre, aluminio, gas natural líquido, y en general recursos energéticos, según registros de Argentina, Brasil, Chile y Perú con China, en 2002 y 2003.

385 SGCAN (2009), “Acuerdo para el establecimiento de un mecanismo de consulta política y cooperación entre la Comunidad Andina y la República Popular China.- Beijing, 30 de marzo de 2000” [En línea]. Lima, disponible en: <http://www.comunidadandina.org/documentos/actas/acu30-3-00.htm> [Accesado el 27 de septiembre de 2009].

que suscribieron en marzo del año 2000, con el fin de fortalecer sus lazos de cooperación e intercambio comercial, empresarial y tecnológico y el diálogo en campos multilaterales internacionales. El mecanismo, coordinado por el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y por el Ministerio de Relaciones Exteriores de China, se ha reunido en dos ocasiones, en Bogotá, en octubre de 2002, y en Beijing, en septiembre de 2004.

Con ocasión de la reunión celebrada entre el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y el Vicepresidente de la República Popular China, señor Zeng Qinghong, el 27 de enero de 2005, ambas partes ratificaron el interés de fortalecer y profundizar sus relaciones, con miras a incrementar los flujos comerciales bilaterales, fomentar el crecimiento económico e impulsar un desarrollo sostenible con cohesión y bienestar social. También manifestaron una clara coincidencia sobre una visión de las Relaciones Internacionales sustentada en el multilateralismo y en el pleno respeto al Derecho Internacional. Con base en esta visión, confirmaron su voluntad de desarrollar la cooperación política entre ambas partes.

En ese contexto, el Vicepresidente de la República Popular China señaló el interés de su país de impulsar las siguientes diez áreas concretas de cooperación con la Comunidad Andina: 1) Mantener el Mecanismo de consultas a nivel de vicescancilleres; 2) Cooperación en los sectores de telecomunicaciones, energía, infraestructura; 3) Foro empresarial y seminarios de promoción de comercio e inversiones; 4) Cooperación agrícola; 5) Cooperación en sanidad agropecuaria; 6) Cooperación para la lucha contra el narcotráfico y asuntos conexos; 7) Cooperación para la lucha contra la pobreza; 8) Intercambios y cooperación periodística; 9) Acercamiento entre la Asamblea Popular China y el Parlamento Andino; y, 10) Continuar la cooperación para la capacitación de los recursos humanos.

Además, con fecha 27 de octubre de 2005 fue aprobado un documento de trabajo por la X Reunión Extraordinaria del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores conducente hacia un

programa de cooperación entre la Comunidad Andina y la República Popular China. En este documento se manifiesta que se han creado condiciones favorables para profundizar las relaciones entre la Comunidad Andina y China, a partir de los mecanismos existentes y las voluntades expresadas, con el fin de avanzar en el diálogo político, fortalecer la cooperación económica y social e incrementar el comercio y las inversiones.

En tal sentido, se afirma que los países miembros podrían propiciar la adopción y desarrollo de un programa de trabajo que, recogiendo las áreas identificadas por el gobierno de China, plantee acciones concretas que se podrían ejecutar en el corto, mediano y largo plazo en los siguientes ámbitos: a) Diálogo político, b) Cooperación Sur- Sur, c) Promoción del comercio y las inversiones, d) Energía, e) Infraestructura y tecnología, f) Cooperación en sanidad agropecuaria, g) Turismo, y h) Lucha contra el problema mundial de las drogas.

Hasta ahora la estrategia de China no difiere en demasía de aquella desplegada por EEUU en la subregión andina. Es decir, China también tiene un acuerdo de libre comercio con Perú³⁸⁶ (vigente desde marzo del 2010), por ahora único país de la CAN que es miembro de la APEC.

3.3.- La Unión Europea ¿federador externo de la integración andina?³⁸⁷

Existen diferentes argumentos por los que se sostiene que la Unión Europea, a diferencia de Estados Unidos, apoya el fortalecimiento

386 Entre los países asiáticos China es el más importante socio comercial del Perú, y si se observa la composición del intercambio comercial a nivel de países se encuentra que China es el segundo socio comercial más importante para el Perú a nivel mundial.

387 Sobre la relación interregional entre la UE y la CAN se realizará un análisis minucioso en la tercera parte de la tesis. La justificación para considerarla en esta parte es establecer criterios diferenciales entre ésta (UE), y los otros ejes geoeconómicos en su relación con la CAN.

de la integración en la Comunidad Andina de Naciones, actuando como federador externo³⁸⁸.

En el año 2004 andinos y europeos acordaron llevar a cabo un proceso de evaluación conjunta del proceso de integración andino. Además de identificar las principales carencias del proceso, esa evaluación ha pretendido alentar su resolución, condicionando la firma de los acuerdos de asociación a que exista un grado suficiente de integración. Para la Comisión, esto significó una unión aduanera efectiva³⁸⁹. Sin embargo, los resultados de ese ejercicio han sido limitados, aunque hay que resaltar el papel positivo que la UE tuvo en la crisis sufrida por la CAN a mediados de 2006, contribuyendo a evitar su ruptura.

En la actualidad en opinión de Sanahuja ambas regiones se encuentran redefiniendo sus opciones, y el regionalismo “ligero”, “disperso” y “elitista”³⁹⁰ de la CAN parece estar conduciendo a una flexibilización de los condicionamientos por parte de la UE. Este relajamiento en las exigencias ¿Implicaría una pérdida de fe en que los socios andinos son capaces de profundizar el proceso de integración?, y por tanto la UE desea abandonar su papel de federador. O, ¿la UE ha asumido esta posición más flexible para ser un federador realista del proceso de integración en la CAN donde sus condicionamientos se erijan como metas reales que sus socios andinos están en capacidad de afrontar?. O, ¿Es una estrategia reactiva ante el avance de EEUU en la región?, avance materializado con la firma de acuerdos de libre comercio bilaterales con algunos miembros de la CAN. Me dedicaré a dilucidar las respuestas a estas interrogantes en la parte tercera, donde se analizará el proceso para la firma del Acuerdo de Asociación entre ambos.

388 Federador Externo es la expresión usada por Jürgen Rüländ para referirse a la labor de promoción de la integración llevada a cabo por la UE no sólo en el ámbito del regionalismo latinoamericano. Par ver más información: Inter- and Transregionalism: Remarks on the State of the Art of a New Research Agenda. National Europe Centre Paper N°35, Documento preparado para el Taller Estudios sobre Asia- Pacific en Australia y Europe: Una agenda de investigación para el futuro, Australian National University, 5-6 July 2002.

389 (Sanahuja, 2007:92)

390 (2006:3)

Si bien los ejes geoeconómicos son actores externos que se encuentran influenciando en la profundización o dispersión del proceso de integración, también en el seno de la región latinoamericana se ha producido el surgimiento de una “tercera generación de integración: la integración ideológica³⁹¹ o politización de la integración”, donde actores como ALBA, y UNASUR cobran protagonismo³⁹².

3.4.- La Alternativa Bolivariana de las Américas (ALBA).

La Alternativa Bolivariana de las Américas (ALBA) fue presentada por el presidente venezolano Hugo Chávez, en diciembre de 2001, durante la III Cumbre de Jefes de Estado y Gobierno de la Asociación de Estados del Caribe, de tal manera que Venezuela es el país promotor de este proyecto de contestación ideológica³⁹³.

Surgió oficialmente en diciembre de 2004 cuando los presidentes de Cuba, Fidel Castro y de Venezuela, Hugo Chávez se

391 Este término fue utilizado por Susanne Gratius durante su ponencia sobre “El futuro de MERCOSUR y las relaciones con Estados Unidos y la UE”. Curso de Verano de “El Escorial”: “ Los nuevos mapas de integración regional en América Latina”, julio 2007.

392 Para referirse a estas iniciativas Sanahuja (2008a) utiliza la expresión “propuestas post-liberales”.

“La integración regional, los proyectos bolivarianos y la Unión de Naciones Suramericana (UNASUR), en VV AA (2008), Anuario Iberoamericano 2008. “La revolución bolivariana”, Madrid, Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEE), Ministerio de Defensa, Cuaderno de Estrategia nº 139.

393 En los primeros años de presidencia de Hugo Chávez, la política exterior venezolana estuvo marcada por cierto continuismo en lo referido al apoyo a la integración regional, en el marco de la CAN, y a la búsqueda de mayor autonomía en la política exterior. Esta política, sin embargo, se torna más pro-activa e ideologizada a partir del triunfo del Presidente Chávez en el referéndum revocatorio de 2004, un acontecimiento que en ese como en otros ámbitos, supone un punto de inflexión ideológico y político en su Gobierno. La formulación de un “nuevo mapa estratégico” en noviembre de ese año, y la deriva política hacia el “Socialismo del siglo XXI” conducen a una nueva matriz de política exterior de alto perfil, de fuerte impronta presidencial, que además va desarrollarse en el contexto favorable del ciclo alcista de los precios del petróleo (Sanahuja, 2008a)

reunieron en la Habana y firmaron los protocolos de su fundación como forma de integración de América Latina y el Caribe. Con la llegada de Evo Morales a la presidencia de Bolivia, este país pasó a formar parte de esa agrupación, y le siguió Nicaragua tras el triunfo del Frente Sandinista de Liberación Nacional (FSLN) y de su presidente Daniel Ortega.

Actualmente el ALBA lo integran Venezuela, Cuba, Bolivia, Nicaragua, Honduras³⁹⁴, Dominica, San Vicente y las Granadinas³⁹⁵, Antigua y Barbuda³⁹⁶, y Ecuador³⁹⁷. Correa³⁹⁸ afirma que es una propuesta de integración diferente, pues sostiene que mientras el ALCA responde a los intereses del capital trasnacional y persigue la liberalización absoluta del comercio de bienes y servicios e inversiones, el ALBA³⁹⁹ pone el énfasis en la lucha contra la pobreza y la exclusión social, y por lo tanto expresa los intereses de los pueblos latinoamericanos.

Asimismo, Lucrecia y Juan Carlos Morales⁴⁰⁰ sostienen que el ALBA se fundamenta en la creación de mecanismos para fomentar ventajas cooperativas entre las naciones que permitan compensar

394 Cuya incorporación como miembro pleno se ha dado el 25 de agosto de 2008.

395 Cuyo ingreso se produjo el 17 de abril de 2009.

396 Cuyo ingreso se produjo en junio de 2009.

397 Cuyo ingreso se produjo el 24 de junio de 2009.

398 (2005)

399 Durante la VI Cumbre de el ALBA efectuada en Caracas del 24 al 25 de enero de 2008 con la presencia de los países miembros e invitados de Granada, Saint Kitts y Nevis, Haití, y Uruguay, se acordó nuevos convenios económicos y los pasos a seguir para enfrentar la crisis económica de los alimentos y el alza del petróleo, entre otros aspectos. También dio la bienvenida oficial a la integración de Dominica al grupo y dejó creada las bases para que a los pocos días naciera el Banco del ALBA, el cual garantizaría la estabilidad y sostenibilidad de sus miembros frente a la turbulencia financiera internacional. El Banco, con un capital inicial autorizado de 2000 millones de dólares y 1000 millones de dólares de capital suscrito, tiene el objetivo de financiar proyectos de impacto social que, por tener un plazo de recuperación largo, generalmente no son asumidos por la banca comercial.

400 (2007)

las asimetrías existentes entre los países del hemisferio. Su principio está basado en la cooperación de fondos compensatorios para corregir las disparidades que colocan en desventaja a los países débiles frente a las primeras potencias. Este argumento hace sostener como refiere Sanahuja (2008a) que pese a su discurso integracionista, en realidad el ALBA es sobre todo un proyecto político y una estrategia de cooperación “sur-sur” que ni pretende, ni logra, integrar el espacio económico de sus miembros.

Se concreta también como un proyecto de contestación ideológica, a través de las posiciones asumidas por los gobiernos de América Latina en oposición al Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA)⁴⁰¹, expresadas durante la reunión de Mar del Plata – Argentina, en noviembre de 2005 que no permitieron el avance de ese proyecto neoliberal. Desde entonces, Estados Unidos ha presionado a gobiernos aliados o con economías débiles en América Latina para que firmen Tratados de Libre Comercio bilaterales, y de esa forma contraponerlos al ALBA, pues observa en este último un fuerte opositor a sus proyectos hegemónicos regionales.

Dentro de la Comunidad Andina, la estrategia estadounidense de oposición a la Alternativa Bolivariana de las Américas ha sur-

401 A propósito del ALCA, a finales de septiembre de 2008 el presidente Bush, y otros once gobernantes del continente americano anunciaron la creación de “La iniciativa para el Camino a la Prosperidad en América”, un foro que servirá para promover el libre comercio en el continente. Nicaragua es el único país de los países americanos con los que Estados Unidos tiene firmados Tratados de Libre Comercio que no participa de la iniciativa. El portavoz del Consejo de Seguridad Nacional de la Casa Blanca, explicó que Nicaragua, miembro del TLC, conocido como CAFTA-DR, fue invitado a sumarse, pero declinó participar. En este foro los líderes podrán trabajar para asegurarse de que los beneficios del comercio se compartan ampliamente, subrayó el presidente Bush, quién defendió hasta el último momento la creación del Área de Libre Comercio para las Américas propuesta en 1994 por Clinton y abandonada definitivamente en 2006 por la oposición de varios países del continente. La iniciativa de hoy, muy alejada de aquel sueño de crear un Área de Libre Comercio desde Alaska a Tierra de Fuego, ha sido suscrita por: Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Perú además de Estados Unidos.

tido efectos, ya que EEUU ha logrado la firma de acuerdos de libre comercio bilaterales con dos de los miembros de la CAN: Perú y Colombia. Esto ha significado que los impulsores del ALBA no hayan podido concretar su esfera de influencia sobre la subregión andina, y también que la subregión se encuentre caracterizada por un regionalismo ligero, donde es difícil concretar compromisos comunitarios.

El posicionamiento ideológico de los países miembros ha producido una confrontación por ahora –al parecer– irreconciliable. La confrontación afecta negativamente el avance del proceso de integración, debido a que el esquema institucional regional tiene prevalencia intergubernamental.

3.5.- El impacto de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) en la CAN: ¿Lo fortalece o debilita como esquema de integración subregional?

A principios de siglo XXI se percibió en Suramérica aires nuevos de integración. Se convocaron a una serie de cumbres regionales, y es a partir de la Cumbre de Cusco (Perú), de finales de 2004, que se comenzó a hablar de la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN).

La CSN, desde su nacimiento, dio muestras de inusitado dinamismo pues se convocaron a cumbres importantes, lográndose algunos resultados en los ámbitos político, comercial y de cooperación sur-sur con los países árabes (Brasilia 2005) y con la Unión Africana (Abuja, Nigeria, Noviembre 2006; e Isla Margarita, Venezuela, Septiembre 2009).

En abril de 2007, la CSN celebró una Cumbre en Isla Margarita (Venezuela) que se denominó y desarrolló casi hasta el final como Cumbre Energética de la Comunidad Sudamericana de Naciones. No obstante, en el curso de la reunión, los presidentes aprobaron la propuesta de cambio de nombre, por el de UNIÓN DE NACIONES SURAMERICANAS “UNASUR”, pues consideraron que UNION era más comprometedor que COMUNIDAD, y

que la denominación SURAMERICA es más explícita en su referencia al SUR del planeta. El Tratado Constitutivo de la UNASUR se aprobó en Brasilia, el 23 de mayo de 2008.

La UNASUR está integrada por 12 países suramericanos: 5 del MERCOSUR (Venezuela, Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay), 4 de la CAN (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia), además Chile, Surinam y Guyana. Su diseño institucional es predominantemente intergubernamental: Consejo de Jefes de Estado (con presidencia pro t empore rotativa de manera anual, por orden alfabético); Consejo de Cancilleres; Consejo de Delegados (altas autoridades de las Cancillerías), Grupos Sectoriales, Secretaria General. El mecanismo de decisiones de los Consejos, según el artículo 12 del Tratado Constitutivo, es por consenso de los 12, lo que en la práctica mayoritariamente ha significado unanimidad.

Diego Cardona⁴⁰² afirma que la UNASUR está planteada como un proceso básicamente político, no económico ni técnico (lo comercial no se considera de manera explícita, y se piensa que tiene de momento una dinámica propia en la relación CAN-MERCOSUR). Si la construcción de Suramérica avanza sustancialmente, el contenido técnico tenderá a ser mayor, sin desplazar por ello al político. A fin de cuentas el criterio intergubernamental sigue siendo el básico en este proceso.

Desde una perspectiva estratégica, sostiene Salazar⁴⁰³, se espera que la consolidación de la UNASUR permita enfrentar de manera efectiva los mayores problemas de la vida internacional, adoptando políticas y acciones comunes en relación con la defensa de los sistemas democráticos, la lucha contra la delincuencia internacional (drogas, terrorismo, violación de derechos humanos), la promoción del desarrollo sostenible y otras formas de cooperación solidaria entre los Estados. También se espera que la dimensión y esencia política de este proyecto de integración no sólo contribuya a la reinserción de América del Sur en el sistema internacional, sino

402 (2008)

403 (2008)

que propicie condiciones objetivas para dar solidez a la seguridad regional generando solidaridades recíprocas entre los pueblos, y principalmente entre los actores sociales y económicos, y entre los gobiernos. En opinión de Peña⁴⁰⁴ se aspira a generar bienes públicos regionales que permitan neutralizar eventuales tendencias a la fragmentación en el subsistema político internacional. Sostiene además que aparte de sus objetivos políticos, desde su origen esta iniciativa ha estado también relacionada con el desarrollo de proyectos de infraestructura física y con la energía.

A través de la observación de este contenido, y asumiendo una interpretación doctrinaria realista, se aprecia que este proceso apuntaría a conseguir el manejo de temas donde normalmente se ha denunciado injerencia, sobre todo por parte de Estados Unidos en el ejercicio de sus estrategias para mantener su hegemonía. Empero, el análisis se tiene que dirigir a verificar si la UNASUR cuenta con los instrumentos necesarios para el cumplimiento de estos fines.

Uno de los aspectos a resaltar es que la propuesta de la UNASUR no ciñe su progresión a los postulados de la teoría de la integración económica tradicional, impulsada por Jacob Viner (1950), y Bela Balassa (1961), donde se concibe la integración económica como requisito previo para niveles más profundos de integración en otras áreas, en esta línea José A. Sanahuja⁴⁰⁵ en referencia particular a la UNASUR, sostiene que: *“Resulta difícil caracterizarla como un marco de integración económica, en el sentido que habitualmente se ha dado a esa expresión en América Latina. Sería más correcto caracterizarla como una expresión del ‘regionalismo post-liberal’... El hecho de que, como se ha indicado, no se mencione a la CAN y a MERCOSUR como elementos constitutivos o como organizaciones asociadas a UNASUR, más allá de una referencia genérica a los actuales procesos de integración, es un indicador significativo de la falta de consenso que existe respecto a su papel en la formación de un espacio económico sudamericano,”* (2008:31).

Nogueira⁴⁰⁶ expresa que el primer desafío de la UNASUR está relacionado con su coexistencia con dos esquemas de integra-

404 (2008)

405 (2008)

406 (2008)

ción ya establecidos -la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR)- que tienen normas y procedimientos propios, tanto en materia jurídica como económica y comercial.

Este regionalismo, desde mi perspectiva, encierra el mérito de ser una propuesta pensada y planteada desde Latinoamérica, por lo que constituye un intento de impulsar un “saber hacer propio”, y si bien dos países (Brasil y Venezuela), tienen un protagonismo en la conducción del proceso, empero los otros países tienen una oportunidad para reforzar sus vínculos en la región y participar activamente en la construcción del mismo. Sin embargo, no se debe perder de vista el importante potencial que significaría la emergencia de una nueva entidad geoeconómica en una parte del mundo en la que existen vastas reservas de recursos naturales, tales como minerales, agua, tierras cultivables y energía. Esta dotación de recursos naturales sostiene Nogueira⁴⁰⁷ -apoyada por una infraestructura de primer nivel y explotada por recursos humanos bien entrenados- puede tornarse en una de las más importantes áreas económicas en un mundo globalizado que consume grandes cantidades de alimentos, materia prima y energía. El caso del petróleo es bastante ilustrativo. Si fuesen comprobadas las reservas brasileñas *off shore* -que podrían superar los 50.000 millones de barriles- las reservas combinadas de Brasil y Venezuela serán superiores a las de Arabia Saudita, estimadas en 250,000 millones de barriles. A su vez, grandes reservas y producción de petróleo, gas natural, hidroelectricidad y biocombustible, permitirán una sólida integración energética regional con beneficios para los doce países, principalmente a los importadores de energía como Chile, Paraguay, Uruguay, Surinam y Guyana.

No obstante, desde la perspectiva teórica el proceso requiere aún profunda investigación, pues si tal y como está establecido actualmente se supedita el avance del proceso a lo negociado a nivel intergubernamental, y las decisiones son aprobadas por unanimi-

407 (2008)

dad es previsible que el proceso continuará experimentando obstáculos como el producido durante la reunión de los Cancilleres y Ministros de Defensa de la UNASUR realizada el 15 de septiembre de 2009, donde no hubo acuerdo ante la negativa de Colombia a la demanda de varios países de la región de “transparentar” el acuerdo militar con Estados Unidos, en pos de establecer medidas de confianza en materia militar. Además, Colombia, Perú y Chile durante el año 2011, como una demostración de que aún no se puede hablar de un regionalismo postliberal, a través de la Alianza del Pacífico, recordaban que el regionalismo abierto aún seguía muy vivo y que la existencia de múltiples compromisos de apertura comercial (característica del regionalismo abierto) está dentro de las prioridades de sus estrategias de inserción económica internacional, con lo que ratifican su apuesta por el neoliberalismo como ideología.

Ante un predominio de los mecanismos intergubernamentales, se aboga por la generación de un contrapeso con instituciones de carácter supranacional o comunitario. Sin embargo, ¿Cómo convencer a estos gobiernos para que deleguen en tecnócratas el manejo de temas de alto contenido político?. Una solución viable, atendiendo la coyuntura actual de la UNASUR, estaría en la alternancia de los gobernantes, pues por ejemplo en el caso de Colombia las elecciones están programadas para el año 2010. Dada su importancia es urgente promover la investigación sobre que otros mecanismos posibilitarían la facilitación en la negociación de temas de alto contenido político, y si los países suramericanos están preparados para incorporarlos.

Las interrogantes que ahora corresponde dilucidar es ¿Cuál es el impacto de la UNASUR en la CAN?, ¿Lo fortalece o debilita como esquema de integración subregional?

En la CAN se han registrado progresos en términos de liberalización arancelaria intracomunitaria, lo que ha generado un incremento del comercio intra-CAN, sin embargo, este progreso no ha podido cubrir las deficiencias registradas en la generación de una estrategia subregional capaz de orientar la actividad de los agentes económicos transnacionales en función a las ventajas que

podría otorgar un mercado subregional ampliado, asimismo pocos son los cambios registrados en la estructura de producción de los países andinos reforzándose más bien su rol de proveedores de materias primas al mundo, manteniéndose la situación de dependencia en la relación norte-sur, de hecho ese es el “asunto central” que ha conducido a la severa situación de crisis actual en la CAN pues la contraposición ideológica de los países miembros ha generado visiones y la asunción de estrategias de inserción económica internacional distintas, sobre todo en su relación con el “centro” lo que evidentemente ha influido en la profundización de la interdependencia intracomunitaria.

Estos resultados poco satisfactorios tienen su origen en la preeminencia de los órganos intergubernamentales de la CAN, en relación a los de carácter comunitario o supranacional, pues la gestión y actuación de estos últimos son los que generan mayores niveles de interdependencia, en la medida que en estos órganos se acciona sin atender, de manera prioritaria, los intereses individuales de los países miembros.

Por el lado de los beneficios que aporta la UNASUR a la integración latinoamericana, y que repercute directamente en la CAN está la creación del Consejo Sudamericano de Defensa. El objetivo del Consejo –aceptado por la mayoría de los países– es generar un espacio de debate en el área de seguridad y defensa, evitando situaciones que potencialmente puedan generar conflictos como la ocurrida entre Colombia, Ecuador y Venezuela (cuyo punto más álgido se produjo con el operativo militar “Operación Fénix, en marzo de 2008) Además, es positivo que la UNASUR proporcione otro espacio de diálogo para temas donde hay un enfrentamiento profundo entre países miembros de la CAN, de tal manera que se puedan ensayar mayores probabilidades de negociación y solución, o incluso iniciar diálogos sobre temas que son de difícil abordaje y resolución al interior de la CAN, es el caso –por ejemplo– de la propuesta peruana de un pacto de no agresión entre los países de la región suramericana.

Otra de las potencialidades que ofrece la UNASUR, se visualizó durante los acontecimientos producidos el 2008 en la crisis po-

lítica surgida en Bolivia, pues ha sido la primera vez en la historia de la integración latinoamericana donde los países miembros –bajo la convocatoria de la presidencia Pro-Tempore– se reunían para deliberar y expresar su apoyo contundente a la legitimidad democrática de uno de sus gobiernos. En el contexto de la CAN se puede afirmar que esta actuación de la UNASUR ha consolidado la institucionalidad y gobernabilidad (vigencia de la democracia, al respetarse los resultados del referéndum de revocatoria realizado en Bolivia) en la subregión, contribuyendo al fortalecimiento de la integración andina.

De otro lado, el protagonismo de la agenda política a nivel suramericano no ha sido acompañado por una actuación conducente al fortalecimiento de los procesos de integración económica en pos de la convergencia CAN-MERCOSUR, lo que ha tenido un impacto negativo en la CAN pues ha contribuido a profundizar la polarización ideológica de los países miembros, facilitando una adhesión más comprometida por parte de Ecuador y Bolivia en torno al ALBA, y la permanencia de Perú y Colombia en su orientación liberal ortodoxa.

Este panorama exige que se propicie una actuación contundente e inmediata por parte de la UNASUR, tanto a nivel de fortalecimiento de la cohesión intracomunitaria andina, como de convergencia económica CAN-MERCOSUR. El problema es que la UNASUR tampoco ha resuelto el tema de la preeminencia intergubernamental (es más, en su caso la supranacionalidad aún es casi inexistente), por lo que existe el riesgo de que la resolución de conflictos a nivel suramericano no pueda resolverse eficazmente.

Empero, en el ámbito suramericano se cuenta con la presencia de países importantes que podrían convertirse en federadores externos de la integración andina, es el caso de Brasil, pero la interrogante a formular en este punto es si los países miembros de la CAN están preparados para una intervención de un federador intra-regional que impulse el fortalecimiento de la integración andina. Es precisamente en este instante donde se puede apreciar la interrelación e interdependencia que existe entre ambas agendas a nivel suramericano, es decir de un lado la agenda política, y de otro el tema/ agenda del fortalecimiento de la integración andina y del cono sur en pos de

una convergencia CAN-MERCOSUR. Pues en el caso de una supuesta intervención de Brasil es previsible que países como Perú o Colombia, muy vinculados a sus socios estadounidenses muestren cierta renuencia a dicha intervención. En la medida en que se hayan registrado avances en los temas referidos a relaciones hegemónicas en la agenda política suramericana será más viable avizorar escenarios donde sea posible la cooperación intra-suramericana para temas referidos a la creación de un espacio económico suramericano a partir del fortalecimiento de la integración andina y del cono sur, y de una convergencia económica entre ambos bloques, tema de trascendental importancia en el actual panorama mundial geoeconómico.

Para finalizar, la asunción de que la UNASUR puede fortalecer a la CAN requiere el reconocimiento, por parte de los conductores de los procesos de integración (CAN, MERCOSUR, UNASUR), de la interrelación e interdependencia de ambos temas, de tal manera que la especial atención que se está prestando a la agenda política regional suramericana no signifique una pérdida de interés en la promoción del fortalecimiento de la integración andina, y del cono sur en pos del cumplimiento de las metas de convergencia económica CAN-MERCOSUR.

4.- La agenda social andina.

A partir de la III Cumbre Unión Europea - América Latina, en mayo de 2004, se intensificó el trabajo en el seno de la CAN para la definición de una agenda social andina, pues en la mencionada Cumbre, los países participantes (entre los que se encontraban los andinos), se comprometieron a trabajar por la cohesión social⁴⁰⁸. Así, se la ha programado en torno a cinco criterios básicos que son: i) Políticas sociales, ii) Participación social, iii) Migraciones y sus aspectos socio-laborales, iv) Ciencia, tecnología e innovación, y v) Desarrollo Fronterizo.

408 SGCAN (2009), “Cohesión social” [En línea]. Lima, disponible en http://www.comunidadandina.org/agenda_social/cohesion.htm [Accesado el 20 de julio de 2009].

4.1.- Políticas sociales.

Para el desarrollo del primer criterio (Políticas sociales) se preparó un Plan Integrado de Desarrollo Social (PIDS)⁴⁰⁹, cuya ejecución quedó en manos del Consejo Andino de Ministros de Desarrollo Social⁴¹⁰, de los Comités Nacionales del PIDS⁴¹¹, y de la Red andina de ONG y entidades académicas⁴¹². La Secretaria General ha asumido el rol de secretaria técnica.

Durante la XVI reunión del Consejo Presidencial Andino, celebrada en Lima en julio de 2005, los Jefes de Estado reiteraron su compromiso hacia el esfuerzo de fortalecer la cohesión social. Por tanto, se pretende que a partir de los programas y proyectos contemplados en el PIDS se facilite la gradual definición de una Estrategia Andina de Cohesión Social, con los siguientes ejes de acción⁴¹³:

- Superación de asimetrías sociales (pobreza, exclusión e inequidad)
- Superación de las grandes asimetrías territoriales al interior de la CAN
- Superación de la debilidad institucional y del ejercicio de la ciudadanía
- Superación de la discriminación y la conflictividad interétnica
- Creación de un Fondo Social Andino.

El 2011 se declaró como “Año Andino de la Integración Social, se desarrollaron una serie de encuentros, y en el mes julio el Consejo Andino de Ministros de Desarrollo Social definió “Los Objetivos Andinos de Desarrollo Social” (OANDES). Estos Obje-

409 Decisión 601, septiembre de 2004

410 Decisión 592, julio de 2004.

411 Decisión 601, septiembre de 2004.

412 Decisión 553, junio de 2003. Aún está en fase de implementación.

413 SGCAN (2009), “Cohesión social”, [En línea]. Lima, disponible en http://www.comunidadandina.org/agenda_social/cohesion.htm [Accesado el 23 de septiembre de 2009].

tivos sirvieron de base para la Estrategia Andina de Cohesión Económica y Social que pone en marcha programas subregionales que se traducen en planes de acción de los países miembros.

En cuanto a la creación de un Fondo Social Andino, la propuesta aún se encuentra en fase de estudio y evaluación, lo que queda claro es que este Fondo no debe ser: un fondo de estabilización fiscal pues la CAF y el FLAR ya tienen ese cometido.

4.2.- Participación social.

El segundo criterio (Participación social) se refiere a la participación organizada de la sociedad civil en el proceso andino de integración. Se manifiesta a través de la formulación y presentación de las opiniones o puntos de vista de los Consejos Consultivos Empresarial y Laboral Andinos y mediante el diálogo y la concertación de los intereses de los pueblos indígenas de la CAN. Se está promoviendo también la participación de los consumidores y municipios⁴¹⁴.

Dentro del esquema de integración subregional andino existen, incluso antes del surgimiento del nuevo regionalismo, plataformas de participación ciudadana. Inicialmente estuvo concebida a través del Comité Asesor Económico y Social (CAES) constituido en 1969, con la finalidad de convertirse en un mecanismo de participación de los empresarios y los trabajadores en el proceso de integración subregional. Posteriormente, con la reestructuración de la Comunidad Andina, en 1983, se crean el Consejo Consultivo Empresarial Andino (CCEA) y el Consejo Consultivo Laboral Andino (CCLA) como espacios de participación de la sociedad civil.

Ambas son instituciones consultivas, y por tanto facultadas a presentar sus opiniones y puntos de vista a los órganos del SAI, a solicitud de éstos o por propia iniciativa, y a participar activamente, con derecho a voz, en las reuniones vinculadas con la marcha del

414 SGCAN (2009), “Agenda social” [En línea]. Lima, disponible en <http://www.comunidadandina.org/sociedad.htm> [Accesado el 15 de septiembre de 2009].

proceso subregional de integración⁴¹⁵ (Consejo Consultivo Laboral Andino, 2006).

Al parecer, el diseño de éstos no incluía la representación de vastos sectores de la población de cada uno de los países miembros –nótese que ninguno de los dos Consejos contiene la palabra social- por lo que se han propiciado cambios. Así, se reformó el Convenio Socio-Laboral Simón Rodríguez para convertirlo en un organismo tripartito y paritario⁴¹⁶; se suscribió la Carta Andina para la Promoción y Protección de los Derechos Humanos; se crearon el Consejo Consultivo Andino de Autoridades Municipales y el Consejo Consultivo de Pueblos Indígenas de la Comunidad Andina⁴¹⁷

415 Estos Consejos Consultivos, con el desarrollo de las Decisiones 441, 442 y 464 en 1998, concretaron el derecho de participar con voz en todas las instancias técnicas y políticas del proceso andino de integración. Así ambas instituciones consultivas, a iniciativa propia o a solicitud de algunos de los máximos órganos del proceso, han procedido a emitir sus opiniones conteniendo sus planteamientos y puntos de vista sectoriales sobre la marcha de la Comunidad Andina. Es importante recordar que durante la etapa de formulación del Plan Integrado de Desarrollo Social (PIDS) la Secretaría General de la Comunidad Andina solicitó formalmente la opinión de ambos Consejos Consultivos sobre los proyectos técnicos formulados antes de su consideración final por las máximas instancias políticas del proceso.

416 Con igual capacidad de voz y participación para los Ministros de Trabajo y los Coordinadores Nacionales de los Consejos Consultivos Empresarial y Laboral Andinos.

417 En la base de datos electrónica de la Comunidad Andina de Naciones se ha hallado un documento de trabajo (SG/dt 215/Rev. 1), un proyecto de regulación interna para “La mesa de trabajo sobre los derechos de los pueblos indígenas” –creada a través de la Decisión N° 524 por el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores. Esta mesa de trabajo fue establecida teniendo como base la Declaración de Machu Pichu sobre Democracia, Derechos de la Población Indígena, y Lucha contra la Pobreza realizada en Julio de 2001. Pero esta mesa ha sido sustituida por “El Consejo Consultivo de los Pueblos Indígenas” en Septiembre de 2007 (Cerqueira, 2008), a través de la Decisión 674, como instancia consultiva en el marco del Sistema Andino de Integración, “para promover la participación activa de los pueblos indígenas en los asuntos vinculados con la integración subregional, en sus ámbitos económico, social, cultural y político”. Las últimas noticias sobre el tema informan sobre la instalación del mencionado Consejo Consultivo de los Pueblos Indígenas de la Comunidad Andina, la cual se realizó el día 8 de septiembre de 2008, en el marco de una reunión por videoconferencia.

y, la puesta en marcha el Observatorio Laboral Andino; además, se resolvió establecer un Consejo Económico y Social Andino.

En efecto, durante la V Reunión Conjunta de los Consejos Consultivos Empresarial y Laboral Andinos celebrada en Lima, en noviembre de 2004, ambas instancias propusieron de manera conjunta su convicción sobre la necesidad de mejorar los mecanismos de participación y consulta de las organizaciones más representativas de empresarios y trabajadores en el seno de la Comunidad Andina.

Además, la participación empresarial y laboral debe ser complementada y enriquecida con la presencia de otros sectores de la sociedad civil de la subregión. De otro lado, como la creación y participación de nuevas instancias consultivas al interior del Sistema Andino de Integración debe ser canalizada en un esquema ordenado e institucionalmente coherente, invitaron a las más altas instancias del Sistema Andino de Integración a iniciar un proceso de análisis y debate que concluya, en el más breve plazo, en la constitución del Consejo Económico y Social Andino (CESA), con competencias definidas y dotándolo de los recursos necesarios⁴¹⁸.

Se trata todavía de una propuesta cuyas características concretas están por definirse. Este constituye, sin duda alguna, uno de los mayores retos de la Comunidad Andina en lo referente a la instrumentación operativa de profundizar la participación de la sociedad en la toma y ejecución de decisiones, referidas al proceso de integración andino, habida cuenta de la diversidad y heterogeneidad de la sociedad civil.

En esta línea, ambos Consejos Consultivos asumieron el compromiso de enviar, al Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, a la Comisión y a la Secretaría General de la Comunidad Andina, una propuesta sobre la materia, en la cual se recojan los principales planteamientos y puntos de vista de consenso expresados en la V Reunión Conjunta.

418 (Aranibar, 2006:22)

Para esto, las Presidencias de ambos Consejos Consultivos encargaron al Instituto Laboral Andino (ILA), el diseño de una primera propuesta técnica para el desarrollo de esta iniciativa, la cual fue entregada para conocimiento de ambos Consejos Consultivos a fines del año 2005. Dicha propuesta mereció una primera discusión de sus delegados con motivo de la visita realizada por los representantes del Comité Económico y Social Europeo (CESE) a la sede de la Secretaría General de la Comunidad Andina en Lima, en febrero de 2006.

Se aprecia pues que han sido el CCLA⁴¹⁹ y el CCEA los que han tomado la iniciativa de ampliar los espacios de participación de la sociedad civil con la propuesta de creación del CESA, que permitiría abrir la participación de las nuevas organizaciones de la sociedad civil en la CAN⁴²⁰.

Los sindicatos andinos han sido los actores sociales privilegiados en los países andinos, pero su importancia ha disminuido en las últimas décadas. Por ejemplo, la tasa de sindicalización en Colombia y Perú disminuyó en el período 1980-1999 de 16 a 5,9% y de 25 a 5,7% respectivamente⁴²¹. De otro lado, en las últimas décadas, los movimientos indígenas se han convertido en uno de los actores principales de las organizaciones de la sociedad civil en la región andina, y no desean ser representados a través de los movimientos sindicales. En el caso del Ecuador, desde los años 40, el movimiento indígena se ha venido independizando gradualmente de los sindicatos y, desde los años 90, se ha convertido en el representante más fuerte de las organizaciones de la sociedad civil. Sin embargo, a nivel regional de la CAN, el movimiento indígena y las organizaciones de la sociedad civil en general no tienen mayor presencia. Por

419 El CCLA parece interesado en la idea del CESA con la esperanza de consolidar su presencia en la CAN y fortalecer la voz de los actores sociales tradicionales a través del establecimiento de un cuerpo consultivo que incluya un gran número de actores sociales.

420 (Peels, 2006: 39)

421 A pesar del decreciente poder de los sindicatos de la región andina, estos aún son de los actores sociales y políticos más importantes e institucionalizados.

ello resulta paradójico que la iniciativa de crear el CESA, que busca promover la inclusión de nuevas organizaciones de la sociedad civil, no está siendo impulsada por las nuevas organizaciones de la sociedad civil andinas, sino por el CCLA⁴²².

Las organizaciones empresariales y las nuevas organizaciones de la sociedad civil, en general, tienen intereses opuestos y la negociación entre ambas es difícil debido a la existencia de un terreno ideológico y político polarizado. Por ejemplo, uno de los movimientos indígenas ecuatorianos más importantes, la Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador (CONAIE) lucha por una economía anticapitalista y comunitaria y por cambios estructurales en la tenencia de tierras. Por su parte, las organizaciones empresariales ecuatorianas, en general, buscan promover un desarrollo económico neoliberal y la agro exportación a gran escala.

Peels⁴²³ afirma que la participación política de las organizaciones de la sociedad civil debe ir de la mano con cambios en las estructuras sociales subyacentes y con un cambio en la cultura política de las élites políticas y económicas en relación a la apertura de espacios políticos para las organizaciones de la sociedad civil. Esto explica por qué las nuevas organizaciones de la sociedad civil usualmente tienen una relación antagónica hacia las instituciones del gobierno y canalizan sus demandas a través de una diversidad de formas no institucionalizadas de participación política.

Entre las novedades en cuanto a los avances en el proceso de incorporación de los actores sociales en el proceso de integración está la instalación de la Mesa Andina de Defensa del Consumidor, en mayo de 2009. Esto en cumplimiento de lo establecido en la Decisión 539, de marzo de 2003, donde se prescribe que la misma es una “instancia consultiva” dentro del marco del Sistema Andino de Integración, que tiene el mandato de promover la activa participación de las instituciones públicas y privadas, vinculadas con la defensa de los derechos del consumidor en los países miembros de

422 (Ibíd, 39)

423 (2006)

la Comunidad Andina, en los procesos de concertación social y de toma de decisiones de la integración.

4.3.- Migraciones y sus aspectos socio-laborales.

Otro de los temas considerados dentro de la agenda política andina son las migraciones, que dentro de la CAN ha tomado la siguiente clasificación: a) Migraciones intracomunitarias, y b) Migraciones extracomunitarias.

El tema de las migraciones intracomunitarias ha sido uno de los aspectos que mayores progresos ha registrado, así en el 2001 se reconoció a los documentos nacionales de identificación como los únicos requisitos para viajar por la subregión y el 2006 se aprobó la Tarjeta Andina de Migración como documento uniforme de control migratorio en la subregión. De otro lado, el Instrumento Andino de Migración Laboral (junio 2003) regula la circulación y permanencia en la subregión con fines laborales, acompañado del Instrumento Andino de Seguridad Social en pos de la protección social de los migrantes laborales y del Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo.

La migración extracomunitaria de ciudadanos andinos es uno de los principales fenómenos transnacionales, cuyo origen se encuentra en los resultados insuficientes de los objetivos planteados en las agendas de desarrollo de los gobiernos en los países andinos, que origina en los ciudadanos la necesidad de migrar en búsqueda de mejores condiciones de vida, convirtiéndose la migración en una “válvula de escape”.

Según cálculos establecidos actualmente habitan en los países de la UE más de 3 millones de ciudadanos andinos (SGCAN, 2008). Esta migración está vinculada a los problemas principales de la región andina: la pobreza y desigualdad en la distribución del ingreso. A su vez constituye una parte de expresión de la integración económica global, puesto que el mundo desarrollado, con sus mercados laborales segmentados, necesita la mano de obra inmigrante para garantizar su estabilidad y crecimiento económicos.

Desde la región andina, la gran vía de entrada irregular sobrevenida de los ciudadanos andinos a Europa (en particular España e Italia como principales polos de atracción) se realiza a través del visado de turista. En el año 2002, 464,000 latinoamericanos, procedentes sobre todo de Colombia, Ecuador y Argentina que entraron como turistas a España no regresaron, o al menos no lo hicieron desde España. En el 2001, fueron 459,782. Esto indica una falta de políticas públicas de prevención de la migración desordenada en los países expulsos.

A nivel andino, se verifican algunos esfuerzos desplegados, cítese por ejemplo la Decisión 504 que crea el Pasaporte Andino, así como la Decisión 548 sobre “Mecanismo Andino de Cooperación en materia de Asistencia y Protección Consular”, también la propuesta presentada en agosto de 2006 por la Secretaria General (Documento SG/Propuesta 154/Rev. 1) sobre Lineamientos de la Política Externa Común Andina de Migraciones, la que luego se lanzaría como proyecto de Decisión, y el Documento de Trabajo de la Secretaría General (SG/dt 421) sobre “Las migraciones intracomunitarias y extracomunitarias en la agenda de la Comunidad Andina” de agosto de 2008. También se pueden citar las reuniones realizadas por el Comité Andino de Autoridades de Migración (CAAM). Así, como la creación de la Red Andina de Migraciones, el 7 de febrero de 2009, que significa la incorporación de la sociedad civil en el proceso.

CONCLUSIONES

1. El papel de la CEPAL, el BID y el Banco Mundial fue fundamental sobre todo entre los años 1990 y 1994, en la medida que otorgó un nuevo marco de políticas para el desarrollo del modelo de regionalismo abierto. No obstante, en el caso del Grupo Andino fueron los presidentes de los Estados miembros quienes asumieron el rol protagónico en la conducción del proceso de integración.

2. Las reformas económicas efectuadas al interior de los Estados, desde mediados de los años ochenta, generaron altos costos sociales (la privatización de las empresas originó pérdida de empleo), pues no estuvieron acompañadas de políticas para corregir asimetrías ni de promoción de la cohesión social, con el consiguiente rechazo por parte de la población. La que manifestó su descontento a través de la elección de gobiernos que ofrecieron revertir esas políticas. En otros casos, la alternancia de los gobiernos (Bolivia y Ecuador) se dio a partir de la irrupción masificada de la población que obligó a la realización de nuevas elecciones. En este escenario han emergido gobiernos de contestación a la ideología liberal, enfatizando que la misma ha sido utilizada como instrumento para perpetuar la hegemonía por parte de los países desarrollados. Produciéndose en el seno de la CAN un intenso debate sobre la racionalidad, el contenido y objetivos de la integración regional

3. Las decisiones que tomaron los gobiernos de los países miembros de la CAN (y que afectaron directamente la marcha del proceso de integración regional, sobre todo en la estrategia de inserción internacional) estuvieron influenciadas por condicionamientos externos, y estrategias hegemónicas, impulsadas desde los ejes geoeconómi-

cos, por lo que el tema de la sustitución de la relación de dependencia por interdependencia respecto de los países desarrollados ha cobrado relevancia durante los últimos años, y es un asunto de primer orden en las propuestas de integración recientemente lanzadas en América Latina, es el caso de la UNASUR.

4. Las reformas institucionales que se materializaron en 1996 reforzaron el componente intergubernamental al incorporar dentro del SAI al Consejo Presidencial Andino, como órgano director del proceso, cuyas directrices no son recurribles ante el órgano jurisdiccional.

5. La supremacía intergubernamental se ha impuesto a través de la ausencia de mecanismos institucionales que posibiliten el consenso comunitario sobre temas sustanciales, como por ejemplo la estrategia de inserción internacional de la CAN. La participación simultánea en negociaciones comerciales multilaterales, plurilaterales, y bilaterales, (una de las estrategias desarrolladas en el marco del nuevo regionalismo), regulada en la Decisión 598, ha debilitado la cohesión interna de la CAN, pues ha supuesto la asunción de compromisos múltiples y contradictorios con la integración. Por ejemplo, los acuerdos norte-sur firmados entre Estados Unidos con Perú y Colombia, produjo serias confrontaciones entre los países miembros efectuándose incluso el retiro de Venezuela de la CAN (2006), una de las circunstancias que desestabilizó a la región, y generó dudas sobre su capacidad para viabilizar la continuidad de su existencia como bloque.

6. La defensa del supranacionalismo, en el contexto andino, se da a partir del cumplimiento y progresiva consolidación de una serie de objetivos económicos y comerciales importantes como la vigencia plena de la Zona de Libre Comercio (ZLC) intensificando progresivamente el intercambio comercial entre los países miembros, intercambio que en 1969 era casi nulo. Estos resultados han sido viables gracias de un lado a la existencia de un esquema jurídico su-

pranacional que establece la supremacía de las normas provenientes del Derecho Comunitario Andino frente a las normas nacionales y de otro lado a la existencia de un esquema de cumplimiento también supranacional que resuelve en última instancia el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, con sentencias directamente aplicables en cada uno de los países miembros. Sin embargo, es necesario resaltar que estos mecanismos supranacionales sólo han podido activarse, por tanto destellar todos sus beneficios, a partir de un impulso y compromiso asumido en el seno de los órganos intergubernamentales, argumento adicional para favorecer el reforzamiento de los órganos supranacionales que genere un contrapeso institucional en la medida que el trabajo en el seno de estos órganos puede ir generando las sinergias necesarias que conduzcan a consensos sobre temas de difícil abordaje, tratamiento, negociación y decisión en el seno de los órganos intergubernamentales.

7. Sobre la relación entre la estrategia subregional andina y el comportamiento de la IED en la subregión se puede concluir que el hecho de que Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú estén embarcados en un proceso de integración económica no ha tenido un gran impacto en las decisiones de las empresas transnacionales. Al observar aquellas actividades que concentran el interés de los inversionistas extranjeros resulta bastante claro que la posibilidad de un mercado ampliado no es uno de los determinantes principales. Las compañías que buscan recursos naturales van donde tienen acceso a ellos, en tanto que las nuevas empresas transnacionales de servicios incorporan a los países de la Comunidad Andina en sus estrategias para América Latina en su conjunto, y procuran ganar acceso al mercado allí donde existen condiciones propicias.

8. Se puede deducir entonces que los países andinos lejos de desarrollar nuevas industrias con mayor incorporación tecnológica parecen reforzar su modelo de exportación, basado en los recursos naturales. Los cuales, han ido perdiendo participación en los ejercicios de competitividad en el conjunto de las importaciones

totales a nivel mundial, debido a los cambios registrados en la demanda del comercio internacional. De este modo, se verifica que las ventajas estáticas como son la disponibilidad de recursos naturales (que se agotan) y humanos (mano de obra no calificada) continúan condicionando fuertemente las estructuras de exportación de los países andinos. De tal manera, que a nivel del plan internacional de producción se sigue asignando a la región el rol de proveer materias primas y/o productos primarios, no modificándose, por tanto sustancialmente la función dentro de la cadena de producción a nivel mundial, y no registrándose los cambios deseados a nivel de ventajas competitivas.

9. Si bien, se ha podido verificar que la estructura de exportación de la Comunidad Andina hacia su propio mercado es más diversificada, con mayor introducción de productos dinámicos y de creciente participación en el mercado internacional, constituyendo una oportunidad de perfeccionamiento antes de su incursión en el mercado de los países desarrollados (aunque se han señalado sus particularidades en cifras y porcentajes en relación a la exportación extracomunitaria), esta tendencia no está lo suficientemente respaldada por flujos de inversión procedentes de la misma región (IED intracomunitaria), cuya cifra apenas significa menos del 2% de la IED extracomunitaria.

10. Desde la perspectiva constructivista, el punto de partida del regionalismo está en una construcción cognoscitiva (proceso consciente) de un mundo regionalizado que es perfilado (diseño y aplicación de política comunes o coordinadas) de acuerdo a la lógica, contenido o propósitos que cada región adopta debido a su propia experiencia. El regionalismo se traduce en las ideas, identidades, e ideologías relacionadas a un proyecto regional. Como tal, el regionalismo es claramente un proyecto político, pero obviamente no es necesariamente conducido por el Estado, puesto que los Estados no son los únicos actores políticos, dentro de cada proyecto regional (formales o no) coexisten varios actores competidores con dife-

rentes visiones regionales e ideas. Estos actores proveen el contenido ideológico de la región. En el caso andino, la no configuración de estos presupuestos (por lo que la perspectiva constructivista pierde fuerza argumentativa en relación a la perspectiva racionalista para el caso concreto) es lo que ha originado los resultados poco satisfactorios, es decir no están involucrados en la construcción del proceso varios actores cuyas visiones se encuentren compitiendo o reformulando el proyecto político planteado por los representantes de los Estados, al contrario se ha verificado que las reformas institucionales, de mediados de los años noventa, les han conferido mayor margen y capacidad de conducción del proceso en desmedro de los órganos comunitarios. Asimismo, los niveles de intervención de la sociedad civil andina no son determinantes, pues aunque se han previsto esquemas subregionales de participación éstos no tienen capacidades conferidas que signifiquen un contrapeso o correlación de fuerzas con los representantes de los Estados. Además se ha acusado la falta de trascendencia de la relación entre la estrategia subregional andina y el comportamiento de la IED en la subregión pudiéndose concluir que el hecho de que Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú estén embarcados en un proceso de integración económica no ha tenido un gran impacto en las decisiones de las empresas transnacionales. Al observar aquellas actividades que concentran el interés de los inversionistas extranjeros resulta bastante claro que la posibilidad de un mercado ampliado no es uno de los determinantes principales.

11. La decisión de Perú y Colombia de preferir la realización de acuerdos de libre comercio bilaterales con la UE evidencia un nivel de interdependencia insuficiente entre los países miembros de la CAN, pues en el caso de países con niveles de interdependencia más óptimos las decisiones de esta naturaleza afectarían su normal desarrollo, lo que conduciría a una mayor reflexión antes de asumir estas posturas de carácter individualista.

TERCERA PARTE

SOBRE LA ASOCIACIÓN UE-CAN: EL ACUERDO QUE MURIÓ ANTES DE NACER.

A partir de la clasificación desarrollada en la primera parte, sobre las formas del interregionalismo, se puede establecer que las relaciones entre la UE y la CAN se enmarcan en la categoría denominada relaciones entre grupos regionales. Dichas relaciones se han desarrollado gradualmente desde 1970. En éstas el rol de la UE ha consistido en propiciar la transferencia de experiencia, sobre todo a nivel de consolidación de elementos institucionales.

La Unión Europea es un eje geoeconómico que forma parte de la triada. Franco Algieri sostiene que si bien en sus orígenes (CE) se proyectó como un bloque económico, sin embargo a lo largo de los años se ha intentado corregir el desbalance entre su presencia económica y política a nivel global, desarrollando la Política Exterior y de Seguridad Común, y más tarde la Política Europea de Seguridad y Defensa, para darle una proyección externa más efectiva⁴²⁴. Así, en el contexto del nuevo regionalismo, la UE ha emergido como un actor global y una fuerza en política mundial especialmente en comercio, cooperación para el desarrollo, la promoción de la integración regional, y de manera creciente en políticas de seguridad. Si bien Algieri afirma que su proceso de redefinición a nivel interno y externo⁴²⁵ está teniendo consecuencias en la proyección de la UE como actor global⁴²⁶, en la medida que hay una relación dinámica entre la coherencia interna y el impacto externo⁴²⁷. De

424 (2006-07:107)

425 Pues de un lado está llevando a cabo un proceso de reforma interna y de debate existencial sobre sus estructuras de gobierno y configuración futura; y de otro lado está procurando desarrollar su rol como actor internacional.

426 (Ibíd, 114)

427 (Hettne, y Söderbaum, 2005: 536).

ahí que la entrada en vigor del Tratado de Lisboa desde el 01 de diciembre de 2009, a través del que la UE adquiere personalidad jurídica propia para firmar acuerdos internacionales a nivel comunitario, significa una progresión hacia su consolidación como actor global.

Esta consolidación de su presencia en diferentes áreas, y lugares del mundo le permitiría incrementar su influencia en la gobernanza global, así resulta de fundamental importancia definir si la UE actúa en calidad de poder civil (*civil power*), o como imperio blando (*soft imperialism*). Como poder civil la Política Exterior de la UE está construida en base a normas promovidas internamente en la Unión (como estado de derecho, democracia, etc.), y sobre el diálogo voluntario y construcción de consensos con la contraparte, de otro lado como imperio blando se basa en relaciones asimétricas, con imposición de normas en orden a promover el propio interés de la UE antes que un diálogo (interregional) genuino como fundamento para una gobernanza global sostenible.

Con respecto a este tema Hettne y Söderbaum sostienen: “*No es posible establecer una respuesta definitiva, puesto que la UE se manifiesta como un objetivo en movimiento*’... *Así, las formas de política europea varían a través del tiempo debido a factores como: relaciones de poder, UE actorness*⁴²⁸, *la naturaleza del área de negociación, y las diferentes políticas entre los miembros de la UE y sus instituciones comunitarias. Por ejemplo, el poder civil de la UE es más prominente en áreas como desarrollo, y regulación ambiental en relación a comercio y seguridad donde hay un ingrediente más pronunciado de imperialismo blando. Además, los Estados miembros de la UE y las diferentes instituciones comunitarias con frecuencia asumen diferentes posi-*

428 Bretherton y Vogler (1999) identifican 5 requerimientos para la configuración de la categoría: 1) Responsabilidad compartida para la expansión de valores y principios que se comulgan, 2) La habilidad para identificar políticas prioritarias, y formularlas coherentemente, 3) La habilidad efectiva para negociar con otros actores en el sistema internacional, 4) La disponibilidad y capacidad para utilizar los instrumentos de política, 5) Legitimación doméstica de los procesos de decisión, y prioridades relacionadas a Política Exterior.

ciones, tal es así que los países nórdicos tienden a ser más civiles en comparación a los Estados miembros mediterráneos, y la DG Desarrollo tiende a ser más civil que la DG comercio y la DG RELEX”⁴²⁹.

Al ser la región más sofisticada del mundo, la UE se siente cómoda actuando en un mundo de regiones. De hecho, se ha mencionado que Aggarwal y Fogarty definen a la Unión Europea como el “Santo Patrón” del interregionalismo ya que ha desarrollado estrategias interregionales de diferentes formas con grupos regionales en América Latina, África, el Este de Asia, la zona Sur del Mediterráneo⁴³⁰.

Hettne y Söderbaum sostienen que ambos modelos: *civil power* y *soft imperialism* son útiles para explicar las relaciones interregionales de la UE hacia África, Asia y América Latina, y su aplicación en uno y otro caso está vinculada a la fortaleza de la región contraparte: ‘La racionalidad política depende en gran medida del carácter y el comportamiento de la contraparte’... ‘Mientras más fuerte la contraparte, mayores concesiones son dadas por la UE, y es más relevante el uso del poder civil. Con socios más débiles la UE establece más condiciones para la cooperación interregional lo que conduce a relaciones más imperiales’⁴³¹.

Con este planteamiento se refuerza la afirmación de que el estado actual del proceso de integración en la Comunidad Andina de Naciones (definición del carácter y comportamiento de la contraparte de la UE) es un condicionante de la naturaleza y alcance de su relación con la Unión Europea (*civil power* o *soft imperialism*).

A continuación, a través de la constatación de qué funciones del interregionalismo, sistematizadas por Jürgen Rüländ, han sido desarrolladas en la relación UE-CAN se podrá evidenciar si el estado del proceso de integración de la CAN ha condicionado la racionalidad política del comportamiento de la UE hacia la región andina (*civil power* o *soft imperialism*).

429 (Ibid, 549)

430 (2005:2)

431 (2005: 550)

CAPÍTULO I

LAS FUNCIONES DEL INTERREGIONALISMO EN LAS RELACIONES UE-CAN.

1.- LA FUNCIÓN DE EQUILIBRIO DE PODER:

Se ha expuesto en la primera parte que, según Jürgen Rüländ, la función de “Equilibrio de Poder” contiene dos subcategorías: “Power Balancing”, e “Institutional Balancing”.

La primera subcategoría, “Power Balancing”, establece que la unipolaridad de la seguridad es un factor coadyuvante para el interregionalismo en la esfera económica. Si se atiende al origen del nuevo regionalismo e interregionalismo se observa que la proliferación de este fenómeno se facilitó con el fin de la guerra fría. Ciertos Estados –muchos de ellos ex miembros del bloque comunista– fueron absorbidos dentro de proyectos regionales.

Esta unipolaridad, donde no hay “gendarmes” ni “zonas de seguridad”, se fue gestando a raíz de los cambios estructurales en la economía política mundial durante los años setenta y ochenta, cuando se dio un giro hacia lo que se ha dado en llamar geoeconomía, donde las nuevas disposiciones pusieron a las finanzas privadas internacionales en el centro mismo del funcionamiento del nuevo sistema monetario internacional, y permitieron que estas fuerzas actuaran a una escala cualitativamente diferente a la que era posible de acuerdo con el régimen anterior, excluidas de la influencia de los Bancos Centrales. Así, los bancos privados y las corporaciones transnacionales están en la base de este nuevo sistema, y bajo sus auspicios se ha engendrado una genuina economía global, cuyo aspecto fundamental parece ser el poder estructural del capital internacional móvil⁴³².

Las relaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones no escapan de las dinámicas que se han venido

432 (Payne y Gamble, 1996:15).

registrando a nivel mundial, en cuanto a los efectos de la transición de la geopolítica a la geoeconomía, y del fin de la guerra fría, por tanto la unipolaridad de la seguridad ha sido un factor coadyuvante para la intensificación del interregionalismo UE-CAN.

A principio de los años noventa, por medio del Reglamento 3835/90/CEE y la Decisión 90/ 673 CECA, las Comunidades Europeas decidían conceder a Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia, el régimen especial de economías menos avanzadas, en el marco del Sistema de Preferencias Generalizado⁴³³, durante cuatro años (aprobado por el Consejo Europeo para los países andinos el 13 de diciembre de 1990). Esto significaba medidas comerciales de excepción para fomentar la sustitución del cultivo de la coca por cultivos legales. Así, la UE eliminaba unilateralmente los aranceles que imponía a casi todos los productos industriales y a numerosos productos primarios provenientes del área andina a fin de abrir mercados a la economía lícita ante el amplio avance de la economía ilícita de la droga. Si bien aún mantenía la característica de ser un régimen de concesión unilateral pues la asimetría entre los bloques desempeña un papel importante en la configuración de la cooperación.

Luego, estas relaciones entre andinos y europeos han seguido la pauta del conjunto de las relaciones Comunidades Europeas – América Latina durante la que se puede considerar “tercera fase” de tales relaciones⁴³⁴, desarrollada entre 1990 y 1995, y que

433 El SPG andino se edificó con base en dos aspectos complementarios de una misma política, que debían contribuir al mismo objetivo. Por una parte se encontraba la lucha contra las drogas y los demás fenómenos asociados, y por la otra el desarrollo alternativo en los países andinos.

434 La primera fase de las relaciones entre las Comunidades Europeas y algunos de los países latinoamericanos se dio a partir de 1971 pues la Comunidad Europea empezó a aplicar su Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), en línea con las recomendaciones de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en opinión de Anna Ayuso (1996) con el objeto de permitir un aumento de los ingresos por importación de los Países en Vías de Desarrollo (PVD), incorporando a los países miembros del Grupo Andino dentro de este sistema. La segunda fase de las relaciones entre la Comunidad Europea y los países latinoamericanos, cabe situarlas entre los años 1982 y 1990, donde se firmaron los denominados “Acuerdos de 2ª Generación”.

se caracteriza por la firma de los denominados “Acuerdos de 3ª Generación”⁴³⁵, que refuerzan los aspectos comerciales, de inversión y de cooperación al desarrollo. En este nuevo contexto, se firmó un Acuerdo Marco de Cooperación, de los denominados de “tercera generación”, el día 28 de abril de 1993.

En cuanto al Sistema de Preferencias Generalizado, el 30 de diciembre de 1995 se publicó en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, el Reglamento 3058/95 mediante el cual se prorrogaba hasta junio de 1996 el régimen especial otorgado por la Unión Europea a los países miembros de la Comunidad Andina.

La que se suele considerar “cuarta fase” de las relaciones Unión Europea-América Latina arrancó en 1995, con la firma de ciertos “Acuerdos Marco” o “Acuerdos Preparatorios de Asociación”, antesala de los denominados “Acuerdos de 4ª Generación”. En este contexto se firmó el Acuerdo Político y de Cooperación, el 15 de diciembre de 2003 en Roma.

Se centra únicamente en dos ámbitos (político y de cooperación), aunque pretenda ir más allá del Acuerdo Marco de Cooperación de 1993 y de la Declaración de Roma de 1996, no incluye una vertiente comercial. En el ámbito político, el mérito del nuevo acuerdo es el de institucionalizar el diálogo político desarrollado hasta la fecha en los términos más informales de la Declaración de Roma de 1996.

Lo más novedoso de este acuerdo es la propuesta de cooperación en materia de política exterior y de seguridad, eso sí, previendo como único instrumento la eventual coordinación de posiciones y adopción de iniciativas conjuntas en los foros internacionales adecuados. En el ámbito de la cooperación, el acuerdo consolida y amplía a nuevos campos la cooperación ya prevista en el acuerdo marco de 1993. Especial mención merecen las disposiciones relativas a la cooperación en la lucha contra las drogas, el blanqueo de

435 Mayor detalle sobre las generaciones de Acuerdos suscritos entre la CE (hoy Unión Europea) y países o bloques regionales en América Latina en Arena, C. Del (2007) “Democracia y Derechos Humanos en las Relaciones Unión Europea- América Latina” en Revista Electrónica Iberoamericana-ALCUE. Volumen 1, número 1

dinero y la delincuencia organizada, así como en materia de migración⁴³⁶. Una vez ratificado, este Acuerdo sustituiría a la Declaración de Roma de 1996 y al acuerdo básico de cooperación de 1993⁴³⁷.

En cuanto a los intercambios comerciales entre ambas regiones, éstos están fuertemente determinados por el otorgamiento unilateral del Sistema Generalizado de Preferencias. Su renovación, se dio el año 2001, sin embargo el SGP europeo generó serias objeciones, así debido a los cuestionamientos surgidos en el marco de la Organización Mundial del Comercio se adoptó un nuevo Sistema Generalizado de Preferencias para el período 2006-2015, cuyo Reglamento (CE) 980/2005 entró en vigencia el 1 de julio de 2005, el cual es el que aplica en su relación con los países andinos mediante el Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernabilidad (SGP “Plus”). Esto, sin perjuicio de lo que pueda regular el acuerdo comercial multiparte firmado entre la UE, Colombia y Perú.

En el contexto del surgimiento del denominado regionalismo ‘post – liberal’ en América Latina, manifestado por la emergencia de procesos de integración como la UNASUR, la UE ha optado por relajar su rol de federador externo de la integración andina, pues no exige negociaciones en bloque, aceptando la propuesta de Colombia y Perú de firmar un acuerdo comercial multiparte, y condicionando a Bolivia y Ecuador que se adhieran a los términos que se están negociando con los otros dos socios andinos en materia comercial. Constituyendo una especie de estancamiento en la profundización de las relaciones interregionales.

Con el acuerdo de “cuarta generación”, en opinión de Leoncini⁴³⁸ se hubiera podido conseguir un mejoramiento integral de las relaciones entre ambas regiones, ya que el objetivo era avanzar en todos los frentes (el Consejo Presidencial Andino ha definido cua-

436 (Fernández & Gordon, 2004:7-22)

437 El Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación entre la CAN y la UE, suscrito el 15 de diciembre de 2003 en Roma, en el marco del Consejo Europeo ha sido ratificado por Bolivia, Ecuador, Perú, y Colombia. Se espera su ratificación por parte de todos los estados europeos.

438 (2002)

tro “pilares”: el diálogo político, el acceso al mercado único europeo, el acuerdo marco de cooperación y el diálogo especializado en materia de drogas) y no conformarse con una simple modificación de los términos de la cooperación.

De otro lado, se entiende por “Institutional Balancing” (Equilibrio institucional) a la estrategia establecida tanto por los ejes geoeconómicos para mantener el equilibrio entre sí, así como por las regiones periféricas para adecuarse a las dinámicas de la tríada. De acuerdo a esta segunda subcategoría, las relaciones interregionales pueden ser vistas como una coalición o alianza de carácter pragmático y flexible entre los actores regionales dirigida contra un tercero, que se activan cuando las circunstancias lo requieren⁴³⁹. Por tanto, el sentido de estas alianzas está dado por la posibilidad de acumular poder y reaccionar así mejor a los desplazamientos de la política y economía mundiales⁴⁴⁰.

En la relación UE-CAN, la subcategoría “Institutional Balancing” se ha desarrollado de manera clara. Desde principios de los años noventa, la relación interregional UE-CAN se ha ido intensificando, así en 1990 se reglamentó el otorgamiento unilateral del SGP hacia los países andinos, y se firmaron acuerdos posteriores que incluían la regulación de asuntos políticos, y de cooperación. Además, después del fracaso de la Cumbre de la OMC en Cancún, en 2003, la UE estableció la posibilidad de negociar un acuerdo de última generación, pues se había proyectado reemplazar el SGP vigente con los países andinos por un acuerdo de libre comercio entre ambos bloques regionales, que cubriría además la vertiente política y de cooperación. Esto se puede interpretar como una reacción por parte de la UE a los desplazamientos de política y economía mundiales (agudizados con el fin de la guerra fría). Desempeñando además un rol de federador externo de la integración andina, sobre todo desde el año 2006, pues la labor de la UE ha sido fundamental para evitar la ruptura del proceso de integración andino.

No se debe obviar que la estructura de la relación interregional UE-CAN, es “centro-periferia”, por tanto para la UE la subregión andina sólo tiene una importancia relativa en términos

439 (Rüland, 2001:6)

440 (Stuhldreher, 2002:129)

económicos (proviendo de España las principales presiones), y en términos políticos tampoco goza de prioridad. Leoncini⁴⁴¹ informa que mientras que la UE es el segundo socio comercial de la CAN, ésta no representa más que el 0,8% del comercio europeo.

Si se considera el intercambio desde una perspectiva bilateral, es decir UE, y países miembros de la CAN de manera individual, la importancia –y por tanto la capacidad de negociación– de los países andinos se diluye de manera más significativa. No hay que olvidar, como indican Peña y Torrent, que en el actual contexto triádico la Unión Europea, y sus países miembros son caracterizados como “rule-makers”, debido a su capacidad para crear las reglas del juego del comercio internacional, y de la competencia económica global y regional⁴⁴². De otro lado, sin embargo, cada vez hay más presión para mantener su posición en el escenario internacional ante la aparición de nuevos poderes como China, India, y Brasil, configurando un nuevo escenario multipolar, lo que propicia una búsqueda de oportunidades para establecer alianzas, así la Comunidad Andina se perfilaría como un socio conveniente para establecer una “Asociación Estratégica”.

Aunque la orientación que tomaron las rondas de negociación durante el 2009, donde la UE retiró la exigencia a la CAN de negociar como bloques regionales, refleja una pérdida de interés por parte de la UE en mantener el ritmo de años anteriores, en cuanto a registrar avances en la profundización de los niveles de relación birregional. Si bien esta situación tiene como una de sus causas la falta de resolución mostrada por los países miembros de la CAN para afrontar y superar sus problemas, así la UE está dando señales de haber asumido una estrategia donde los objetivos de su relación interregional UE-CAN son más modestos, pues de un lado

441 Leoncini, G. (2002), “¿hacia un Acuerdo de Asociación?.- La evolución, el estado actual, y las perspectivas de las relaciones de la Comunidad Andina con la Unión Europea” [En línea]. Lima, disponible en: <http://www.comunidadandina.org/documentos/docIA/IA21-3-02.htm> [Accesado el 05 de octubre de 2009].

442 (2005:152)

sólo se obtendría la firma de acuerdos bilaterales de libre comercio con Colombia, y Perú, sacrificándose las otras dos vertientes de la relación (manteniéndose los niveles que están vigentes).

De otro lado, esta estrategia se podría entender también como una reacción por parte de la UE a las negociaciones bilaterales que están desarrollando ciertos países miembros de la CAN con los otros dos ejes geoeconómicos, y como una reacción a las iniciativas de integración surgidas en el contexto del denominado regionalismo `post-liberal' (ALBA, UNASUR), pudiéndose interpretar que la UE se posiciona como un imperio blando frente a estos movimientos de política efectuados en la zona, apoyando a unos países y en contra de otros. En este escenario, la UE se puede convertir en un factor adicional en la crisis de la Comunidad Andina, en lugar de ser un federador externo.

Por su parte en la CAN, como una de las respuestas al emergente contexto mundial triádico, y ante el temor de ser excluida de la nueva economía global, se adoptó una nueva estrategia de integración, con un carácter más abierto de “integración al mundo”, que no se manifestó sólo en el ámbito económico, sino también en temas políticos y de cooperación. En este contexto, la intensificación de las relaciones con uno de los integrantes de la triada, en este caso la UE, se convirtió en uno de los ejes de la estrategia de integración al mundo, por tanto no sólo se facilitaron la firma de acuerdos de cooperación y diálogo político sino incluso fueron los presidentes de los países andinos quiénes iniciaron el pedido para la firma de un Acuerdo de Asociación con la UE. Sin embargo, a finales de 2009 la CAN evidenció una situación de crisis interna y polarización entre los países miembros.

2.- FUNCIÓN DE RACIONALIZACIÓN:

En virtud de la función de racionalización los diálogos interregionales pueden servir como *clearing house* de los intereses involucrados antes de que los temas lleguen a la arena global, disminuyéndose así la posibilidad de “cuellos de botella” en el ámbito multilateral de la

negociación⁴⁴³. En la medida en que los foros interregionales faciliten, de esta forma, los procesos de gobernanza global, estimulan la eficiencia, y por lo tanto la legitimidad de las organizaciones y regímenes internacionales^{444 445}.

En el caso de la relación UE-CAN, la función de racionalización sólo se ha desarrollado parcialmente, pues si bien de un lado se ha logrado identificar cuáles son los intereses estratégicos que motivan a las partes profundizar sus niveles de relación, de otro lado aún no se ha producido una negociación entre ambos socios que haya facilitado la firma de acuerdos a nivel multilateral.

En cuanto a los intereses estratégicos que motivan a las partes a profundizar sus niveles de relación, para los países miembros de la CAN, la materialización de una zona de libre comercio a través de la cual pueda acceder a los mercados europeos, constituye una de las principales motivaciones. Sin embargo, no todos los países de la subregión parecen compartir con igual intensidad el entusiasmo por el libre intercambio comercial con Europa. Así, Bolivia y Ecuador (sobretudo el primero) mantienen las posiciones más críticas y reservas sobre el contenido del acuerdo, sosteniendo además que estos acuerdos norteamericanos que incluyen zonas de libre comercio son instrumentos ensayados para hacer irreversibles las reformas estructurales de liberalización y apertura, y que en el caso de la UE lo que persigue es implementar su estrategia “Una Europa Global: una Cooperación Reforzada para facilitar a los Exportadores Europeos el Acceso a los Mercados”⁴⁴⁶. Hay

443 (Rüland, 2002:7)

444 (Stuhldreher, 2002:129)

445 En este proceso se puede ahorrar tiempo, además que la construcción de consensos es mucho más fácil cuando se desarrolla en un foro más reducido por lo que probablemente se torne en una alternativa más eficiente que la opción global (Rüland, 2001:8).

446 Publicada el 18 de abril de 2007. Estrategia adoptada por la Comisión Europea para dismantelar las barreras comerciales en otros países y crear nuevas oportunidades de exportación, y que forma parte del nuevo marco de la política comercial “Una Europa global”. La piedra angular de este nuevo enfoque es una nueva cooperación descentralizada sobre el terreno entre la Comisión, los Estados miembros y las empresas en terceros países en los que la experiencia local hace más fácil descubrir y abordar las barreras comerciales.

que resaltar que la asunción al poder de los presidentes Evo Morales (Bolivia), y Rafael Correa (Ecuador) se dio a partir del año 2005, y el pedido por parte de los países andinos para la firma de un Acuerdo de Asociación con la UE empezó mucho antes, por lo que el cambio de orientación ideológica en estos países ha repercutido en la concertación de posiciones negociadoras por parte de los países andinos.

De otro lado, para los europeos el acercamiento hacia la CAN, desde el inicio de la relación, ha tenido un componente de aprecio institucional⁴⁴⁷ por el modelo de integración comunitaria que aplica el sistema de integración andino, que es una emulación de la institucionalidad europea. En este sentido, la Unión Europea ha exigido negociaciones en bloque con la CAN, criterio por el cual merecía la denominación de “federador externo” de la integración.

Además, el Acuerdo de Asociación significaba la posibilidad de avanzar negociaciones en los llamados temas de Singapur⁴⁴⁸. Esto explicaría porque su mandato negociador se inclinaba por un

447 Se mencionó antes, que en 1972 se creó un subcomité conjunto, que tenía como objetivo la prestación de asistencia técnica a la integración subregional andina por parte de la CEE.

448 Se trata de cuatro cuestiones que se originaron en la Primera Conferencia Ministerial celebrada en Singapur en 1996. En esa reunión se establecieron grupos de trabajo para estudiar el comercio y la inversión; la política comercial y de competencia; la transparencia en la contratación pública, y la facilitación del comercio. El debate actual se refiere principalmente a si debe haber negociaciones sobre esos temas y, en tal caso, cómo deben manejarse, incluso si solamente incluirían a algunos miembros. El debate sobre la inversión y la competencia siguió muy parecido al que tuvo lugar durante los preparativos en Ginebra. Por una parte, algunos países desarrollados y unos pocos países en desarrollo están a favor de que haya negociaciones lo más pronto posible, con la posibilidad de que algunos países en desarrollo opten por no participar. Por otra parte, los países en desarrollo del Asia Meridional y de África dijeron que no estaban listos para las negociaciones, que las negociaciones sólo deberían tener lugar cuando hubiera un consenso explícito, que no es el caso en el momento actual. Querían continuar el estudio en grupos de trabajo. Las posiciones de algunos países en desarrollo latinoamericanos y del Asia Oriental reflejaban un matiz ligeramente diferente; indicaron que sería posible persuadirlos a aceptar el texto según lo que ocurriera con otros temas. Algunos ofrecieron sugerencias sobre la forma de avanzar en el proceso. Mayor información: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min01_s/min01_10nov_s.htm

acuerdo OMC-plus⁴⁴⁹, priorizando también objetivos estratégicos como el acceso a recursos energéticos, de agua dulce, biodiversidad, y Amazonía⁴⁵⁰, y a la vez persiguiendo evitar verse desplazada por la fuerte presencia de Estados Unidos, y nuevos actores como China e India en la región.

En cuanto a la asociación política, parecería que ésta tendría más valor para los andinos por un cierto paternalismo expresado por la parte europea, y las asimetrías de poder existentes, por lo que el diálogo político no ha sido bi-direccional sino que se ha centrado desde el inicio en los problemas de la región andina. Así, la región casi nunca ha analizado la situación interna de la UE, ni mucho menos ha adoptado posiciones comunes al respecto, salvo cuando ésta afectaba a sus propios intereses (el tema agrícola o migratorio⁴⁵¹). Estas razones condicionan un diálogo político cuasi unidireccional dominado por la política de la UE hacia la región andina.

Sin embargo, en opinión de Gratius aún cuando la región andina no ha sido un socio político clave de la UE, es su aliado a la hora de construir un modelo multilateral basado en el diálogo y la cooperación entre dos regiones⁴⁵².

En función de lograr resultados más óptimos, en la gestión de los intereses estratégicos, la UE debería haber auspiciado una fórmula intermedia de negociación donde flexibilidad implique impulsar una

449 Son acuerdos que negocian la amplia agenda OMC, pero que en un conjunto de disciplinas van más allá de los compromisos adquiridos en ese organismo por lo que se ha optado por denominarlos OMC-plus.

450 (Fairlie, 2006: 164)

451 Antes de que la Directiva de Retorno fuera aprobada por el Parlamento Europeo los cancilleres de los países andinos enviaron cartas tanto al presidente en ejercicio del Consejo de la Unión Europea, a El Alto Representante de la Política Exterior y de Seguridad Común de la UE, y a la Comisaria de Relaciones Exteriores y de la Política de Vecindad donde hacen un llamado a las autoridades correspondientes para iniciar un diálogo integral y comprensivo sobre la migración, que permita identificar desafíos comunes y áreas de cooperación que vinculen la gestión de la migración y la promoción del desarrollo, según lo acordado recientemente en la ciudad de Lima, en la Declaración de la V Cumbre América Latina y Caribe-Unión Europea, y en el Comunicado Conjunto de los Jefes de Estado de la Comunidad Andina y la Troika de la Unión Europea.

452 (2007a:63).

negociación comercial conjunta de aquellos ámbitos donde no hay controversia, dejando una puerta abierta para el diálogo progresivo de los temas que generan más discusión como: inversión, competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación del comercio, así como los servicios y la propiedad intelectual. De este modo, la flexibilidad se hubiera traducido en una aceptación de las especiales estructuras y características de cada uno de los países miembros de la CAN que manifieste la voluntad política europea de ayuda a la reducción de brechas entre ambas regiones. A su vez, los países miembros de la CAN, tendrían que demostrar que -más allá de solicitar que los temas controversiales de la negociación se conduzcan de acuerdo a los avances en la OMC- están en la capacidad de presentar propuestas consistentes que signifiquen beneficios mutuos, y por tanto generen el interés de sus pares negociadores. De atenderse esta propuesta se incorporan los intereses de todas las partes, no habrían estancamientos en los niveles de profundización de la relación, y se podría lograr un desarrollo integral de la función de racionalización donde sea posible que las negociaciones entre ambos socios faciliten la firma de acuerdos a nivel multilateral, y sobre todo no sólo en la vertiente comercial, pues un Acuerdo de Asociación involucra también la vertiente política y de cooperación.

3.- LA FUNCIÓN DE AGENDA SETTING:

La función de *agenda setting* consiste en la distribución en los foros interregionales de los contenidos de negociación en diferentes instancias, con la ventaja de que a través de ese proceso *step-by-step*, se evitan mayores pérdidas de tiempo y se favorece el logro de consenso. A través de la pre-estructuración de las negociaciones en foros transregionales, de acuerdo a criterios sectoriales o regionales, se reduce también la probabilidad de los mencionados “cuellos de botella” en los niveles superiores del sistema internacional, dado que las instituciones multilaterales se ven parcialmente liberadas del peso de las negociaciones⁴⁵³. Por tanto, a través de esta función, se

453 (Stuhldreher, 2002:129)

podrían proveer plataformas adecuadas para construir coaliciones que puedan presionar a favor o en contra sobre determinados asuntos en las instituciones globales⁴⁵⁴.

En el caso de la relación UE-CAN, se ha logrado desarrollar parcialmente esta función, pues han identificado los contenidos de negociación que interesan a ambas partes, distribuyéndolos en tres vertientes: comercial, política y de cooperación. Empero, la situación actual de la relación, donde se ha abierto paso la opción de firmar un acuerdo comercial multiparte significa un estancamiento en el desarrollo de esta función, pues la firma de este acuerdo implica que la negociación abarcaría menos socios (sólo participan Colombia y Perú) y materias involucrados (pues en su mayoría se negocia sobre comercio). En este punto es donde se logra apreciar la importancia de desarrollar y profundizar foros interregionales de relación, pues aparte de racionalizar esfuerzos, al incluir mayor número de actores y materias, se pueden concretar avances a partir de los cuales es viable iniciar procesos de negociación que conduzcan a consensos, primero a nivel interregional, y después hacia niveles de organización más amplios, e incluso globales.

Se ha mencionado que a nivel de la relación UE-CAN, la función de *agenda setting* sólo se ha desarrollado parcialmente, pues si bien de un lado se han logrado fijar temas de agenda en la relación interregional, de otro lado esta fijación se ve afectada, por la consolidación de la firma del acuerdo comercial multiparte entre la UE – Colombia /Perú. Dificultándose aún más la concreción de coaliciones más amplias, en cuanto a temática (que trasciendan el área comercial) que puedan presionar a favor o en contra sobre determinados asuntos en las instituciones globales, fase de esta función que aún no ha sido desarrollada en la relación UE-CAN, pues éstas aún no han contribuido a reducir los “cuellos de botella” en los niveles superiores del sistema internacional.

Los temas de agenda en las relaciones UE-CAN, teniendo como perspectiva un Acuerdo de Asociación, son los siguientes:

454 (Rüland, 2001:8)

A) La relación comercial UE-CAN:

Desde el año 1990, la relación comercial entre la UE y la CAN se ha dado a través de un régimen especial que permite el acceso preferencial de los productos andinos a la UE, se trata del antes denominado SGP Droga, y ahora SGP+.

El SGP Drogas fue sometido a un proceso de revisión y adecuación en atención a los cuestionamientos surgidos en el marco de la Organización Mundial del Comercio. Por ello, la Unión Europea adoptó un nuevo Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), el 2001. Su última revisión se dio a través del Reglamento (CE) 980/2005, que entró en vigencia el 1 de julio de 2005, hasta el 2015.

Dicho Reglamento establece un Régimen General; uno Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza; y, otro Especial en favor de los Países Menos Desarrollados. A los países andinos se les aplica las preferencias otorgadas mediante el Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza (SGP “Plus”), el cual establece dos criterios de elegibilidad: la ratificación e implementación de una serie de instrumentos internacionales en materia de derechos humanos, derechos laborales, medio ambiente, drogas y corrupción; y la calificación como economía vulnerable con base en indicadores previamente definidos.

En el documento estadístico de la Secretaría General de la Comunidad Andina, publicado en Marzo de 2012 (SG/ de 501), sobre comercio exterior de la Comunidad Andina, se establece que la Unión Europea es el segundo destino de las exportaciones de la CAN, registrando 20,040 millones de dólares durante el 2011, que significa el 15% de participación en el total de las exportaciones. Además, en el periodo 2002-2011 el saldo comercial anual ha sido favorable para la Comunidad Andina e incluso en al año 2011 alcanzó la cifra más alta de 4,707 millones de dólares⁴⁵⁵.

455 SG/de 498

BALANZA COMERCIAL COMERCIAL DE LOS PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA CON LA UNIÓN EUROPEA
(Millones de dólares)

País	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
BALANZA COMERCIAL FOB-CIF										
Comunidad Andina	597	1 000	2 004	1 204	2 101	3 300	1 218	1 990	2 105	4 707
Bolivia	-78	-53	-42	-120	-95	-50	-108	-2	70	-52
Colombia	-222	-426	-25	-110	-139	320	-510	-434	-633	1 245
Ecuador	-138	212	150	141	232	519	477	500	355	245
Perú	1 036	1 268	1 920	1 292	2 102	2 510	1 360	1 326	2 313	3 268

Fuente: SICEXT, Sistema Integrado de Comercio Exterior de la Comunidad Andina
Elaboración: SGCAN, Estadística

Los principales productos de exportación desde la Comunidad Andina hacia la Unión Europea son: minerales de cinc, cobre y plata, aceites crudos de petróleo, plátanos, camarones, conservas de atún, hulla bituminosa, cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado en bruto. Los países andinos que registraron mayor exportación hacia la Unión Europea fueron Colombia y Perú.

En cuanto a las importaciones que los países de la Comunidad Andina realizan desde la Unión Europea se puede señalar que durante el 2011 se registró un valor de 15,332 millones de dólares, lo que la ubica en el tercer lugar en el orden de preferencias de importación, superada por Estados Unidos y China.

Los principales productos de importación son los siguientes: aviones, tractores, vehículos automóviles, medicamentos, gasóleos. Colombia y Perú son los principales importadores.

Se puede deducir entonces que los países andinos lejos de desarrollar nuevas industrias con mayor incorporación tecnológica parecen reforzar su modelo de exportación, basado en los recursos naturales. Los cuales, han ido perdiendo participación en los ejercicios de competitividad en el conjunto de las importaciones totales a nivel mundial, debido a los cambios registrados en la demanda del comercio internacional. De este modo, se verifica que las ventajas estáticas como son la disponibilidad de recursos naturales

(que se agotan) y humanos (mano de obra no calificada) continúan condicionando fuertemente las estructuras de exportación de los países andinos. De tal manera, que a nivel del plan internacional de producción se sigue asignando a la región el rol de proveer materias primas y/o productos primarios, no modificándose, por tanto, sustancialmente la función dentro de la cadena de producción a nivel mundial, y no registrándose los cambios deseados a nivel de ventajas competitivas.

La firma de un Acuerdo de Asociación se proyectaba como fundamental en la medida que en el capítulo de cooperación del acuerdo se podría haber incorporado programas que contribuyan a la transformación de la estructura exportadora de la CAN a través de la transferencia de IED y transferencia tecnológica, en este caso proveniente desde la UE. Empero, para ello resulta también esencial que la CAN sea capaz de establecer una estrategia subregional donde la posibilidad de un mercado ampliado sea uno de los determinantes principales de las decisiones de los operadores económicos europeos. Se ha verificado, sin embargo que el hecho de que Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú estén embarcados en un proceso de integración económica no ha tenido un gran impacto en las decisiones de las empresas transnacionales. Las compañías que buscan recursos naturales van donde tienen acceso a ellos, en tanto que las nuevas empresas transnacionales de servicios incorporan a los países de la Comunidad Andina en sus estrategias para América Latina en su conjunto, y procuran ganar acceso al mercado allí donde existen condiciones propicias (ONU, 2002: 64-86)

Si bien la transformación productiva en la región andina, es uno de los objetivos fundamentales (aunque la misma se proyecte a mediano y largo plazo), hacia donde habría que dirigir propuestas de negociación en el capítulo comercial y de cooperación, no es menos cierto que como un objetivo de más corto plazo un Acuerdo de Asociación ofrecía la posibilidad de materializar una zona de libre comercio UE-CAN, a través de la cual se pueda acceder a los mercados europeos, pues el SGP+ encierra un régimen comercial

del carácter unilateral, por tanto, administrado por la UE⁴⁵⁶. Así, la instauración de una zona de libre comercio propiciaría un intercambio con más opciones de acceso para los productos andinos. Sin embargo, no todos los países de la subregión andina parecen compartir con igual intensidad el entusiasmo por el libre intercambio comercial con Europa. De hecho, Bolivia y Ecuador mantienen las posiciones más críticas y reservas sobre el contenido del acuerdo, sosteniendo además que estos acuerdos norte-sur que incluyen zonas de libre comercio son instrumentos ensayados para hacer irreversibles las reformas estructurales de liberalización y apertura, y que en el caso de la UE lo que persigue es implementar su estrategia de promoción de sus empresas y capitales, así como su acceso a recursos naturales.

En este punto el debate se centra en si ha existido una pretensión europea de ofrecer un “modelo” distinto de “Acuerdo” a los Tratados de Libre Comercio (TLC) impulsados por Estados Unidos.

El tema trasciende a la comparación que se pueda realizar a los modelos de acuerdos comerciales impulsados por Estados Unidos o la UE y, más bien se centra en si, en el contexto de los acuerdos norte-sur (característica del nuevo regionalismo, en general), es posible compatibilizar la reciprocidad efectiva (propia de las exigencias de la instauración de una ZLC) y el derecho a un trato especial y diferenciado para la CAN con el objetivo de atender las características estructurales de cada uno de los socios involucrados en el acuerdo. En general, el proceso ha involucrado más de una fase.

Al inicio del proceso de negociación se observa que la UE procuró asumir una posición más rígida, al condicionar la firma del Acuerdo de Asociación a una suficiencia de la integración económica en la CAN que asegurara, en primer lugar, la libre circulación de bienes, y servicios (A.E.C., armonización y simplificación aduanera, implementación de Decisiones en el área de servicios, mejoras en la

456 Sistema por medio del cual la UE se compromete a conceder preferencias arancelarias a favor de la importación de ciertos productos originarios de los países de la CAN. Este compromiso es de carácter unilateral, no recíproco, por tanto los países que lo otorgan pueden decidir qué productos incluir y cuáles excluir y fijar los requisitos que deben cumplir los países para acceder a sus beneficios.

infraestructura de transporte), con el fin de alcanzar una reciprocidad efectiva en el intercambio comercial entre las partes.

Sin embargo, a partir de la Cumbre de Lima (2008) se visualiza formalmente, y de manera más clara un cambio de estrategia por parte de la UE hacia la CAN, reflejo -justamente- del carácter evolutivo del enfoque estratégico interregional⁴⁵⁷, me refiero al reconocimiento de las asimetrías entre los dos bloques, que significó la aceptación por la parte europea del principio de “flexibilidad”, que se expresa concretamente en que se avanzará en el Acuerdo de Asociación en un marco básico, pero permitiendo que los países andinos se integren en el acuerdo diacrónicamente, asimétricamente y con distintos énfasis y grados de profundidad.

Cuando el contenido del principio de “flexibilidad” aún estaba en fase de configuración, no se sabía si ésta implicaba: 1) La posibilidad de adoptar sólo uno, o dos de los tres componentes del Acuerdo de Asociación, en lugar de tener que negociar los tres ámbitos; o si en virtud de la flexibilidad incluso se podría, 2) Permitir a los países negociar los tres ámbitos, y en el área comercial (donde se registran los mayores problemas) negociar todos o

457 A partir de una lectura de las Declaraciones de Viena y Lima se puede establecer el carácter evolutivo del enfoque estratégico interregional. Por ejemplo, a partir del contexto -sobre todo para Europa- en que se realizó la IV Cumbre birregional, se puede entender la prioridad dada en la Declaración de Viena a los temas de seguridad, ante la amenaza del terrorismo internacional. En cambio, la Declaración de Lima si bien aún hace una importante mención al tema, lo desarrolla en menor espacio. Por otro lado, hay dos temas que marcan la nueva estrategia interregional, nos referimos: i) el reconocimiento y aceptación por la parte europea del principio de la “flexibilidad” en su relación con América Latina en su conjunto, y con las subregiones en particular, que se expresa concretamente en que se avanzará en el Acuerdo de Asociación con la Comunidad Andina en un marco básico, pero permitiendo que sus países miembros se integren en el acuerdo diacrónicamente, asimétricamente y con distintos énfasis y grados de profundidad en uno o todos de los tres componentes: político, comercial y cooperación (Celare, junio 2008), y ii) la alianza entre ambas regiones para afrontar el problema del cambio climático y la sustentabilidad del desarrollo. Estos temas reflejan la nueva orientación política de los países latinoamericanos, así estos cambios se debía ver reflejado en la estrategia que proyecta la región europea hacia la región.

sólo determinados temas, dejando una puerta abierta para futuras negociaciones (con los países que no desean negociar el paquete completo) sobre aspectos controversiales que retardan el avance de las negociaciones, o incluso 3) Que en el capítulo comercial sólo se negocie con los andinos sobre los puntos en los que había total acuerdo entre ellos dejándoles la posibilidad de que vayan generando un consenso sobre los puntos en los que no había acuerdo para posteriormente presentar un planteamiento conjunto a la UE (ésta parecía la alternativa más adecuada). Tanto el texto de la Declaración de Lima⁴⁵⁸, como el posterior comunicado conjunto de la Cumbre Comunidad Andina- Troika UE⁴⁵⁹ (17 de mayo de 2008) no hacen referencia expresa sobre alguna de las opciones expuestas.

Al parecer desde la Comisión Europea se habría impulsado la idea de que el contenido del principio se orientase a la primera interpretación. Sobre este tema, la Red UE-CAN, el Grupo Sur y otros manifiestan: “ El 27 de mayo, en el Parlamento Europeo, la Comisión Europea defendió la idea de una negociación “a varias velocidades y de geometría variable”, pero con Bolivia y Ecuador saliendo del pilar comercial, y estando presentes solamente en los pilares de Diálogo Político y de Cooperación. Finalmente, la UE ha negociado el acuerdo comercial solamente con Perú y Colombia, como representantes de

458 “...damos igualmente la bienvenida a la determinación de la Comunidad Andina y la Unión Europea de hacer todos los esfuerzos para concluir un Acuerdo de Asociación que contribuya a un mayor desarrollo del proceso de integración Andino. Acordamos que se dará una particular atención a las necesidades de específicas de desarrollo de los Países Miembros de la Comunidad Andina, tomando en cuenta las asimetrías entre y al interior de las regiones y la necesidad de flexibilidad, según corresponda, por parte de la UE...”

459 “...4. dieron la bienvenida a la determinación de la Comunidad Andina y de la Unión Europea de hacer todos los esfuerzos para concluir un Acuerdo de Asociación que contribuya a un mayor desarrollo del proceso de integración andino. Acordaron que se dará una particular atención a las necesidades específicas de desarrollo de los Países Miembros de la Comunidad Andina, tomando en cuenta las asimetrías entre y al interior de las regiones y la necesidad de flexibilidad, de manera apropiada, otorgando un trato especial y diferenciado a favor de los países miembros de la Comunidad Andina, especialmente de Bolivia y Ecuador, por parte de la UE...”

la CAN, y las propuestas comerciales de Bolivia y Ecuador han desaparecido del acuerdo, por lo que si en algún momento estos países quieren negociar sobre comercio con la UE tendrían que adherirse a las condiciones establecidas con los otros socios andinos. Además, se ha sacrificado la existencia un Acuerdo de Asociación pues con la firma del acuerdo comercial multiparte se dejó atrás la idea de dicha Asociación que involucre y avance no sólo temas comerciales sino también políticos y de cooperación.

Se mantiene así el intercambio comercial con Bolivia y Ecuador bajo el SGP+. Además, con esto se refuerza los argumentos que sostienen que la UE parece estar más interesada en negociar un Tratado de Libre Comercio (TLC) común y corriente, y que si bien las directrices de la UE hablan de cooperación política y ayudas para reducir la pobreza, su objetivo último es la liberalización recíproca.

Se señala que si bien los Acuerdos de Asociación vienen acompañados de términos como “diálogo político”, “cooperación para el desarrollo” y, “participación de la sociedad civil”, con estas negociaciones se habría verificado si las directrices de la UE no sólo estaban abocadas a cumplir los objetivos de su estrategia “Una Europa Global: una Cooperación Reforzada para facilitar a los Exportadores Europeos el Acceso a los Mercados”⁴⁶⁰, la cual incluye también los denominados “Temas de Singapur”: el comercio y la inversión; la política comercial y de competencia; la transparencia en la contratación

460 En el documento señalado se definen claramente los objetivos de la Unión Europea: i) “Acceso a los recursos: la industria europea debería poder tener acceso a los recursos cruciales, como la energía, las materias primas, los metales y la chatarra, y dicho acceso sólo debería restringirse por motivos medioambientales o de seguridad, ii) “Nuevas áreas de crecimiento: derechos de propiedad intelectual, servicios, inversiones, contratación pública y competencia, iii) “La contratación pública de terceros países debería estar abierta a los proveedores europeos. La Comisión iniciará una acción dirigida a reducir las prácticas restrictivas discriminatorias, iv) “La UE y sus socios deberían hacer más esfuerzos en lo concerniente al respeto de los derechos de propiedad intelectual, esfuerzos que adoptarán diferentes formas: disposiciones específicas en los acuerdos bilaterales, refuerzo de la cooperación aduanera, diálogos, presencia y recursos consolidados sobre el terreno, y sensibilización de las empresas europeas”.

pública, y la facilitación del comercio⁴⁶¹, que fueron rechazados por la mayoría de los países en desarrollo en la Ronda de Doha.

Se manifiesta que mientras Bolivia había planteado negociar lo ya establecido en la Organización Mundial de Comercio, la Unión Europea ha pretendido ir más allá de lo acordado en la OMC tratando de obtener una OMC plus. Poniendo énfasis en sus dos sectores fuertes: los servicios y las inversiones. Sus objetivos serían lograr la apertura de los mercados, lograr trato nacional para sus empresas y alcanzar garantías para sus inversionistas, incluida la repatriación de capitales.

Para contrarrestar estos argumentos habría sido pertinente auspiciar la propuesta donde flexibilidad implique impulsar una negociación comercial sobre los aspectos en los que no existe controversia, dejando una puerta abierta para el diálogo progresivo entre los miembros de la CAN de los temas que generan más discusión como: inversión, competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación del comercio, así como los servicios y la propiedad intelectual.

De este modo, la flexibilidad se traduciría en una aceptación de las especiales estructuras y características de cada uno de los países miembros de la CAN, donde el establecimiento de marcos específicos de regulación progresiva sobre determinados temas (en controversia) entre los países de la CAN constituiría un periodo transitorio a través del que se manifieste la voluntad política europea de ayuda a la reducción de brechas entre ambas regiones.

Se plantea pues que haya la suficiente flexibilidad para negociar en bloque los asuntos en los que no haya controversia entre los miembros de la CAN y la UE, y de otro lado se establezca una metodología de trabajo que implique un periodo de transición donde se intente atender las especiales características de los países miembros de la CAN, en función de razones estructurales, siempre con el objetivo de perseguir una convergencia que signifique una reducción real de brechas entre ambas regiones con el propósito de la reciprocidad efectiva.

La trayectoria de la negociación en el tema de la consolidación de la Unión Aduanera Andina (fundamentalmente el Arancel

461 (Tamayo, 2008)

Externo Común Andino) como requisito previo para la firma del Acuerdo de Asociación permite afirmar que las condicionalidades rígidas y excesivas no han contribuido a mejorar la calidad de la negociación. Por el contrario, se ha demostrado, que las iniciativas que impliquen propuestas intermedias que involucren periodos transitorios, los cuales reflejen de un lado la voluntad de cooperación entre la región desarrollada, con la región menos desarrollada y de otro lado, el compromiso de los andinos para el cumplimiento de metas que faciliten la negociación comercial son las alternativas que han permitido concretar avances. Como ejemplo de ello, se puede mencionar el consenso al que se llegó entre las partes negociadoras sobre el Punto Inicial de Desgravación.

Finalmente, la actual situación de confrontación ideológica entre los países miembros de la CAN, el retiro de Venezuela, y el reciente anuncio (finales de Diciembre de 2012) del ingreso de Bolivia en el MERCOSUR generan dudas sobre la viabilidad incluso de la continuidad del proceso de integración andino.

B) La agenda política, de seguridad y defensa entre ambas regiones.

A través del diálogo político se puede reforzar la Política Exterior y de Seguridad Común en ambas regiones, al tener que proyectar sus posiciones en consenso, tanto en sus relaciones birregionales UE-CAN, como en sus relaciones en un contexto más amplio.

Cuando se habla de la viabilidad de una Política Exterior y de Seguridad Común no nos enfrentamos a panoramas semejantes debido a la diferencia en cuanto al alcance, contenido, y desarrollo de la misma en cada una de las regiones. Sin embargo, sería importante verificar si la experiencia europea está brindando elementos que ayuden en la construcción y articulación de una PESC en la región andina.

Luego, a través de los siguientes apartados, se analizarán las dinámicas que se están dando en los principales temas en torno a los cuales se puede profundizar el diálogo político, tomando como

base para su determinación los documentos que existen en la relación birregional⁴⁶², y los temas propuestos en las rondas de negociaciones, en cuanto a diálogo político se refiere. Empero, sin el propósito de establecer una lista cerrada o exclusiva debido carácter evolutivo del enfoque estratégico interregional UE-CAN como respuesta efectiva a los ciclos reales de la integración, y del panorama internacional en general.

b.1) En materia de paz y seguridad:

La lucha contra el tráfico de drogas ilícitas:

En materia de drogas, se desarrolla el “Diálogo Especializado de Alto Nivel entre la Unión Europea y la Comunidad Andina”, además el Acuerdo para el Control de Precursores Químicos entre la Comunidad Andina y la Unión Europea está vigente.

Si bien, existe un amplio consenso entre la Comunidad Andina y la Unión Europea en torno a la visión del problema mundial de las drogas como un problema de desarrollo, y sobre la necesidad de implementar políticas de lucha contra la pobreza y la exclusión para combatirlo, sin embargo la pérdida de la especificidad del SGP Droga brinda una señal contradictoria que debilita la aplicación del principio de responsabilidad compartida en este ámbito⁴⁶³. Ello evidencia la importancia de que los países miembros planteen al-

462 Declaración de Roma de 1996, Acuerdo Marco de Cooperación de 1993, y Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación de 2003, principalmente.

463 Siendo una concesión unilateral, el esquema SGP requiere renovaciones periódicas aprobadas por el Consejo de la UE. Esta revisión tiene también que ver con observaciones de algunos países a la arbitrariedad y la ausencia de reglas claras del esquema, en particular India ha ganado una demanda ante la OMC relacionada con el SGP Drogas por considerarlo arbitrario. En el caso de las relaciones UE-CAN si bien las relaciones comerciales se rigieron por el SGP Drogas en el periodo 1991-2005, éste ha sido remplazado por el SGP-Plus desde el año 2005 y está programado hasta el 2015 (salvo entrada en vigencia de –antes- Acuerdos de Asociación, hoy TLC, que en el caso de Perú sucedió el 01 de marzo de 2013).

ternativas viables para revalorizar este principio en las relaciones birregionales.

El Acuerdo de Asociación se constituía como una vía para profundizar el Diálogo Especializado de Alto Nivel sobre Drogas, ya que como se mencionó el diálogo político es la base desde donde se pueden desarrollar adecuados programas de cooperación. Más aún cuando se trata de este problema de las drogas pues según la Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito (UNODC), los cultivos de coca⁴⁶⁴ en los países andinos registraron un pronunciado aumento en 2007 (Centro de Noticias ONU, 18 de junio de 2008).

b.2) La lucha contra la pobreza en el diálogo político.

En el ámbito de las rondas de negociación UE-CAN conducentes a la firma del Acuerdo de Asociación, el tema de la lucha contra la pobreza y la cohesión social estuvo presente. Así, durante la 1º ronda se fijó entre los objetivos de la asociación la lucha contra la pobreza y la cohesión social. Durante la 2º ronda se alcanzaron acuerdos sobre los principios vinculados a los DDHH y el desarrollo sostenible. En la 3º ronda se abordaron, entre los temas de diálogo político, la pobreza y la cohesión social.

El Acuerdo de Asociación, se erigía como el marco adecuado para impulsar un Diálogo Especializado sobre lucha contra la pobreza y cohesión social, al igual que existe un Diálogo Político Especializado de Alto Nivel sobre drogas, pues se necesita de un respaldo institucional (que no necesariamente tiene que ser complejo) para tratar el tema, además hubiera servido de plataforma de diálogo sobre la evolución del contenido del principio de flexibilidad en el capítulo comercial del acuerdo que garanticen el trato especial y diferenciado a los socios andinos, por lo menos durante un periodo de transición en pos de reducción de brechas entre ambas regiones.

464 Existe controversia en si el problema está centrado en el cultivo de coca (la utilización de la coca supera la mera utilización para la fabricación de cocaína), o más bien en la producción de cocaína.

En suma, una materialización de que el diálogo político puede tener muy positivas implicaciones en las otras esferas del acuerdo, para resolver una de las principales cuestiones que no permite materializar una asociación recíproca “el tema de la pobreza de uno de los socios”, en este caso los andinos. Todo ello, afirma Sberro acompañado de un compromiso financiero (de ambas partes), como lo demuestra la experiencia europea^{465 466}.

b.3) La gobernabilidad democrática.

La expresión “gobernabilidad democrática” aparece ya en el texto del Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación del 2003, afirmado como un principio de la relación interregional. Así, el numeral 3 del artículo 1 proclama que: “Las Partes reiteran su adhesión a los principios de gobernabilidad democrática y a la lucha contra la corrupción”. Además, el numeral 1 del artículo 1 proclama la cláusula democrática⁴⁶⁷.

Éste es quizás uno de los temas dentro del diálogo político donde el tratamiento no ha sido bi-direccional, sino que se ha centrado desde el inicio en la región andina, debido a los sucesos en países como Ecuador, Bolivia, y Perú.

Estos sucesos informan sobre la existencia de síntomas preocupantes de una progresiva deslegitimación de la democracia, fenómeno que se expresa en una frágil gobernabilidad, polarización social e incertidumbre política que pueden conducir, como se ha visto en repetidas oportunidades durante la última década, a soluciones políticas que tensionan severamente la institucionalidad democrática⁴⁶⁸. Los altos niveles de pobreza, desigualdad y exclusión

465 El informe Salafranca donde se propone el establecimiento de un fondo de solidaridad birregional, a nivel de las relaciones UE-ALC puede ser un importante precedente sobre el tema.

466 (2005: 5)

467 Idéntica en su redacción a aquella cláusula democrática establecida en el acuerdo UE- México.

468 (Aranibar, 2005: 9)

social (todos problemas estrechamente relacionados) son los factores que más amenazan la gobernabilidad y debilitan la legitimidad del sistema democrático en la subregión andina.

Conscientes de este contexto, en la Comunidad Andina se aprobó la Decisión 601: “Plan Integrado de Desarrollo Social de la Comunidad Andina”, en septiembre de 2004, con el propósito de desarrollar la agenda social comunitaria para apoyar a los países miembros en sus esfuerzos por combatir la pobreza, la inequidad y la exclusión social.

Este nuevo enfoque incluye también un análisis de la temática del empleo y su relación con la gobernabilidad democrática. Para ello, la Secretaría General de la Comunidad Andina invitó a la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y al programa Ágora Democrática a organizar, conjuntamente, un Seminario Subregional Andino (Abril 2005).

A partir de esta nueva orientación, sería conveniente que el diálogo político UE-CAN se enfoque en la misma dirección, y que el mismo pueda irradiar sus efectos a las otras esferas de la asociación, la comercial y la de cooperación al desarrollo.

b.4) La participación de la sociedad civil en el diálogo político birregional:

Se estableció, en la segunda parte de este trabajo, la existencia de la propuesta de instaurar el CESA, como órgano que agrupe a las organizaciones provenientes de la sociedad civil andina.

La pregunta que corresponde entonces es ¿Hasta qué punto el modelo de diálogo institucionalizado de la UE es pertinente en el contexto andino, considerando que las emergentes organizaciones de la sociedad civil no se guían de la iniciativa del CESA?

La creación del Consejo Consultivo de los Pueblos Indígenas, por ejemplo, indica más bien un proceso evolutivo, que en el futuro podría conducir a la creación de un organismo, que aunque equivalente al CESE no necesariamente tendría que copiar su estructura exacta, ni funciones, y mucho menos su denominación. De

otro lado, hasta el momento, los órganos de decisión de la Comunidad Andina, no han mostrado ningún tipo de apresuramiento para lanzar propuesta alguna de “diseño”, sino mas bien están intentando que la creación de estas nuevas instancias responda a las necesidades y cambios producidos en la región, de allí la importancia de acompañar estos esfuerzos con una financiación importante en pos de la optimización de los resultados.

En este contexto, un acuerdo de asociación con la UE –en el acápite de diálogo político⁴⁶⁹– podría servir como marco para crear e implementar mecanismos que fomenten un intercambio de experiencias entre las instancias de la sociedad civil en ambas regiones, las cuales refuercen su conocimiento mutuo, y mejoren sus formas de participación e interacción tanto con los organismos comunitarios e intergubernamentales de sus respectivos organismos de integración como con los de su socio (UE o CAN). Estos mecanismos deberían considerar también la inclusión de formas de contribución⁴⁷⁰ (no necesariamente dineraria) desde organizaciones de la sociedad civil europea a favor de sus pares andinos con el ob-

469 Actualmente, el papel del CESE en las relaciones entre la UE y la CAN está mencionado en el Diálogo Político y Acuerdo de Cooperación entre la UE y la CAN. Los artículos 42 y 43 señalan que las partes acuerdan cooperar para incrementar la participación de los actores sociales. Esto puede darse en coordinación con el CESE y sus contrapartes andinas, que son el Consejo Consultivo Laboral Andino (CCLA) y el Consejo Consultivo Empresarial Andino (CCEA). El artículo 52 señala que un Comité Consultivo Conjunto (compuesto por el CCLA, CCEA y el CESE) será establecido para ayudar al Comité Conjunto (compuesto por la Unión Europea y la CAN) y para promover el diálogo con las organizaciones económicas y sociales de la SCO. Esto es repetido en la Cooperación Interinstitucional entre la CCLA, el CCEA y el CESE, que busca establecer relaciones cercanas entre las instituciones mencionadas para: 1. Fortalecer las instituciones que representan a la OSC en la CAN, 2. Mejorar el diálogo entre las OSC en la CAN y en la UE, 3. Promover la inclusión de una dimensión social en el futuro Acuerdo de Asociación entre la UE y la CAN, 4. Crear un Comité Consultivo Conjunto, 5. Incrementar la participación de las nuevas OSC andinas equivalentes a aquellas pertenecientes al grupo III del CESE.

470 Se obvió el término financiación adrede debido a que lo considero limitado para expresar la idea.

jetivo de reforzar la presencia de la sociedad civil, en general, como actor en el nuevo contexto nacional, supranacional, e internacional.

La creación de un Comité Consultivo Conjunto⁴⁷¹ no está supeeditado a la pronta constitución del CESA (aunque en las reuniones del CESE-CCLA, CCEA se habla de la conveniencia de avanzar en la constitución de un Consejo Económico y Social Andino), mas bien en base a las formas de organización actual se podría crear alguna instancia “ágil” conjunta, como punto de referencia inicial en la profundización de estas relaciones, en general.

b.5) El desarrollo sostenible en el diálogo político.

En la relación birregional UE-CAN, el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación del año 2003 ya recoge la preocupación de las partes por el tema del desarrollo sostenible, de tal manera que el artículo 3, numeral 2 del acuerdo lo incluye como un tema de diálogo político. Sin embargo, es en la Declaración de Lima donde el tema toma una relevancia especial al ser instituido como uno de los desafíos de la asociación UE-ALC, a ser atendido por la agenda de Lima. En este documento se considera que “desarrollo sostenible” contiene los conceptos de medio ambiente, cambio climático y energía.

En el contexto de las rondas de negociación para la firma del Acuerdo de Asociación UE-CAN el tema del desarrollo sostenible apareció contenido dentro del apéndice de diálogo político.

Este es un tema profundamente vinculado a la lucha contra la pobreza⁴⁷², y también a la actuación responsable de los principales agentes económicos, así como de la eficacia de las instituciones para hacer prevalecer un efectivo cumplimiento tanto de las normas como de las estrategias implementadas para la preservación del medio ambiente, y el tratamiento del cambio climático. En suma, velar por un desarrollo sostenible que asegure condiciones aceptables de vida para las futuras generaciones.

471 Ya propuesto en el acuerdo de diálogo político de 2003.

472 En la medida que se guarden los equilibrios medioambientales se asegura la provisión de estos recursos básicos a la población más vulnerable.

Por sus implicancias considero que este tema de preservación medio ambiental y cambio climático tendría que irradiar sus efectos dentro del capítulo comercial del acuerdo, dándose incentivos a aquellos agentes económicos que muestren sensibilidad por el tema.

b.6) La reafirmación de la vigencia del multilateralismo:

El fortalecimiento del multilateralismo⁴⁷³ es un tema que, desde el principio, estuvo presente en las rondas de negociación del acuerdo, estableciéndose como uno de los ejes del diálogo político. Con esta inclusión se refleja que, para ambas partes⁴⁷⁴, el Acuerdo de Asociación se erigió como una plataforma desde la cual se puede impulsar su reafirmación y potenciación como demostración de la posibilidad de compatibilizar su vigencia con el reforzamiento de la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) de cada una de las partes.

473 En las Declaraciones resultantes de cada una de las Cumbres birregionales UE-ALC se ha reiterado la conveniencia del fortalecimiento del sistema multilateral, a través de una mayor coordinación y cooperación, teniendo a las Naciones Unidas como centro. En el caso específico de las relaciones UE-CAN en la parte introductoria de “El Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación” del año 2003 se señala lo siguiente: “CONVENCIDOS de la importancia de la lucha contra las drogas ilícitas y los delitos conexos, sobre la base de los principios de responsabilidad compartida, integridad, equilibrio y multilateralismo”. Sin embargo, llama la atención que no se haya encontrado otra referencia al multilateralismo en los documentos anteriores a éste. Es decir, el Acuerdo de Cooperación de 1993, y la Declaración de Roma de 1996.

474 En el contexto de la primera sesión ordinaria de la Asamblea Euro-Latinoamericana (20 de dic. de 2007) se aprobó una Resolución sobre “Las relaciones Unión Europea- América Latina en la perspectiva de la V Cumbre de Lima, especial referencia a la gobernabilidad democrática” donde la Asamblea: 7.- Se muestra partidaria de reforzar el diálogo político birregional en sus diversas vertientes, lo que conlleva en particular: c) la búsqueda sistemática de un consenso euro-latinoamericano en las distintas organizaciones y negociaciones internacionales, sobre todo en el seno de las Naciones Unidas y de la Organización Mundial del Comercio y, ...9. Subraya que el diálogo UE-ALC fortalece y respalda el multilateralismo en la política mundial, al tiempo que refuerza el peso político de ambos socios en los foros y las organizaciones internacionales”.

La adhesión a la vigencia del multilateralismo posibilita la adopción de posiciones comunes en foros internacionales en temas de importante trascendencia como: la reforma y actualización del Sistema de Naciones Unidas, el respeto por los Derechos Humanos, la vigencia del Derecho Internacional, que a su vez implica el reconocimiento de instituciones como la Corte Penal Internacional, y la preocupación para la No Proliferación de Armas, así como el tratamiento de delitos graves de preocupación internacional.

Resultaría interesante observar en qué medida se podría, desde este acápite del acuerdo, (el político) propiciar conversaciones para acercar posiciones en pos de la culminación exitosa del programa de Doha para el desarrollo, de tal manera que la consolidación del sistema comercial multilateral se convierta en un objetivo que trascienda su carácter declarativo.

b.7) El tratamiento del fenómeno de la migración de ciudadanos andinos a los países de la UE.

La migración de ciudadanos andinos hacia los Estados miembros de la UE es uno de los principales fenómenos transnacionales que merece la atención de ambas regiones⁴⁷⁵ puesto que está vinculado, a los problemas principales de la región andina: la pobreza y desigualdad en la distribución del ingreso. A su vez constituye una parte de expresión de la integración económica global.

En el año 2000 las remesas de migrantes andinos eran de US\$ 3,700 millones de dólares, y en el año 2006 alcanzaron los US\$ 9,200 millones de dólares. Solo en el caso de España, cifras del Instituto Nacional de Estadísticas indican que dentro de los extranjeros residentes en este país (4,1 millones de personas) los nacionales de Ecuador serían más de 461 mil personas, de Colombia más de 265 mil, de Bolivia cerca de 140 mil, y de Perú cerca de 96 mil, para un total de 962 mil nacionales de países de la CAN⁴⁷⁶.

475 Por su carácter transversal, incide en los ámbitos político, económico, social y cultural.

476 (Fuentes, 2008)

Parece que desde la región andina, la gran vía de entrada es la de turista que se queda tras agotar el visado, frente al número de inmigrantes que entra a través de las pateras, que pese a ser más trágico, es inferior en número. En el año 2002, 464,000 latinoamericanos, procedentes sobre todo de Colombia, Ecuador y Argentina que entraron como turistas no regresaron, o al menos no lo hicieron desde España.

En Europa los inmigrantes ya representan el 10% de la población, y ante la falta de políticas migratorias adecuadas, se ha producido allí una acumulación del número de ilegales muy difícil de administrar. Además, a partir de los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001 se ha incidido en una política de reforzamiento de la seguridad que ha incrementado la preocupación por el control de los flujos migratorios, ligando migración, terrorismo y seguridad. Esto se ha plasmado en las posteriores cumbres y políticas de las presidencias semestrales española, danesa y griega. García⁴⁷⁷ sostiene que tras los sucesos del 11 de septiembre, se ha vinculado las políticas migratorias a la dimensión de seguridad y el orden público, y tiene como destinatario al inmigrante de la Ribera Sur del Mediterráneo, identificándolo como fundamentalista islámico y terrorista.

Así, se ha empezado a aplicar fórmulas que van desde la vigilancia masiva del Mediterráneo hasta el actual endurecimiento normativo expresado a través de la aprobación por parte del Parlamento Europeo de la Directiva de Retorno de los Inmigrantes, en junio de 2008, en sesión plenaria efectuada en Estrasburgo (Francia), que tiene como objetivo armonizar las políticas sobre el tratamiento que debe darse a los inmigrantes sin papeles que lleguen a territorio europeo e intenta facilitar las repatriaciones voluntarias. Conforme al documento aprobado los inmigrantes sin papeles que sean detenidos en suelo europeo podrán pasar hasta 18 meses retenidos en centros de internamiento mientras se tramita su expulsión.

La aprobación de esta directiva tuvo efectos directos sobre el proceso de negociación del Acuerdo de Asociación entre la CAN y la UE, ya que los gobiernos de la región andina consideraron que no

477 (2003)

hay una coherencia entre lo establecido en la Declaración de Lima y la posterior directiva, ya que la Declaración establece: “Hacemos un llamado a nuestras regiones para desarrollar aún más un diálogo comprensivo y estructurado sobre la migración, a fin de identificar nuestros desafíos comunes y áreas para la cooperación mutua. Este diálogo se beneficiará de las actividades de los Expertos ALC-UE en Migración y les brindará orientación adicional. Este marco debería permitir el intercambio de puntos de vista y la intensificación de nuestros esfuerzos hacia el incremento de la información mutua sobre los desarrollos en la política migratoria y las mejores prácticas en ambas regiones para incrementar la comprensión de las realidades de la migración. Este diálogo también abordará los temas de la migración regular e irregular, así como los vínculos entre migración y desarrollo, de conformidad con el marco legal de los países”.

Sin embargo, cabría resaltar que los embajadores de la UE, en algunos de los países de la CAN, afirmaron que es justamente en las negociaciones para la firma del Acuerdo de Asociación donde es posible discutir y lograr algunas disposiciones más favorables que las fijadas por la directiva europea⁴⁷⁸.

Así, las negociaciones para el Acuerdo de Asociación se erigiría como una oportunidad para que la CAN eleve sus estándares de protección de migrantes, a través de diálogos sobre problemas migratorios, así como cooperación basada en el análisis de sus causas, normas de admisión y trato justo a los no nacionales con residencia legal, medidas contra el racismo y la xenofobia, otorgamiento de visas especiales (culturales, académicas, comerciales), y políticas de prevención de la inmigración ilegal y de regreso en condiciones dignas, entre otras, sería además una oportunidad, para ofrecer políticas de integración a jóvenes residentes y trabajadores, así como programas de cooperación para la formación en el trabajo y para la facilitación del acceso a enseñanza a estudiantes, aprovechando las nuevas tecnologías de la

478 CELARE (junio, 2008), “Bolivia señala que Directiva de Retorno puede frenar negociaciones entre UE y CAN” [En línea]. Chile, disponible en http://www.celare.org/index.php?option=com_content&task=view&id=2840&Itemid=28 [Accesado el 30 de julio de 2008].

comunicación”. Además, como política prioritaria exterior de la UE, se debería buscar la vinculación de la inmigración al co-desarrollo. La finalidad no es evitar las migraciones, la finalidad debería ser la de colaborar por lograr un mundo más justo disminuyendo las diferencias entre rentas. Se trata, por tanto, en opinión de García⁴⁷⁹ de realizar una estrategia de apoyo a las zonas más desfavorecidas.

C) La cooperación para el desarrollo.

La cooperación andino-europea ha conocido distintas etapas: La primera etapa (1973 – 1982), de índole más bien bilateral, se dirigió al impulso del desarrollo rural, la agricultura, la salud y la educación, entre otros, con base en las prioridades identificadas por cada país andino beneficiario a partir de su nivel de desarrollo relativo. La segunda etapa (1983 – 1992), se inició con la firma del acuerdo de cooperación de “segunda generación” suscrito en 1983, que abordaba de manera más integral los asuntos de la cooperación económica y comercial. En esta etapa la UE adoptó el SGP – Droga (1990), como una concesión unilateral de los países europeos a la lucha de los países andinos contra el flagelo del narcotráfico. La tercera etapa (1993 – 2003) se inició con la suscripción, en 1993, de un acuerdo de cooperación de “tercera generación” que, además de incorporar elementos vinculados con el desarrollo político y social de nuestras sociedades, abordó por vez primera el tema de la profundización y consolidación del proceso andino de integración. En este auspicioso marco, en 1995 se instauró un Diálogo Especializado sobre Drogas y se suscribió el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación en 2003.

En la actualidad, la Cooperación técnica financiera de la Unión Europea para los países andinos se canaliza por cuatro vías:

—La birregional, que se administra entre la Comisión Europea y la Secretaría General y tiene como beneficiarios finales a los países miembros de la Comunidad Andina;

479 (2003)

- La bilateral de la Comisión Europea con cada uno de los países miembros de la Comunidad Andina;
- La bilateral de los Estados miembros de la Unión Europea con la Comunidad Andina;
- La bilateral entre cada Estado miembro de la Unión Europea y cada país miembro de la Comunidad Andina.

La estrategia desplegada por la UE hacia los países andinos en el ámbito de la cooperación ha estado enmarcada dentro del planteamiento de la cooperación para el desarrollo de la UE, el cual comenzó a situarse en un contexto más global de estrategias plurianuales a partir del año 2000. Así, en mayo del 2002 la Comisión Europea aprobó su primera estrategia regional para la Comunidad Andina, que abarcaba cinco años (2002-2006). Esta estrategia planteaba dos objetivos principales: apoyar la integración andina y respaldar una “zona andina de paz”.

Sin embargo, la estrategia rebasaba el ámbito de la Cooperación, ya que se preparó en base al conjunto de instrumentos utilizados dentro del diálogo político, el acuerdo comercial específico que rige las importaciones de mercancías andinas en el mercado de la Unión, y las actividades de cooperación propiamente dichas programadas para la región (acaso en aplicación de esa visión de articulación y complementariedad entre los tres pilares que componen la relación UE-CAN).

Posteriormente, en el marco del Documento de Estrategia Regional 2007-2013, se constató que la dotación financiera para las actividades de cooperación es limitada si se compara con el volumen de la asistencia disponible para la cooperación bilateral.

En la elección de los sectores de la cooperación, la Unión Europea tiene en cuenta su propia experiencia. Aplica también el principio de subsidiariedad para programar en el nivel adecuado (es decir, no programa regionalmente actividades que pueden hacerse mejor en un nivel inferior, como a escala nacional) e intenta ofrecer actividades de cooperación regional complementarias y evitar la duplicación con otras actividades de cooperación, ya sean de sus programas naciona-

les y regionales, de los programas de los distintos Estados miembros o de los programas de otros donantes para la región o los países. Aprovecha también la experiencia adquirida en el pasado haciendo que la Comunidad Andina vaya tomando cada vez más las riendas de la programación regional, aumentando también su visibilidad⁴⁸⁰.

La estrategia regional 2007-2013 considera que la integración regional, es decir, la cooperación y la colaboración intensa entre los países de la Comunidad Andina en diversos ámbitos, es un medio para hacer frente a los retos con mayor eficacia.

Para promover dicha integración regional, se han seleccionado tres sectores fundamentales:

- Integración económica regional
- Cohesión económica y social
- Lucha contra las drogas ilegales

En el marco de las rondas de negociación para la firma del Acuerdo de Asociación CAN -UE, el grupo de Cooperación dejó sentado que los múltiples y variados instrumentos empleados para la ejecución de sus objetivos deben ser trabajados con una visión de articulación y complementariedad entre los tres pilares que componen el Acuerdo de Asociación CAN – UE. En esta línea, ambas partes coincidieron en que debe darse una importancia particular al desarrollo económico y social, especialmente en la lucha contra la pobreza, la cohesión social y el bienestar de los sectores más desfavorecidos.

Los temas que se mencionaron durante las rondas de negociación por el grupo de trabajo Cooperación fueron los siguientes⁴⁸¹: (1) Democracia, Derechos Humanos y Buena Gobernanza; (2) Justicia, Libertad y Seguridad; (3) Migración; (4) Desarrollo Social; (5) Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible; (6) Desarrollo Económico;

480 (Comisión Europea, 2007: 22)

481 En este mismo marco de reuniones, el grupo de Cooperación estableció que el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación (ADPC), suscrito en 2003, es un importante referente para los temas de Cooperación, que se redactarán e intercambiarán por ambas partes.

(7) Inter-conectividad; (8) Cultura; (9) Sociedad del Conocimiento; y (10) Cooperación Científica y Tecnológica; (11) Modernización del Estado y de la administración pública, incluyendo la descentralización; (12) Prevención y solución de conflictos; (13) Cooperación para la seguridad; (14) Lucha contra las drogas; (15) Lucha contra la corrupción; (16) Delincuencia organizada; (17) Lavado de dinero/activos; (18) Armas pequeñas y ligeras; (19) Seguridad ciudadana; (20) Estado de derecho y fortalecimiento institucional; (21) Protección de datos personales; (22) Cohesión Social; (23) Asuntos poblacionales; (24) Empleo y protección social; (25) Salud; (26) Educación y capacitación; (27) Género; (28) Pueblos indígenas, afro-descendientes y minorías; (29) Personas desplazadas, desarraigadas, refugiadas y ex-miembros de grupos armados al margen de la Ley; (30) Personas con discapacidad; (31) Seguridad alimentaria.

Lo que quedaría por añadir es que este marco sería el adecuado para la promoción de iniciativas específicas de cooperación e integración del mercado de la energía, así como la definición de una normatividad estable y equitativa para ambos socios, donde se propicie el intercambio de experiencias y proyectos en el área de la integración energética y la organización de su mercado, posibilitando el desarrollo de redes energéticas, utilizando el potencial de las nuevas tecnologías, y asegurando el suministro a todos los niveles.

Se procuraría también la optimización de la compleja relación entre los agentes del mercado y los órganos reguladores, así como la minimización del impacto ambiental, un mutuo desarrollo sostenible, y la promoción de la responsabilidad social en las empresas.

4.- LA FUNCIÓN DE INSTITUCIONALIZACIÓN:

De acuerdo a esta función, los foros interregionales añadirían otra infraestructura institucional⁴⁸² al sistema internacional que contribui-

482 En este contexto, las instituciones son entendidas como canales regulares de comunicación entre los representantes de los Estados quienes actúan de acuerdo a las obligaciones provistas en tratados o declaraciones (tales como ASEM, APEC) no necesariamente sustentadas por locaciones físicas, tales como sedes.

ría al fortalecimiento de la densidad institucional^{483 484}. Por tanto, a través de esta función los foros interregionales se constituirían en un nuevo nivel de gobernanza dentro del sistema internacional, que a su vez conducen a la creación de instituciones subsidiarias tales como encuentros regulares, rondas ministeriales y presidenciales, diálogos empresariales, foros de ONG, y procesos de doble vía (track two).

Una de las consecuencias más importantes que surgiría a raíz del establecimiento de foros interregionales sería el fortalecimiento institucional de las organizaciones regionales, ya que los primeros crean una creciente demanda de coordinación interna entre los miembros de las segundas, ya que éstas están en la necesidad de formular posiciones comunes antes de los encuentros interregionales, así como de intensificar consultas y coordinación⁴⁸⁵.

En el caso de la relación UE-CAN, la construcción de la infraestructura institucional se inició desde 1972 cuando se crea un subcomité conjunto con el fin de tratar asuntos de interés común CEE-Pacto Andino, que involucraba la prestación de asistencia técnica a la integración subregional andina por parte de la CEE, privilegiándose al comienzo de la relación birregional, en opinión de Fairlie, el plano institucional de la cooperación (1998:18).

En mayo de 1980, por invitación de las Comunidades Europeas, se celebró la primera Reunión Ministerial CEE – Grupo Andino⁴⁸⁶ con el objetivo de concertar un Acuerdo Marco de Cooperación entre las

483 La necesidad cada vez mayor de coordinación y cooperación dentro de los mecanismos interregionales sería un factor que contribuiría a la institucionalización de los mismos.

484 (Rüland, 2001:7)

485 La comunicación intrarregional y el intercambio de información son fortalecidos a través de estos ejercicios. De este modo las instituciones interregionales contribuyen a una mayor transparencia y predictibilidad de la política internacional.

486 El encuentro reunió por una parte al Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores del GRAN, y por otra a la Comunidad Europea y a sus Estados miembros (Consejo, Comisión, y Ministros de Relaciones Exteriores). Ese fortalecimiento de los contactos con una organización regional de países no asociados a la Comunidad era el segundo encuentro de este tipo, después de la reunión ministerial CEE-ASEAN de 1978, pero el primero con un grupo regional de América Latina.

dos regiones. Este Acuerdo Marco fue firmado en diciembre de 1983, donde ambas partes se comprometían a estimular la cooperación, industrial, tecnológica y la cooperación para el desarrollo.

Las relaciones entre andinos y europeos siguieron la pauta del conjunto de las relaciones Comunidades Europeas – América Latina durante la que se puede considerar “tercera fase” de tales relaciones, desarrollada entre 1990 y 1995, y que se caracteriza por la firma de los denominados “Acuerdos de 3ª Generación”, que refuerzan los aspectos comerciales, de inversión y de cooperación al desarrollo. En este nuevo contexto, se firmó un Acuerdo Marco de Cooperación, de los denominados de “tercera generación”, el día 28 de abril de 1993.

Además, suscribieron el 30 de junio de 1996 –en Roma– una Declaración Conjunta sobre “Diálogo Político”, brindando de esta forma un marco institucional al diálogo que mantenían de manera informal.

De acuerdo a la Declaración, el diálogo giraría sobre asuntos birregionales e internacionales de interés común, a través de la celebración de reuniones –cuando sea conveniente– entre el Presidente del Consejo Presidencial Andino, la Presidencia de la UE, así como mediante encuentros entre los ministros de Relaciones Exteriores, otros ministros y funcionarios.

Desde entonces, se han realizado numerosas reuniones, especialmente en el marco de los encuentros ministeriales institucionalizados de la Unión Europea y el Grupo de Río. En ellas, además de intercambiar ideas sobre la situación política y económica de ambas regiones y las perspectivas de las relaciones birregionales, se han dado las grandes orientaciones sobre los temas de interés común. Cabe destacar que la iniciativa andina de alcanzar un Acuerdo de Asociación entre ambas regiones tomó forma, de manera progresiva, a través de estos encuentros.

En la reunión ministerial de Vilamoura en febrero de 2000⁴⁸⁷, se encargó la realización de un estudio que examinara la situación

487 IX Reunión Ministerial Institucionalizada Grupo de Río-Unión Europea Vilamoura, Portugal, 24 de febrero de 2000.

existente y futura de las relaciones comerciales euro-andinas. Dicho estudio se terminó en 2003⁴⁸⁸, con posterioridad a la celebración de la Cumbre de Madrid (2002) alimentando la convicción de andinos de que su realización no era sino un pretexto destinado a posponer la realización de un futuro Acuerdo de Asociación. Al final, la Cumbre de Madrid no pasó de conferir mandato para la negociación del acuerdo político y de cooperación UE-CAN ya referido.

Durante la III Cumbre UE-América Latina y el Caribe, realizada en Guadalajara, en el año 2004, la UE formalizó una exigencia no sólo hacia los andinos, sino también a los centroamericanos, ésta consistía en que el inicio de las negociaciones para la firma de un Acuerdo de Asociación que incluya áreas de libre comercio estaría supeditado a: la suficiencia de sus procesos de integración económica regional; cuya determinación se realizará a través de una valoración conjunta de la integración. Esta exigencia quedó plasmada en el numeral 53 de la Declaración resultante de la Cumbre⁴⁸⁹:

“Saludamos la decisión de las partes implicadas de abrir hoy el proceso que ha de conducir a esos acuerdos. Este proceso comenzará en este momento, con una valoración conjunta de los respectivos procesos de integración económica de Centroamérica y la Comunidad Andina. La valoración conducirá en su momento a las negociaciones. No escatimaremos esfuerzos para asegurarnos de que la Ronda de Doha avance lo más posible en 2004 hacia su rápida conclusión. Cualquier futuro Acuerdo de Libre Comercio se realizará construyendo sobre los resultados del Programa de Trabajo de Doha y la realización de un nivel suficiente de integración económica regional”.

488 Se publicó bajo la modalidad de un “Documento de Trabajo” en el año 2003 con el título: “Estadísticas Euro-CAN”. [En línea]. Disponible en: <http://www.observatorioucal-alop.eu/> [Accesado el 04 de octubre de 2009].

489 Declaración de Guadalajara, 29 de mayo de 2004. [En línea]. Disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2004/june/tradoc_117671.pdf [Accesado 30 de agosto de 2008].

En esta misma reunión, la UE además dejó clara su postura: las negociaciones se desarrollarían en un marco interregional, pues tras el fracaso de la Cumbre de Cancún, en septiembre de 2003, se planteó la reactivación de la vía subregional, aceptando una coexistencia del regionalismo con el multilateralismo. Así, a través de la lectura del numeral 53 de la Declaración de Guadalajara, se puede observar que la UE había supeditado que el acuerdo de libre comercio se iría construyendo sobre los resultados del Programa de Trabajo de Doha. Obviamente, en un momento dado, cedió al cumplimiento de esta condicionalidad debido al estancamiento de las negociaciones en el foro multilateral. De este modo, en ese momento, se acababa con las expectativas que tenían ciertos países andinos de iniciar negociaciones bilaterales con dicho bloque, es el caso de Perú, cuyo embajador en España Fernando Olivera promovió negociaciones en búsqueda de un acuerdo bilateral entre este país y la UE.

Durante la celebración de la VIII Comisión Mixta UE-CAN (Bruselas, enero 2005) se da inicio formal del proceso de valoración conjunta. Dicho proceso involucró un examen de todas las áreas de la integración comercial, que se realizó en tres reuniones: i) Lima, 4 y 5 de Abril de 2005, ii) Bruselas, 25 y 26 de Julio de 2005, y iii) Caracas, 10 y 11 de noviembre de 2005⁴⁹⁰.

Asimismo, en la reunión de diálogo político a nivel ministerial realizada en Luxemburgo en mayo de 2005, los ministros de la Comunidad Andina informaron a la UE que el Acuerdo de 2003 fue adoptado mediante la Decisión 595 del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, del 11 de julio de 2004.

Posteriormente en la Declaración de Viena (IV Cumbre Unión Europea –América Latina y el Caribe, mayo 2006), los jefes de Estado se comprometieron a definir las bases de la negociación de un Acuerdo de Asociación. Es así que durante la Reunión de Alto Nivel CAN-UE (Bruselas, 12 julio de 2006) se aprobó el Informe Final de Valoración Conjunta, el cual incluía los siguientes temas: a) Marco

490 Se estableció un grupo de trabajo para realizar la evaluación de este proceso, dicha evaluación implicó una labor más amplia que la desarrollada durante estos encuentros.

institucional de integración económica, b) Unión aduanera: tránsito aduanero y arancel base, c) Obstáculos técnicos al comercio, d) Normas sanitarias y fitosanitarias, e) Liberalización regional en servicios e inversiones, f) Legislación sobre adquisiciones del gobierno, g) Derechos propiedad intelectual/ Indicaciones geográficas, h) Agricultura, i) Legislación en materia de competencia, j) Instrumentos defensa comercial (antidumping y salvaguardias).

En esta reunión se acordó también que la CAN y la UE realicen las consultas internas y den los pasos necesarios que permitan el lanzamiento de las negociaciones para un Acuerdo de Asociación. La UE tendría que adoptar sus directrices de negociación, así el Consejo de la UE aprobó a finales del mes de abril de 2007 estas directivas, dando así el mandato a la Comisión Europea para negociar en nombre de los 27 Estados miembros de la UE. El Consejo y la CE informan al PE sobre la aprobación de las directivas para la negociación. Sin embargo el PE ha querido pronunciarse sobre el proceso y ha elaborado –bajo iniciativa propia– una propuesta de Recomendación destinada al Consejo sobre las directivas para la negociación⁴⁹¹.

De otro lado, la CAN debía avanzar en el punto inicial de desgravación⁴⁹², para ello el Grupo Ad-Hoc para la definición de una Política Arancelaria de la Comunidad Andina, acordó evaluar la concepción de un tratamiento arancelario uniforme sólo para los bienes provenientes de los países de la UE. La Decisión 628 del 31 de enero de 2006 consolidó este compromiso al incorporar la definición del Punto Inicial de Desgravación con la UE en el programa de trabajo para la definición de la Política Arancelaria de la Comunidad Andina. En ese sentido, se buscó implementar un Punto Inicial de Desgravación (PID) que permitiría establecer un arancel común de los cuatro países andinos para los productos importados provenientes de la Unión Europea.

491 La autora de la presente investigación colaboró en la redacción de la mencionada Recomendación.

492 En tanto se avanzaba en la definición de una política arancelaria común frente a terceros.

El objetivo de tener un PID era asegurar a los bienes europeos el beneficio de un mercado ampliado, mediante el cobro de una tarifa uniforme a las mercancías provenientes de la UE, independientemente de cuál sea la aduana andina de entrada.

En la XIII reunión de Ministros de Relaciones Exteriores CAN-UE (Santo Domingo, 19 abril 2007), los Ministros expresaron su intención de iniciar negociaciones en la Paz (Bolivia) con ocasión de la X Comisión Mixta, sin embargo no fue posible lanzar las negociaciones durante esta reunión realizada el 29 y 30 de mayo. Más bien, el lanzamiento oficial de las negociaciones se dio durante la Cumbre Presidencial Andina de Tarija, el 14 de junio de 2007, cumbre donde también participaron los representantes de la UE, y fue en la Reunión de Alto Nivel CAN – UE (Bruselas 17 julio 2007) donde se acordaron las modalidades de negociación (principios generales, grupos y subgrupos de negociación).

Flujograma para el Lanzamiento de las Negociaciones CAN – UE



Fuente: Brandes, 2008

En la Declaración de Lima, resultante de la V Cumbre ALC-UE, los jefes de Estado y de gobierno pronuncian que han constatado con satisfacción el inicio, en 2007, de las negociaciones entre la UE y la Comunidad Andina para un Acuerdo de Asociación birregional ambicioso y comprensivo. Constan también el progreso efectuado tras las primeras tres rondas de conversaciones y reafirman sus objetivos comunes de efectuar un progreso sustantivo en las negociaciones con la finalidad de permitir su conclusión durante el 2009.

Si se tiene en cuenta que en la primera ronda de negociaciones, durante la reunión del grupo de diálogo político se estableció que el acuerdo de 2003 es un referente para la negociación, pero que al mismo tiempo el diálogo político debe ser fortalecido, entonces el Acuerdo de Asociación se erigía como la oportunidad propicia para darle un nuevo impulso en sus diferentes niveles. Dando prioridad a la actualización y puesta al día del diálogo político ministerial sobre la base de la lógica determinada por las Cumbres, y en su caso, de funcionarios de alto nivel. Además, se constituía como oportunidad fundamental para promover un diálogo político ministerial acompañado de un diálogo interparlamentario mucho más intenso y estructurado que bien podría tener lugar en el marco de la Asamblea Transatlántica Euro-Latinoamericana⁴⁹³. Junto a ello, se podría incentivar el aumen-

493 La Asamblea Parlamentaria Euro-latinoamericana (EUROLAT) es el foro parlamentario de debate, control y seguimiento de todas las acciones relativas a la Asociación Estratégica Birregional entre la Unión Europea, América Latina y el Caribe. A tales efectos, la Asamblea adopta resoluciones y recomendaciones dirigidas a la Cumbre para la UE-ALC y a las instituciones, órganos, grupos y conferencias ministeriales dedicadas al desarrollo de la Asociación. La Asamblea tiene también competencia para la emisión de dictámenes y propuestas de adopción de medidas concretas relacionadas con los diversos ámbitos de la Asociación, a petición de la Cumbre o de las conferencias ministeriales. A partir de mediados de los noventa, la Unión Europea comenzó a diseñar una nueva estrategia birregional para las relaciones con América Latina a través de un diálogo sistemático con los distintos países y agrupaciones regionales, que se materializa a partir de la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea, América Latina y el Caribe, celebrada en Río de Janeiro en 1999, donde se estableció la “Asociación Estratégica con América Latina”. Sin embargo, la cooperación y el diálogo político con énfasis parlamentario se fortalece en la Cuarta Cumbre UE-ALC celebrada en

to cualitativo y cuantitativo de la participación de la sociedad civil euro-andina. Por último, resulta también imprescindible ampliar en calidad y cantidad la agenda, la cual debería incluir, toda una gama de nuevos temas, como las cuestiones PESD, la reforma del sistema de Naciones Unidas, la lucha contra la impunidad, la gobernabilidad, la lucha contra la pobreza, las cuestiones medioambientales y de desarrollo sostenido, y su financiación, la globalización económica y tecnológica, la reforma del sistema financiero internacional, las consultas en relación con la nueva ronda de la OMC, la celebración de un convenio general de las Naciones Unidas para combatir la corrupción, los temas de migración y justicia, el papel de la sociedad civil⁴⁹⁴.

Viena, Austria, en mayo de 2006. La Asamblea de EUROLAT está conformada por 120 parlamentarios distribuidos de la siguiente manera: 60 diputados del Parlamento Europeo y 60 diputados de los parlamentos latinoamericanos de integración (Parlamento Latinoamericano, Parlamento Andino, Parlamento Centroamericano, Parlamento del MERCOSUR, y de las Comisiones Parlamentarias de Asociación Unión Europea /México y Unión Europea/ Chile). Su estructura orgánica considera una Asamblea, la Mesa Directiva y tres Comisiones: De Asuntos Políticos, de Seguridad y de Derechos Humanos; De Asuntos Económicos, Financieros y Comerciales; y De Asuntos Sociales, Intercambios Humanos, Medio Ambiente, Educación y Cultura (Fuente: Eurolat, 2008). Hasta la fecha ha realizado tres sesiones plenarias ordinarias: La primera sesión plenaria ordinaria la realizó entre el 18 y el 20 de diciembre de 2007 en Bruselas, Bélgica. La segunda sesión plenaria ordinaria la realizó entre el 29 de abril y el 1 de mayo en Lima-Perú, la tercera entre el 6 y el 8 de abril en Madrid. Los textos aprobados en la primera sesión plenaria ordinaria son: i) La Resolución del 20 de diciembre de 2007 sobre las relaciones Unión Europea- América Latina en la perspectiva de la V Cumbre de Lima, especial referencia a la gobernabilidad democrática, ii) Resolución del 20 de diciembre de 2007 sobre retos y oportunidades derivados de la globalización para las relaciones económicas y comerciales entre los países de la UE y de América Latina, iii) Resolución del 20 de diciembre de 2007 sobre desarrollo sostenible y equilibrio medioambiental en las relaciones entre los países de la UE y América Latina, en la perspectiva del calentamiento global. Durante la segunda sesión plenaria ordinaria se aprobaron los siguientes textos: i) Resolución del 1 de mayo sobre Pobreza y Exclusión Social, ii) Resolución del 1 de mayo de 2008 sobre retos y oportunidades de la ronda de Doha, iii) Resolución del 1 de mayo de 2008 sobre las políticas energéticas de la Unión Europea y de Latinoamérica, iv) Mensaje a la V Cumbre Unión Europea-América Latina y el Caribe.

494 (Fernández & Gordon, 2004:27)

Esta negociación conjunta realizada entre la UE y la CAN se fundamentó:

(1) Por la parte andina, el artículo 3 del Acuerdo de Cartagena establece que: “para alcanzar los objetivos del presente Acuerdo se emplearán, entre otros, los mecanismos y medidas siguientes: (a) Profundización de la integración con los demás bloques económicos regionales y de relacionamiento con esquemas extra-regionales en los ámbitos político, social y económico-comercial”.

Para ello al artículo 51 del mismo Acuerdo expresa que será el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y la Comisión de la Comunidad Andina quienes definirán y emprenderán una estrategia comunitaria orientada a la profundización de la integración con los demás bloques económicos regionales y de relacionamiento con esquemas extra-regionales, en los ámbitos político, social y económico-comercial. Asimismo, el artículo 52 del Acuerdo establece que: “para el logro del objetivo de la profundización de la integración con los demás bloques, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y la Comisión de la Comunidad Andina emplearán, entre otras, las medidas siguientes: ... (b) Coordinar negociaciones conjuntas de la Comunidad Andina con otros procesos de integración o con terceros países o grupos de países...”.

(2) A nivel de la UE, el proceso de negociación de acuerdos de asociación se lleva a cabo conforme a los artículos 300 y 310 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea (artículos referentes a la celebración de acuerdos internacionales), y en base del artículo 133 del mismo Tratado que regula la Política Comercial Común de la UE. La Comisión Europea es el órgano ejecutivo de la Unión que tiene la competencia de negociación internacional, aunque se debe mencionar que con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, desde el 01 de

diciembre de 2009, el Alto Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad es también Vicepresidente de la Comisión Europea y tiene también competencias de negociación internacional.

Se ha mencionado que una de las consecuencias más importantes que surgiría a raíz del establecimiento de foros interregionales sería el fortalecimiento institucional de las organizaciones regionales, ya que los primeros crean una creciente demanda de coordinación interna entre los miembros de las segundas, ya que éstas están en la necesidad de formular posiciones comunes antes de los encuentros interregionales, así como de intensificar consultas y coordinación.

En 2004 durante la III Cumbre birregional, la UE dejó clara su postura: en el futuro las negociaciones comerciales se desarrollarían en un marco interregional. Asimismo, formalizó una nueva exigencia hacia dos de sus socios sub-regionales latinoamericanos: El Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), y la Comunidad Andina de Naciones (CAN); ésta consistió en que el inicio de las negociaciones para la firma de un Acuerdo de Asociación que incluya áreas de libre comercio estaría supeditado a la suficiencia de sus procesos de integración económica regional; cuya determinación se realizaría a través de una valoración conjunta de la integración⁴⁹⁵. Con esta decisión la UE transparentó su función de federador externo de la integración exacerbando la necesidad de coordinación interna de los países andinos, cumpliendo una labor fundamental en el año 2006 evitando el rompimiento de la

495El punto 53 de la declaración expresa: Saludamos la decisión de las partes implicadas de abrir hoy el proceso que ha de conducir a esos acuerdos. Este proceso comenzará en este momento, con una valoración conjunta de los respectivos procesos de integración económica de Centroamérica y la Comunidad Andina. La valoración conducirá en su momento a las negociaciones. No escatimaremos esfuerzos para asegurarnos de que la Ronda de Doha avance lo más posible en 2004 hacia su rápida conclusión. Cualquier futuro acuerdo de libre comercio se realizará construyendo sobre los resultados del programa de Trabajo de Doha y la realización de un nivel suficiente de integración económica regional”.

CAN ante el anuncio del retiro de Venezuela. Sin embargo, resulta preocupante el cambio de orientación de su papel al haber aceptado durante el 2009 la celebración de rondas de negociación con sólo dos de los países miembros, en este caso Perú y Colombia, en pos de la firma de acuerdos bilaterales de libre comercio, pues significa establecer regímenes y estructuras de relación diferenciales en detrimento de la evolución del proceso de institucionalización de la relación interregional UE-CAN.

5.- LA FUNCIÓN DE IDENTITY BUILDING:

Desde la perspectiva constructivista, cada proyecto regional al interactuar a través de la cooperación puede imprimir sus signos distintivos o propios hacia otro u otros proyectos regionales y viceversa⁴⁹⁶.

En este contexto, el interregionalismo podría funcionar como un proceso de socialización que podría producir y reproducir la identidad e intereses de sus miembros^{497 498}, sobre todo en aquellos grupos regionales heterogéneos y/o de reciente formación.

El desarrollo del “regionalismo a través del interregionalismo”, es intencionado, si un grupo ofrece incentivos materiales a otro para fortalecer su cohesión regional. Este es el caso de la relación UE-CAN, pues como se ha expresado, desde el año 1972 se inició la construcción de la infraestructura institucional cuando se

496 (Rüland, 2001:8)

497 En las relaciones entre la Unión Europea y América Latina, el tema de la identidad pone a España y Portugal en el foco de la atención, puesto que dentro de Europa son los países que presentan mayores vínculos históricos y culturales con esa región, lo que se espera se conviertan en puntos de conexión entre ambos. De allí que estos países son los que muestran más interés dentro de Europa en impulsar la consolidación de las relaciones interregionales entre ambas regiones. Los beneficios que significa para éstos el fortalecimiento de dichos vínculos, tienen que ver con la posibilidad de promocionar los intereses de sus actores en esas regiones lo que correlativamente significará el incremento de su influencia dentro de la Unión al contar con áreas en las que están afianzados.

498 (Chen, 2005:16)

crea un subcomité conjunto con el fin de tratar asuntos de interés común CEE-Pacto Andino, que involucraba la prestación de asistencia técnica a la integración subregional andina por parte de la CEE, puesto que se identificó que el Pacto Andino se inspiró en el modelo institucional de las Comunidades, por tanto constituía una oportunidad para que a través de la cooperación la CEE pueda imprimir sus signos distintivos, y reproducir la identidad e intereses de sus miembros.

Luego, en los Acuerdos firmados a partir de 1983, se ha dado una relevancia a la cooperación para la integración regional andina, especial referencia merece la inclusión, en el Acuerdo de 1993, de un precepto relativo a la cooperación en materia de integración y cooperación regionales (artículo 26), por el que ambas partes se comprometen a favorecer la puesta en marcha de acciones destinadas a desarrollar la integración regional de los países andinos, teniendo como ejes prioritarios el apoyo a las instituciones, y la profundización en la consolidación de los procesos democráticos, requisito indispensable para unas relaciones más equilibradas.

En mayo del 2002 la Comisión Europea aprueba su primera estrategia regional para la Comunidad Andina, que abarcaba cinco años (2002-2006). Esta estrategia planteaba dos objetivos principales: apoyar la integración andina y respaldar una “zona andina de paz”. Se asignó un total de 29, 4 millones de euros, destinados a financiar un paquete de proyectos en apoyo a la integración andina, con la Secretaria General de la CAN, como entidad ejecutora, en coordinación con las instituciones nacionales competentes de los países miembros.

Esta cooperación se centró en los sectores de prevención de desastres, asistencia técnica relativa al comercio, estadísticas, sociedad civil y drogas sintéticas y se desarrollaron proyectos en cada uno de ellos. Están en ejecución los referidos a prevención de desastres, estadísticas, sociedad civil, y drogas sintéticas. Han concluido exitosamente los proyectos Comercio I (Asistencia Técnica relativa al Comercio), y Comercio II (Asistencia técnica al proceso de valoración conjunta UE-CAN).

La estrategia de la UE hacia la CAN, periodo 2007–2013⁴⁹⁹ se denomina Declaración sobre la Política de Desarrollo de la Unión Europea “Consenso Europeo sobre el Desarrollo” adoptado por el Parlamento Europeo, el Consejo de Ministros, los Estados Miembros y la Comisión Europea en diciembre de 2005. En un plano más específico, en diciembre de 2005, la Comisión Europea adoptó un Comunicado acerca de una estrategia renovada diseñada para reforzar la asociación estratégica entre la Unión Europea y América Latina, con vistas a la Cuarta Cumbre de la Unión Europea y América Latina/ El Caribe que se realizó en Viena en mayo de 2006. El Comunicado analizó los retos actuales e hizo recomendaciones prácticas para revitalizar la asociación.

En abril de 2007, la Comisión Europea aprobó la Estrategia de Cooperación Regional con la Comunidad Andina para el periodo 2007-2013, que incluye un Programa Indicativo Regional (PIR). El monto financiero comprometido para esta programación es de 50 millones de euros, de los cuales 32,5 millones se utilizarán en el periodo 2007-2010. Los temas abordados por esta estrategia son: integración económica regional, cohesión económica y social, y lucha contra las drogas ilícitas.

De otro lado, el Parlamento Europeo, también ha desarrollado tres formas de expresión: las resoluciones, las preguntas parlamentarias, y los informes como factor dinamizador de las relaciones birregionales poniendo a disposición de los ciudadanos y de las administraciones un instrumento para la canalización y realización de numerosos intereses, bien sean comerciales, culturales o políticos. Implantando además a lo largo de los años unos usos e instrumentos (diálogo interparlamentario, visitas institucionales, máxima difusión de sus resoluciones) que ya se encuentran consolidados.

Esta labor es esencial en la construcción de identidades en la región andina, pues los gobiernos no son los únicos agentes de los procesos de intercambio y de comunicación entre los pueblos, pero en esta subregión los actores gubernamentales aún tienen una

499 La Comisión Europea también ha preparado Documentos de Estrategia para cada uno de los países miembros de la Comunidad Andina.

prevalencia en relación al resto de actores. Así es importante mantener relaciones de intercambio con un sistema político como el europeo donde, en opinión de Molina del Pozo et al, los Parlamentos han pasado a ocupar un lugar destacado en el afianzamiento de las relaciones entre Estados y en la búsqueda de nuevas formulas de establecimiento de vínculos. De este modo el concepto de diplomacia parlamentaria englobaría un complejo entramado de actividades institucionales e informales que vinculan a las Cámaras y a sus miembros con los otros protagonistas de la vida política y social de países terceros y que puede adoptar muy variadas formas⁵⁰⁰.

La concreción de la firma de acuerdos bilaterales entre la UE con Colombia y Perú significa un estancamiento en el desarrollo de esta función con consecuencias serias en la búsqueda de soluciones para la situación de crisis actual en la CAN ya que ésta es una vía a través de la que la UE puede potenciar la actuación de los otros actores/agentes que no tienen un rol protagónico en la conducción del proceso de integración en la CAN, pues como se evidenció en la segunda parte ésta es la causa fundamental para explicar los resultados nada alentadores en torno al estado actual del proceso de integración en la CAN, donde existe una preeminencia del actor/agente gubernamental. La firma de acuerdos bilaterales sólo reforzaría la preeminencia de estos actores estatales, y del correspondiente sistema de intercambio comercial anacrónico “centro-periferia”.

500 (1997:61)

CAPÍTULO II

La viabilidad de la firma del Acuerdo de Asociación UE-CAN.

El Ministerio de Relaciones Exteriores de Ecuador anunció, en julio de 2008, que la Comisión Europea informó su decisión de suspender la IV ronda de negociaciones para el Acuerdo de Asociación Comunidad Andina-Unión Europea, prevista del 7 al 11 de julio de 2008. Se señaló que la Comisión Europea adujo que no existen posiciones conjuntas andinas para las negociaciones comerciales, sobre todo en lo referente a comercio, desarrollo sostenible y propiedad intelectual⁵⁰¹.

Esta medida evidenciaba la existencia, entre los países miembros de la CAN, de una situación de confrontación debido a su orientación ideológica, y estrategias de desarrollo interno, y de inserción internacional por lo que hubo dificultad a la hora de establecer criterios comunes de negociación con la UE. En ese contexto, Ricardo Duarte, jefe del equipo negociador de Colombia, sostuvo que las dificultades registradas en las negociaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina se debían a que el método de negociación en bloque se estaba agotando, y que las dificultades en la CAN venían desde antes de la tercera ronda ya que Bolivia dijo que no acompañaba las posiciones de Colombia y Perú en biodiversidad, propiedad intelectual, comercio y desarrollo sostenible⁵⁰².

501 Celare (01 de julio de 2008), "UE suspende IV Ronda de negociaciones por falta de posición común en la CAN", [En línea]. Chile, disponible en: http://www.celare.org/index.php?option=com_content&task=view&id=2852&Itemid=28 [Accesado el 01 de julio de 2008].

502 Celare, (09 de julio 2008), "Método de negociación en bloque con la UE para un Acuerdo de Asociación se está agotando" [En línea]. Chile, disponible en: http://www.celare.org/index.php?option=com_content&task=view&id=2916&Itemid=28 [Accesado el 09 de julio de 2008].

Ante esta situación, se planteaba que Bolivia estaba obstaculizando el avance de las negociaciones, ya que de un lado, no aceptaba que la propuesta de Colombia y Perú sobre biodiversidad tenga un trato preferencial y, por tanto, sea manifestada como una propuesta conjunta que exprese las diferentes posturas de los países. Y, de otro lado, tampoco aceptaba abandonar la negociación comercial, ya que en virtud del principio de flexibilidad la UE aceptaba que si algún país lo quisiera puede negociar a futuro en el pilar de comercio. Este escenario hacía que el negociador colombiano afirmara que las negociaciones bloque a bloque se estaban agotando, y por tanto se tenían que ver “acciones”⁵⁰³ ya que Colombia quería que la negociación no pierda ‘momentum’ y evitar que el proceso siga detenido después de octubre del 2009.

En función de encontrar una solución a esa situación problemática se planteaba, líneas atrás, si la adopción del principio de flexibilidad para las negociaciones, podría conducir a un acuerdo de varias velocidades, donde no sea necesario abandonar el capítulo comercial por completo sino que se permita sólo el abordaje común de ciertos temas dentro del capítulo, justamente en cumplimiento del reconocimiento de las asimetrías, ya que debido a las características estructurales de las socios no era viable aplicar el principio de reciprocidad efectiva para quienes no son iguales.

Además, en su momento se pensaba que esta suspensión podría dar más tiempo a ambas partes para revisar algunos temas difíciles de la negociación, pues era preferible que se conversen ciertos asuntos antes que ir a una ronda con incertidumbre. Para ello, los presidentes de la Comunidad Andina se reunieron en Guayaquil (Ecuador) a mediados de octubre (2008) para determinar si la organización se presentaría como bloque a negociar un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea o si sólo lo hacían Perú y Colombia de forma bilateral. Esta Cumbre se dio a raíz de que Colombia y Perú manifestaron su preferencia de negociar de forma directa el acuerdo comercial con la Unión Europea.

Hasta esa fecha (septiembre/octubre 2008) la versión formal por parte de la Comisión Europea había sido que tenía como base

503 Podría interpretarse que Colombia ya busca un acuerdo bilateral.

negociar en bloque con los 4 países que conforman la CAN. Así, el 17 de septiembre de 2008, el –en ese entonces– Jefe de la Delegación de la Comisión Europea en el Perú, Antonio Cardoso, anunció que la UE sigue a la espera de “una propuesta conjunta” del bloque andino para reiniciar la negociación. “Nosotros (en la UE) no podemos decir cuál es la solución, eso tiene que decirlo la CAN. Por eso todavía estamos esperando su propuesta conjunta para salir adelante (en las negociaciones)”, agregó⁵⁰⁴.

La actitud asumida tanto por Perú como por Colombia demostraba que no existía ningún interés por mantener la integración a nivel subregional, más bien el presidente García ya se habría pronunciado –durante su visita a Brasil realizada el 18 de septiembre de 2008– sobre la necesidad de revisar los principales tratados comerciales sudamericanos, la Comunidad Andina y el MERCOSUR, y profundizar la integración bilateral entre Brasil y Perú. “La CAN y el MERCOSUR ya son sólo instrumentos, y si hay que cambiarlos porque no se adaptan a los cambios de las corrientes comerciales y tecnológicas del mundo, entonces eso hay que hacerlo a través de un acuerdo bilateral entre Brasil y Perú que profundice nuestras relaciones”⁵⁰⁵. De otro lado, ya me referí –páginas atrás– a una declaración parecida efectuada por el jefe negociador de Colombia, en la misma dirección.

Dadas las circunstancias, la interrogante era, ¿Qué posición adoptaría la UE si en la próxima reunión andina no se lograba una propuesta conjunta, por tanto Perú⁵⁰⁶ y Colombia decidían solicitar un acuerdo comercial bilateral?

504 CAN (16 de septiembre 2008), “UE espera reiniciar negociaciones con la CAN” [En línea]. Lima, disponible en <http://www.comunidadandina.org/prensa/noticias/16-9-08.htm> [Accesado el 16 de septiembre de 2008].

505 ABC (18 de septiembre de 2008), “Presidente peruano propone a Brasil revisar CAN y MERCOSUR” [En línea]. Asunción-Paraguay, disponible en <http://archivo.abc.com.py/2008-09-18/articulos/452111/presidente-peruano-propone-a-brasil-revisar-can-y-mercosur> [Accesado el 25 de septiembre de 2008].

506 Con fecha 24 de septiembre de 2008, el presidente de Hungría Laszlo Solyom tras reunirse en Lima con el presidente peruano Alan García manifestó que respalda los esfuerzos que realiza Perú por lograr un Acuerdo de Asociación.

Ante este panorama, era posible proyectar dos probables escenarios: 1) Que la UE acepté la propuesta de negociaciones individuales, bajo el riesgo de quiebre definitivo del proceso de integración andino, y 2) Que la UE mantenga su posición de federador externo de la integración en la CAN.

En el segundo caso, si se desarrollaba la propuesta planteada por la Comisión Europea –en cuanto al contenido del principio de “flexibilidad”– la salida que se formulaba es que la UE aceptaría negociar con los tres países de la CAN excluyendo a Bolivia, y lo asumiría como una negociación en bloque.

Finalmente, la cuarta ronda de negociación no se llegó a realizar en bloque, y más bien entre el 09 y el 13 de febrero de 2009, se abrió paso la I ronda de negociación para un acuerdo de libre comercio bilateral UE- Perú, Ecuador y Colombia, por tanto se excluía a Bolivia, B) La II ronda de negociación bilateral UE-Perú/Ecuador/Colombia, realizada entre el 23 y el 27 de marzo del 2009, C) La tercera ronda de negociación bilateral UE-Perú/Ecuador/Colombia se realizó entre el 4 y el 8 de mayo de 2009. A partir de la IV Ronda de negociación⁵⁰⁷ (hasta octubre de 2009 se desarrollaron seis rondas), éstas se han realizado entre la UE y Colombia y Perú de manera bilateral, y la denominación que ha adquirido es “Ronda de negociación para un acuerdo comercial”, diluyéndose el objetivo de la firma de un Acuerdo de Asociación birregional, que contemple los tres pilares de la relación. Ecuador expresó que no desea participar más en las negociaciones debido a que ha optado por seguir un ritmo diferente con la UE que sus socios andinos porque considera que, por el momento, no se corresponde con su objetivo de lograr un “acuerdo de comercio para el desarrollo”⁵⁰⁸. Estos

507 La IV Ronda de negociación para un acuerdo comercial entre la UE - Colombia/Perú, realizada entre el 15 y el 19 de junio de 2009. De otro lado, la V Ronda de negociación de un acuerdo comercial se dio entre el 20 y el 24 de julio de 2009, y la última ronda de negociación se dio entre el 21 y el 25 de septiembre de 2009.

508 Celare (21 de septiembre de 2009), “La Unión Europea, Perú y Colombia retoman las negociaciones comerciales”, [En línea]. Chile, disponible en http://www.celare.org/index.php?option=com_content&task=view&id=5906&Itemid=28 [Accesado el 05 de octubre de 2009].

sucesos dan cuenta de que la UE ha optado por el primer escenario, es decir ha aceptado negociar de manera bilateral acuerdos de libre comercio con Perú y Colombia, fortaleciendo su rol de imperio blando, pues se excluye a 2 países.

La pregunta que corresponde resolver es ¿Por qué se ha llegado a este resultado? Indiscutiblemente la decisión de Perú y Colombia de preferir la realización de acuerdos de libre comercio bilaterales con la UE evidencia, en primer lugar, un nivel de interdependencia insuficiente entre los países miembros de la CAN, pues en el caso de países con niveles de interdependencia más óptimos las decisiones de esta naturaleza afectarían su normal desarrollo, lo que conduciría a una mayor reflexión antes de asumir estas posturas de carácter individualista.

La insuficiencia en los niveles de interdependencia entre los países miembros de la CAN ha sido establecida en la segunda parte, donde se concluyó sobre la preeminencia de los órganos intergubernamentales, en relación a los de carácter comunitario o supranacional, y se estableció también que la gestión y actuación de estos últimos genera mayores niveles de interdependencia, en la medida que en estos órganos se toman decisiones sin atender, de manera prioritaria, los intereses individuales de los países miembros.

El regionalismo abierto no ha rendido los frutos esperados pues aún no se ha generado el nivel de interdependencia suficiente que condicione las decisiones de los órganos de la integración, sobre todo los de carácter intergubernamental, que hoy dirigen el proceso. Si bien se han registrado progresos en términos de liberalización arancelaria intracomunitaria, lo que generado un incremento del comercio intra-CAN, sin embargo pocos son los cambios registrados en la estructura de producción de los países andinos reforzándose más bien su rol de proveedores de materias primas al mundo, manteniendo su rol de dependencia en la relación norte-sur.

Por su parte, la Unión Europea al haber aceptado la firma de acuerdos bilaterales de libre comercio con Perú y Colombia, relaja su rol de federador externo de la integración andina, probablemen-

te considerando que a pesar de haber realizado esta labor durante varios años, los resultados no han sido satisfactorios.

Al margen de que la decisión de la UE pueda estar justificada ante los resultados poco satisfactorios de la integración en la CAN, lo cierto es que en lugar de ser el federador externo de la integración andina se puede convertir en un factor adicional en la crisis de la CAN, asumiendo una posición de imperio blando ante Ecuador y Bolivia, mostrando un posicionamiento ante la aparición del ALBA y la UNASUR, perdiéndose la oportunidad de organizar en un solo cuerpo normativo las tres vertientes de relación birregional, donde se procure una coherencia y complementariedad entre las mismas, poniendo en cuestión –de este modo– su credibilidad como “actor global” que impulsa valores distintivos a la de los otros ejes geoeconómicos.

CONCLUSIONES GENERALES

1. Atendiendo a criterios de actualidad, relevancia, y adecuación se ha establecido que el análisis más minucioso se debería concentrar en aquellos enfoques teóricos emergidos a la luz del nuevo regionalismo, que se agrupan en torno al “New Regionalism Approach” (NRA): el racionalismo, y el constructivismo, y que están siendo estudiados por académicos asociados a la Economía Política Internacional.

2. Los enfoques teóricos racionalistas y constructivistas desarrollados en torno al *New Regionalism Approach* (NRA) sólo pueden explicar por separado algunos aspectos del fenómeno del nuevo regionalismo. Así, cualquier investigación sobre el tema no se puede sustentar en un solo enfoque teórico, sino que se debe desarrollar un esquema multicausal, donde se ordenen los enfoques teóricos más estrechos, además las variables y lógicas que ambos desarrollan pueden entrelazarse al momento de abordar un caso práctico. Es imposible que una sola teoría pueda brindar una explicación satisfactoria de la “multiplicidad” del nuevo regionalismo, así con el fin de captar la mayor cantidad de facetas del fenómeno se emplean distintos enfoques teóricos.

3. Se ha considerado dos factores como los que impulsaron el surgimiento del nuevo regionalismo: a) La transición desde la geopolítica hacia la geoeconomía, y b) El impulso a iniciativas regionales desde los ejes geoeconómicos. Estos factores forman parte de los postulados del neorealismo (racionalismo), según los cuáles la unipolaridad de la seguridad ha sido un factor coadyuvante para la emergencia del nuevo regionalismo, y que éste forma parte de una estrategia establecida tanto por los ejes geoeconómicos para

mantener el equilibrio entre sí, así como por las regiones periféricas por adecuarse a las dinámicas de la tríada. Los constructivistas se centraron menos en la pregunta ¿cuáles fueron los factores que auspiciaron la emergencia del nuevo regionalismo?, pues no se ha encontrado literatura relevante en torno al tema.

4. Se ha dado relevancia a la existencia de los “modos de gobernanza global” con lo cual se ha asumido que los ejes geoeconómicos desarrollan estrategias diferenciales en sus relaciones con el resto del mundo, tal es el caso de la relación entre la Unión Europea y América Latina, pues se sostiene que América Latina representa un área donde Europa puede proyectar los valores que forman parte de su propia imagen como poder civil.

5. Al desarrollarse los fundamentos del nuevo regionalismo se ha considerado la difusión del poder, propiciada por la globalización, como fenómeno que pone de relieve la creciente importancia de los actores no estatales: la empresa transnacional, y la sociedad, aunque también se ha analizado el rol del agente político, pues resulta imprescindible incluir a estos tres agentes transformadores.

6. Se ha verificado que los factores considerados para la emergencia del nuevo regionalismo en el marco teórico (se optó por la explicación racionalista) han determinado la modificación del modelo de regionalismo lanzado en la CAN, a principios de los años noventa.

7. Se han establecido variables para determinar el estado actual del proceso de integración en la CAN atendiendo los objetivos estratégicos asumidos en los documentos que plasmaron el cambio de estrategia. A partir de los resultados se ha optado por la interpretación constructivista para explicar las causas que están originando los resultados.

8. Se ha establecido el regionalismo como una de las categorías del marco conceptual de la investigación, desarrollándose los plan-

teamientos tanto racionalistas como constructivistas existentes en torno al tema, y optando por la perspectiva constructivista para explicar las causas que están determinando el estado actual del proceso de integración en la CAN.

9. En la gestación y concreción del cambio de estrategia hacia el regionalismo abierto en el Grupo Andino intervinieron los presidentes de los países miembros. El papel del BID, la CEPAL, y el Banco Mundial fue fundamental en la medida que otorgaron un nuevo marco de políticas de desarrollo, sin embargo estos postulados si bien marcaron una línea de acción no fueron aplicados de manera significativa. Así, fueron los presidentes de los países miembros quienes intervinieron directamente en la conducción del proceso.

10. La trayectoria de actuación e interacción, a la luz del nuevo regionalismo, establece que los actores/agentes gubernamentales de la CAN (representantes de los Estados) parecen haber asumido una visión neorrealista donde el camino de la integración habría sido elegido para promover y maximizar sus estrategias nacionales individuales.

11. Los resultados obtenidos en torno al patrón de especialización productiva, y la estructuración de los intercambios comerciales (intra, y extra comunitarios de bienes y servicios) en la CAN, revelan que los conductores del proceso de integración no han logrado implementar una estrategia transformadora capaz, por ejemplo, de establecer una política comercial común o por lo menos coordinada, ni una estrategia subregional andina que tenga impacto en las decisiones de las empresas multinacionales, por tanto no se han cumplido los objetivos de reconversión productiva ni de cambios en la generación de ventajas competitivas a un nivel de suficiencia requerido.

12. La orientación de las prácticas intersubjetivas entre los actores/agentes es el resultado de cómo los intereses, las ideas, y las identidades se van formando en el proceso de interacción social. En el caso de

la región andina, las prácticas intersubjetivas observadas, en la construcción de una región, indican la preeminencia de los representantes de los Estados, en cuanto a su capacidad de conducción del proceso político-económico. Esta dinámica se entiende a partir de una retrospección histórica, donde los representantes de los gobiernos han concentrado un nivel muy elevado de poder, en desmedro de otras instituciones y poderes del Estado, y de la sociedad civil en general, lo que es proyectado también a la esfera subregional configurándose como una estructura social resistente al cambio. Así, en el proceso de integración andino no se han verificado avances suficientes y necesarios que supongan una mayor participación de los otros actores/agentes, y por tanto no hay otras visiones regionales que se encuentren compitiendo o reformulando el proyecto político planteado por los representantes de los Estados. Al contrario se ha verificado que las reformas institucionales, de mediados de los años noventa, les han conferido mayor margen y capacidad de conducción del proceso en desmedro de los órganos comunitarios. Asimismo, los niveles de intervención de la sociedad civil andina no son determinantes, pues aunque se han previsto esquemas subregionales de participación, éstos no tienen capacidad para generar una correlación de fuerzas con los representantes de los Estados. Además se ha acusado la falta de trascendencia de la relación entre la estrategia subregional andina y el comportamiento de la IED en la subregión pudiéndose concluir que el hecho de que Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú estén embarcados en un proceso de integración económica no ha tenido un gran impacto en las decisiones de las empresas transnacionales. Al observar aquellas actividades que concentran el interés de los inversionistas extranjeros resulta bastante claro que la posibilidad de un mercado ampliado no es uno de los determinantes principales.

13. Tanto el modelo de poder civil como el de imperio blando son útiles para explicar las relaciones interregionales de la UE hacia África, Asia y América Latina. Su aplicación en uno y otro caso está vinculada a la fortaleza de la región contraparte, así la racionalidad política europea depende en gran medida del carácter y el com-

portamiento de la contraparte: mientras más fuerte la contraparte, mayores concesiones son dadas por la UE, y es más relevante el uso del poder civil. Con socios más débiles la UE establece más condiciones para la cooperación interregional lo que conduce a relaciones más imperiales. Este planteamiento refuerza la afirmación sostenida en la primera sub-hipótesis de trabajo, según la cual: el estado actual del proceso de integración en la Comunidad Andina de Naciones (definición del carácter y comportamiento de contraparte de la UE) es un condicionante de la naturaleza y alcance de su relación con la Unión Europea (condiciona su comportamiento como poder civil o imperio blando).

14. Desde los diferentes enfoques teóricos se ha procurado enriquecer el discurso científico con contribuciones diversas sobre las funciones del interregionalismo, verificándose la existencia de construcciones teóricas que si bien están orientadas a explicar el mismo objeto de estudio, no necesariamente coinciden en sus percepciones (aunque se pueden encontrar algunas posiciones eclécticas), de allí la identificación de hasta cinco funciones asignadas al interregionalismo. Para los representantes del realismo la atención se centra en las funciones de equilibrio de poder *balancing functions* que puedan asumir las instancias interregionales; mientras que los representantes del neoliberalismo y del neoinstitucionalismo enfatizan en primer lugar aquellas funciones de racionalización *rationalizing functions*, en segundo término las funciones de *agenda setting*, y en tercer lugar las funciones de *institucionalización*. Por último, los aportes de las corrientes constructivistas se centran en las funciones de estímulo a la formación de una identidad *identity-building*.

15. Se ha establecido que la función de equilibrio de poder ha sido desarrollada en la relación interregional UE-CAN, pero el estado actual del proceso de integración en la CAN está afectando la continuidad de su desarrollo, además el surgimiento del regionalismo post-liberal ha contribuido a profundizar la polarización ideológica de los países miembros, facilitando una adhesión más comprometi-

da por parte de Ecuador y Bolivia en torno al ALBA, y la permanencia de Perú y Colombia en su orientación liberal ortodoxa, en este escenario se abre paso el bilateralismo. Este cambio de estrategia en las relaciones hacia la CAN se podría entender también como una reacción por parte de la UE a las negociaciones bilaterales que están desarrollando ciertos países miembros de la CAN con los otros dos ejes geoeconómicos, y como una reacción a las iniciativas de integración surgidas en el contexto del regionalismo ‘post-liberal’ (ALBA, UNASUR), pudiéndose interpretar que la UE se posiciona como un imperio blando frente a estos movimientos de política efectuados en la zona, apoyando a unos países y en contra de otros.

16. Tanto la función de racionalización como la de *agenda setting* sólo se han desarrollado parcialmente pues si bien se ha logrado identificar cuáles son los intereses estratégicos que motivan a las partes profundizar sus niveles de relación definiendo los contenidos de negociación en torno a tres vertientes (comercial, política y de cooperación) de otro lado estas negociaciones aún no han contribuido a reducir los “cuellos de botella” en los niveles superiores del sistema internacional, pues no se ha producido una negociación entre ambos que haya facilitado la firma de acuerdos a nivel multilateral.

17. La aceptación de la UE de negociar acuerdos bilaterales de libre comercio con Perú y Colombia significa estancar la construcción de una infraestructura institucional en torno a la relación interregional UE-CAN (función de institucionalización), al no concretarse la firma de un Acuerdo de Asociación que abarque las tres vertientes de la relación, y que no involucre a todos los actores. Estableciéndose regímenes y estructuras de relación diferenciales en detrimento de la evolución del proceso de institucionalización de la relación interregional UE-CAN.

18. La firma de acuerdos bilaterales entre la UE con Colombia y Perú produce un estancamiento en el desarrollo de la función de *identity building* con consecuencias serias en la búsqueda de solucio-

nes para la situación de crisis actual en la CAN ya que ésta es una vía a través de la que la UE puede potenciar la actuación de los otros actores/agentes que no tienen un rol protagónico en la conducción del proceso de integración en la CAN, pues como se evidenció en la segunda parte de la tesis ésta es la causa fundamental para explicar los resultados nada alentadores en torno al estado actual del proceso de integración en la CAN, donde existe una preeminencia del actor/agente gubernamental. La firma de acuerdos bilaterales sólo reforzarían la preeminencia de estos actores.

19. A través de los contenidos desarrollados en la segunda y tercera parte del libro se ha logrado confirmar que “el estado actual del proceso de integración en la Comunidad Andina de Naciones es un condicionante de su relación con la Unión Europea”. Determinándose que la crisis que atraviesa la CAN conduce a relaciones donde la UE desarrolla en mayor medida su modelo de imperio blando.

20. En función de lograr resultados más óptimos, en la gestión de los intereses estratégicos, desde la UE se debería haber auspiciado una fórmula intermedia de negociación donde flexibilidad implique impulsar una negociación comercial de varias velocidades, en un contexto donde Colombia y Perú apuestan por un acuerdo fast track (por la vía rápida), y de otro lado Ecuador y Bolivia prefieren y alientan una negociación más pausada y flexible. Así, se hubiera podido avanzar en la negociación comercial conjunta de aquellos ámbitos donde no había controversia, dejando una puerta abierta (en este caso con Bolivia y Ecuador) para el diálogo progresivo de los temas que generan más discusión como: inversión, competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación del comercio, así como los servicios y la propiedad intelectual. De este modo, la flexibilidad se hubiera traducido en una aceptación de las especiales estructuras y características de cada uno de los países miembros de la CAN, a la vez que el establecimiento de marcos específicos de regulación progresiva sobre determinados temas (en controversia) con los países en cuestión hubiera constituido un pe-

riodo transitorio que manifieste la voluntad política europea de ayuda a la reducción de brechas entre ambas regiones. A su vez, Bolivia y Ecuador tendrían que demostrar que -más allá de solicitar que los temas controversiales de la negociación se conduzcan de acuerdo a los avances en la OMC- están en la capacidad de presentar propuestas consistentes que signifiquen beneficios mutuos, y por tanto generen el interés de sus pares negociadores. De haberse atendido esta propuesta se incorporarían los intereses de todas las partes, evitándose estancamientos en los niveles de profundización de la relación, y sobre todo evitándose que la UE se convierta en un factor adicional en la crisis en la Comunidad Andina. Al mismo tiempo el diálogo político merecía ser fortalecido, entonces el Acuerdo de Asociación se erigía como la oportunidad propicia para darle un nuevo impulso en sus diferentes niveles. Sobre todo resulta urgente la actualización y puesta al día del diálogo político ministerial sobre la base de la lógica determinada por las Cumbres, y en su caso, de funcionarios de alto nivel. Además, es fundamental que el diálogo político ministerial vaya acompañado de un diálogo interparlamentario mucho más intenso y estructurado que bien podría tener lugar en el marco de la Asamblea Transatlántica Euro-Latinoamericana. Junto a ello, también resulta imprescindible el aumento cualitativo y cuantitativo de la participación de la sociedad civil euro-andina. Por último, hubiese sido una oportunidad para ampliar en calidad y cantidad la agenda, la cual debería incluir, toda una gama de nuevos temas, como las cuestiones PESD (abordaje del tema del terrorismo, intentando construir estrategias que guarden relación con las características estructurales del conflicto en cada una de las regiones), la reforma del sistema de Naciones Unidas, la lucha contra la impunidad, la gobernabilidad, la lucha contra la pobreza, las cuestiones medioambientales y de desarrollo sostenido, y su financiación, la globalización económica y tecnológica, la reforma del sistema financiero internacional, las consultas en relación con la nueva ronda de la OMC, la celebración de un convenio general de las Naciones Unidas para combatir la corrupción, los temas de migración y justicia, el papel de la sociedad civil.

BIBLIOGRAFÍA

Aggarwal, V. y E. Fogarty, (2005) “The Limits of Interregionalism: The EU and North America” en *Journal of European Integration*. Volumen 27, número 3.

Aggarwal, V. y E. Kwei, (2006) “Asia- Pacific Economic Cooperation (APEC): transregionalism with a new cause?” en Hänggi, H.; Roloff, R.; y J. Rüländ (eds.), *Interregionalism and International Relations*. New York, Routledge.

ALADI et al. (2005), *Un nuevo tratamiento de las asimetrías en la integración sudamericana*. Documento resultante del Foro de Reflexión “Un nuevo tratamiento de las asimetrías en la integración sudamericana”, Secretaría General de la ALADI, Secretaría General de la CAN, Secretaría del MERCOSUR, Secretaría Permanente del SELA, Secretaría Permanente de la OTCA, CEPAL y la CAF.

Aldecoa, F. y N. Cornago, (1998) “El nuevo regionalismo y reestructuración del sistema mundial” en *Revista Española de Derecho Internacional*. Volumen, 1, número 2, pp. 64-113.

Aldecoa, F., (2002) “Globalización y regionalismo en el siglo XXI” en *Revista Valenciana D'Estudis Autonòmics*. Número 36.

Algieri, F., (2006-07) “A Weakened EU’s Prospects for Global Leadership” en *The Washington Quarterly*. Volumen 30, número 1. Invierno 2006-07, pp. 107-115.

Anaya, E. y R. Santander, (2003) “Lineamientos para la implementación jurídica del Derecho Internacional del Desarrollo en el Derecho

de la Integración”, en Gamero, A.; Guevara, M.; y G. Zambrano (eds.), *I Coloquio de Estudiantes de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú*. Perú.

Anguita, C., (2007) “La cooperación política en el ámbito migratorio: la lucha contra las mafias y el crimen organizado” en *Revista española de desarrollo y cooperación*. Número 9, pp. 139-154.

Aragao, J., (1969) “Integración latinoamericana y desarrollo nacional” en *Revista de Integración*. Número 4, pp. 55-72.

Aranibar, A., (2005) *La gobernabilidad democrática y el problema del empleo en la subregión andina*, Discurso pronunciado durante el Seminario Regional Andino organizado por la Secretaria General de la Comunidad Andina.

Aranibar, A., (2006) “Consejo Económico y Social Andino: mecanismos de participación de la sociedad civil” en *Cuadernos de Integración Andina*. Número 16, Noviembre.

Arellano, F., (2004) “Comunidad Andina: de la zona de libre comercio a la unión aduanera. Los nuevo temas” en *Aldea Mundo*. Volumen 8, número 016. Noviembre-abril 2004, pp. 5-15.

Arenal, C. Del et al., (2002) *Cursos de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales de Vitoria –Gasteiz 2001*. Bilbao, Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco.

Ayuso, A., (1996) “La relación euro-latinoamericana a través del proceso de integración regional europeo” en *Afers Internacionals*. Número 32, pp. 147-164.

Bagley, B., (1986) “Contadora: The Failure of Diplomacy” en *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*. Volumen 28, número 3, pp. 1-32.

Balassa, B. (1961), *The theory of economic integration*. Homewood, IL: R.D. Irwin.

Barbé, E., (2003) *Relaciones Internacionales*. Segunda edición, Madrid, Editorial Tecnos.

Barnett, M., (1995) “Sovereignty, Nationalism and Regional Order in the Arab States System” en *International Organization*. Volumen 49, número 3. Verano 1995, pp. 479-510.

Barrios, R. (1999) “El modelo de integración andino: del dirigismo al regionalismo abierto” en Ebert Stiftung F. (Ed.), *Comunidad Andina de Naciones.- Desafíos políticos y percepciones de la sociedad*. La Paz, Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (FES-ILDIS).

Basombrio, I., (2004) “Integración andina: instituciones y derecho comunitario”. Documento de trabajo preparado para el *taller internacional Integración regional-lecciones de la experiencia de la Unión Europea y la Comunidad Andina*, Sao Paulo, 20 y 21 de octubre de 2004.

Bernal – Meza, R., (2005) *América Latina en el mundo: el pensamiento latinoamericano y la teoría de relaciones internacionales*, Argentina, Nuevo hacer Grupo Editor Latinoamericano.

Bhagwati, J., (1995) “U.S. Trade Policy: the infatuation with free trade areas” en Bhagwati, J y A. Krueger (eds.), *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*, Washington D.C. AEI Press.

Bhagwati, J.; Greenaway, D.; y A. Panagariya, (1998) “Trading Preferentially: Theory and Policy” en *The Economic Journal*. Volumen 108, número 449. Julio 1998, pp. 1128-1148.

Biglaiser, G. y D. Brown, (2005) “The Determinants of Economic Liberalization in Latin America” en *Political Research Quarterly*. Volumen 58, número 4, pp. 671-680.

Bøås, M.; Marchand, M. y T. Shaw, (2003) “The Weave-World: The Regional Interweaving of Economies, Ideas and Identities” en F. Söderbaum, y T. Shaw (eds), *Theories of New Regionalism*, New York, Palgrave Macmillan.

Bolbol, A., (1999) “Arab Trade and Free Trade: A Preliminary Analysis” en *International Journal Middle East Studies*. Volumen 31, pp. 3-17.

Bonasso, M. y F. Murphy, (1992) “Latin American between Modernization and the New Emancipation” en *Latin American Perspectives*. Volumen 19, número 3, pp. 53-60.

Bowles, P., (1997) “ASEAN, AFTA and the New Regionalism” en *Pacific Affairs*. Volumen 70, número 2, pp. 219-234.

Brandes, E., (2008) “Comunidad Andina-Unión Europea” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en: http://www.comunidadandina.org/exterior/ue_brandes.pdf [Accesado el 18 de septiembre de 2008].

Bretherton, C.; y J. Vogler, (1999) *Europe as a Global Actor*. London, Routledge.

Briceno, J., (2003) *Las teorías de la integración regional*. Mérida-Venezuela, Universidad de los Andes Ediciones del Vicerrectorado Académico.

Briceno, J., (2007) *La integración regional en América Latina y el Caribe: procesos históricos y realidades comparadas*. Caracas. Colección textos universitarios: Universidad de los Andes.

Burki, S. y G. Perry, (1998) *Más allá del Consenso de Washington: la hora de la reforma institucional, Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe. Puntos de Vista*. Washington, Banco Mundial.

Bustelo, P., (2003) *Desarrollo económico: del Consenso al Post Consenso de Washington y más allá*, Madrid, editorial Complutense.

Bustelo, M y A. Sanz, (2006) “La Unión Europea y Colombia en la encrucijada” [En línea]. Madrid, disponible en: http://www.cipresearch.fuhem.es/pazyseguridad/docs/documento_estrategico_2_UEColombia.pdf [Accesado el 05 de septiembre de 2008].

Buzan, B., (1991) “New Patterns of Global Security in the Twenty First Century” en *International affairs*. Volumen 67, número 3.

Buzan, B., (2000) “The Logic of Regional Security in the Post-Cold War World” en A. Inotai & O. Sunkel (eds.), *The New Regionalisms and the Future of Security and Development*, New York, St. Martin’S Press.

Buzan, B., (2003) “Regional Security Complex Theory in the Post-Cold War World” en F. Söderbaum y T. Shaw (eds), *Theories of New Regionalism*, New York, Palgrave Macmillan.

Caporazo, J., (2000) *The European Integration. - Dilemmas of Regional Integration*. Editorial Board.

Cardona, D., (2005) “¿Tiene futuro la Comunidad Sudamericana de Naciones?” en *Foreign Affairs en Español*, Abril-Junio.

Cardona, D., (2008) “El ABC de UNASUR: Doce preguntas y respuestas” en *Revista de la Integración*. Número 2, Julio 2008, pp. 19-30.

Casas, A., (2001) *El modelo regional andino a principios del siglo veintiuno: enfoque de economía política internacional*. Tesis de Maestría. Programa de Maestría en Relaciones Internacionales con mención en Comercio e Integración. Bolívar-Ecuador, Universidad Andina Simón.

Casas, A., (2002) “La economía política internacional de la nueva integración regional de las Américas: el caso de la Comunidad Andina” en *Revista Integración y Comercio*. Número 16. Enero-Junio 2002, pp. 97-163.

Casas, A., (2003) *El desarrollo económico del área andina en el marco de la integración regional*. Tesis de Doctorado. Córdoba-España, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales ETEA. Universidad de Córdoba.

Casilda, R., (2005) “América Latina: Del Consenso de Washington a la Agenda del Desarrollo de Barcelona”, en *Documento de Trabajo del Real Instituto Elcano*. Número 10.

Castañeda, J., (1993) “Latin America and the End of the Cold War” en *Transition*. Número 59, pp. 45-64.

CELARE (Junio, 2008), “Bolivia señala que Directiva de Retorno puede frenar negociaciones entre UE y CAN” en *CELARE* [En línea]. Chile, disponible en http://www.celare.org/index.php?option=com_content&task=view&id=2840&Itemid=28 [Accesado el 30 de julio de 2008].

CELARE (Julio de 2008), “UE suspende IV Ronda de negociaciones por falta de posición común en la CAN” en *CELARE* [En línea]. Chile, disponible en: http://www.celare.org/index.php?option=com_content&task=view&id=2852&Itemid=28 [Accesado el 01 de julio de 2008].

CELARE, (Julio 2008), “Método de negociación en bloque con la UE para un Acuerdo de Asociación se está agotando” en *CELARE* [En línea]. Chile, disponible en: http://www.celare.org/index.php?option=com_content&task=view&id=2916&Itemid=28 [Accesado el 09 de julio de 2008].

CEPAL (1994), *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas.

CEPAL (2002), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas.

Cerqueira, O., (2003) *El Sistema de Votación en el FMI y Balanza de Pagos del Perú, periodo 1980-2000*. Tesis de Licenciatura. Trujillo-Perú, Facultad de Derecho y Ciencias Políticas. Universidad Nacional de Trujillo.

Cerqueira, O., (2006) *La estructura interna de los parlamentos latinoamericanos regionales y subregionales: un estudio comparativo*. Trabajo preparatorio para el lanzamiento de la Asamblea Euro-latinoamericana. Bruselas, Parlamento Europeo DG EXPO.

Cerqueira O., (2008) *Trade, Poverty and Indigenous People in Latin America*. Revisión bibliográfica solicitada por ODI. Londres, Overseas Development Institute (ODI).

Cerqueira, O., (2009) “El impacto de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) en la CAN” en *Dossier de Integración Mercosur abc*. Número 64. Octubre 2009.

CESE (2006) “Las relaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones”. *Dictamen del CESE N° 966/2006*. Comité Económico y Social Europeo, 1 de junio de 2006.

CFR, et. al., (2005) *Construcción de una comunidad de América del Norte*. Estados Unidos de América.

Chen, Z., (2005) *NATO, APEC, ASEM: Triadic Interregionalism and Global Order*. Shanghai, Fudan University.

Chocano, C., (2005) “La gobernabilidad democrática y el problema del empleo en la subregión andina” conferencia dictada durante el *Seminario Regional Andino*, Lima, Abril de 2005.

Cienfuegos, M., (2005) *Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz 2005*. Bilbao, Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco.

Cohen, B., (1996) *Globalización y regionalismo en las relaciones internacionales de EE.UU.*, Argentina, Nuevo hacer grupo editorial latinoamericano.

Coleman, W. y G. Underhill G., (1998) *Regionalism and Global Economic Integration: Europe, Asia and the Américas*, London and New York, Routledge.

Comisión Europea (2007), *Documento de Estrategia Regional para la Comunidad Andina 2007-2013*, Bruselas.

Comisión Europea (2008), “Un compromiso renovado para una sociedad sostenible” en *European Union* [En línea]. Disponible en http://ec.europa.eu/environment/news/efe/25/article_4280_es.htm [Accesado el 31 de julio de 2008].

Conde, E., (2005) “Avances difíciles en la Política Exterior de la Unión Europea” *Anuario CIP 2005*, Editorial Icaria.

Consejo Consultivo Laboral Andino et al., (2006) “Debates en torno a la constitución de un Consejo Económico y Social Andino” en *Cuadernos de Integración Andina*. Número 16. Noviembre.

Cordero, M., (2005) “Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora” en *Serie estudios y perspectivas N° 25*. Chile, publicación de la CEPAL.

Correa, R., (2005) *Construyendo EL ALBA: nuestro norte es el sur*. Venezuela, ediciones del 40^a aniversario del Parlamento Latinoamericano.

Cowles, M., (1995) “Setting the Agenda for a New Europe: The ERT and EC 1992” en *Journal of Common Market Studies*. Volumen 33, número 4, pp. 501-26.

Dávalos, G., (1996) “Transformación jurídica de las instituciones del Acuerdo de Cartagena a la Comunidad Andina” conferencia dictada durante el *Seminario sobre La dimensión jurídica de la integración*, Montevideo, 2 y 3 de diciembre de 1996.

Dávila, F., (2002) *Globalización, Integración: América Latina, América, y Europa*, Distribuciones Fontamara.

Deacon, B., (2001) “The Social Dimension of Regionalism: A Constructive Alternative to Neoliberal Globalisation?” en *Occasional Paper N° 8 del Programa de Globalismo y Política Social (GASPP)*.

Dent, C., (2006) “The Asia-Europe Meeting (ASEM) process: beyond the triadic political economy” en Hånggi, H.; Roloff, R.; y J. Rüländ (eds.), *Interregionalism and International Relations*. New York, Routledge.

Devlin, R. y P. Giordano, (2004) “The Old and New Regionalism: Benefits, Costs, and Implications for the Free Trade Area of the Americas” en Estevadeordal, A.; Rodrik, D.; Taylor, A.; y A. Velasco (eds.), *FTAA and beyond: Prospects for Integration in the Americas*, Harvard University Press.

Dixon, C. y D. Drakakis-Smith, (1995) “The Pacific Asian Region: Myth or Reality?” en *Geografiska Annaler. Series B, Human Geography*. Volumen 77, número 2, pp. 75-91.

Domínguez, J., (1998) *International Security & Democracy.- Latin America and the Caribbean in the Post-Cold War Era*. Estados Unidos de América, University of Pittsburgh Press.

Durán, J. y F. Masi, (2007) “Diagnóstico de las asimetrías en los procesos de integración de América del Sur”, en *Documento de Proyecto de la CEPAL*.

Dykman, K. (2006), *Perceptions and Politics. The Foreign Relations of the European Union with Latin America*, German Institute of Global and Area Studies.

Eayrs, J., (1958) “Reviewed work: Political Community and the North Atlantic Area: International Organization in the Light of Historical Experience, by Karl Deutsch et al.” en *The Canadian Journal of Economics and Political Science / Revue canadienne d’Economie et de Science politique*. Volumen 24, número 1. Febrero 1958, pp 121-3

Eliassen, K. y M. Borve, (2001) “Comparison of European and Southeast Asian Integration” en Telò M. (ed.), *European Union and New Regionalism.- regional actors and global governance in a post-hegemonic era*, England, Ashgate.

Elliott, L. y P. Faucher, (2002) “We Have a Consensus’: Explaining Political Support for Market Reforms in Latin America” en *Latin American Politics and Society*. Volumen 44, número 2, pp. 1-40.

ERT (1993) *Beating the Crisis: A Charter for Europe’s Industrial Future*, Bruselas, European Round Table of Industrialists.

Escribano, J., (2007) *El espacio Eurolatinoamericano: perspectivas para la cooperación y el comercio*. Madrid, CIDEAL.

Evian Group (2001) “Back to the Future: Restoring Confidence, Momentum & Vision to the Global Liberal Order” conferencia

dictada durante *el cuarto encuentro plenario del grupo EVIAN*, Grupo EVIAN, 20 de abril.

Fairlie, A., (1996) “Algunas notas sobre las relaciones Comunidad Andina-Unión Europea” en *Serie Ensayos del Instituto de Estudios Europeos, Pontificia Universidad Católica del Perú*. Número 1.

Fairlie, A., (1996a) “Comunidad Andina, regionalismo abierto y comercio intraindustrial” en *Revista de la Academia Diplomática del Perú*. Número 43, Política Internacional. Enero – Marzo 1996, pp. 53-59.

Fairlie, A., (1998) “Algunas notas sobre las relaciones Comunidad Andina-Unión Europea” en *Serie Ensayos / 1*, Pontificia Universidad Católica del Perú, Instituto de Estudios Europeos, pp. 7-45.

Fairlie, A., (2006) “La Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea”, en Freres, C. y J.A. Sanahuja (eds), “*América Latina y la Unión Europea.- Estrategias para una asociación necesaria*”. Barcelona, Icaria & Antrazyt.

Fawcett, L., (2003) “The Evolving Architecture of Regionalization” en Pugh, M. y W.P.S. Sidhu (eds.), *The United Nations and Regional Security*. London, Lynne Rienner Publishers.

Fawcett, L., (2004) “Exploring Regional Domains: a Comparative History of Regionalism” en *International Affairs*. Volumen 80, número 3, pp. 429- 46.

Fearon, J. y Wendt, A., (2002) “Rationalism v. constructivism: a skeptical view” en Carlsnaes, W.; Risse, T., y B.A. Simmons (eds.), *Handbook of International Relations*. Londres, Sage.

Fernández, J. y A. Gordon, (2004) “Un nuevo marco para el refuerzo de las relaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina” en *Revista de Derecho Comunitario Europeo*. Año 8, número 17. Enero-abril 2004.

Ferré, D., (2001) “La globalización, los procesos de integración y el fin del Estado-Nación” en *Themis Revista de Derecho*. Número 42, segunda época.

Fisher, K., (1999) “Business and Integration in the Americas: Competing Points of View” en Mace, G. y L. Bélanger (eds), *The Americas in Transition*. London, Lynne Rienner Publishers.

Fraga, A., (2004) “Latin America since the 1990s: Rising from the Sickbed?” en *Journal of Economic Perspectives*. Volumen 18, número 2, pp.89-106.

Franco, R., (1996) “Los paradigmas de la política social en América Latina” en *Revista de la CEPAL*. Número 58, pp. 9-22.

Freres, C., (2000) “The European Union as a Global “Civilian Power”: Development Cooperation in EU-Latin American Relations”, en *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*. Volumen 42, número 2, Special Issue: The European Union and Latin America: Changing Relations. Verano 2000, pp. v-85.

Freres, C. y J. Sanahuja, (2006) *América Latina y la Unión Europea: estrategias para una asociación necesaria*. Barcelona, Icaria.

Freres, C., (2007) “¿Hay lecciones para el diálogo eurolatinoamericano de otros foros internacionales de participación latinoamericana?. Un análisis comparativo preliminar en Freres, C.; Gratius, S.; Mallo, T.; Pellicer, A. y J.A. Sanahuja (eds.), *¿Sirve el diálogo político entre la Unión Europea y América Latina?*. España, Fundación Carolina.

Fuente, R. De la, (2009) “La cooperación con los pueblos indígenas: un nuevo marco de compromiso con el etnodesarrollo basado en derechos” en *Revista española de desarrollo y cooperación*. Número 23, pp. 127-144.

Fuentes, J., (1994) “El regionalismo abierto y la integración económica” en *Revista de la CEPAL*. Número 53, pp. 81-89.

Gamble, A. y A. Payne, (2003) “The World Order Approach” en Söderbaum, F. y T. Shaw (eds), *Theories of New Regionalism*. New York, Palgrave Macmillan.

García, C. y J. Ibáñez (2006) “Los límites de la hegemonía estadounidense: deserciones y disidencias en la Coalition of the Willing” en *Revista Española de Derecho Internacional*. Vol. LVIII, número 2, pp. 771-795.

García, J., (2003) “Políticas migratorias de la Unión Europea y migración andina: las garantías de los derechos” en *Revista Aportes Andinos*. Número 7. Octubre.

Gehring, T., (1995) “Integrating Integration Theory: Neofunctionalism and International Regimes”, en *EUI Working Paper RSC*. Número 95/39.

Ghai, D., (1997) “Economic Globalization, Institutional Change and Human Security” en *Documento de Discusión del Instituto de Investigación para el Desarrollo Social de las Naciones Unidas*. Número 91.

Gilson, J., (2002) *Asia Meets Europe: Interregionalism and the Asia-Europe Meeting*. Chultenham: Edward Elgar Publishing.

Gilson, J., (2002a) “Defining Interregionalism: The Asia-Europe Meeting (ASEM) en *Documento de Trabajo electrónico del SEAS, School of East Asian Studies*. Número 1:1

Giordano, P., (2003) “Las relaciones Unión Europea-América Latina en el marco del sistema comercial multilateral” en *Información Comercial Española*. Número 806, pp. 9-21.

Giordano, P. et. al., (2004) “El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional” conferencia dictada durante el *seminario políticas para promover la convergencia estructural en el Mercosur*, Banco Interamericano de Desarrollo, 26 de marzo de 2004.

Glade, W., (1996) “Institutions and Inequality in Latin America: Text and Subtext” en *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*. Volumen 38, número 2/3, pp. 159-179.

Gomes, M., (2004) *The European Union as an International Actor and the Mercosur Countries*. Documento preparado para el encuentro de la Asociación de Estudios Latinoamericanos. Las Vegas, Asociación de Estudios Latinoamericanos.

González, M. y A. Sanz, (2006) *La Unión Europea y Colombia en la encrucijada*. Madrid, Centro de Investigación para la Paz (CIP-FUHEM).

Gowan, P., (2000) *La apuesta por la globalización: la geoeconomía y la geopolítica del imperialismo euro-estadounidense*. Madrid, Ediciones AKAL.

Grasa, R., (1996) “Los nuevos retos de la posguerra fría” en *Cuadernos de Pedagogía*. Número 249, pp. 10-15

Gratius, S., (2007) “El futuro de MERCOSUR y las relaciones con EEUU y la UE”, conferencia dictada durante *el curso del Escorial sobre los nuevos mapas de integración en América Latina*, Universidad Complutense de Madrid, julio de 2007.

Gratius, S. (2007a), “Balance prospectivo del diálogo político: características, etapas y agenda”, en Freres, C.; Gratius, S.; Mallo, T.; Pellicer, A.; y J.A. Sanahuja (eds.), *¿Sirve el diálogo político entre la Unión Europea y América Latina?*. España, Fundación Carolina.

Grieco, J., (1997) “Systemic Sources of Variation in Regional Institutionalization in Western Europe, East Asia, and the Americas”

en Mansfield E.; y H. Milner (eds.), *The political economy of regionalism*. New York, Columbia University Press.

Griffiths, M., (2004) *Fifty Key Thinkers in International Relations*. London and New York, Routledge.

Grosser, A., (1963) “General De Gaulle and the Foreign Policy of the Fifth Republic” en *International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-)*. Volumen 39, número 2. Abril 1963, pp. 198-213

Grugel, J. y W. Hout, (1999) *Regionalism Across The North-South Divide: State Strategies and Globalization*. London and New York, Routledge.

Grugel, J., (2002) “España, la Unión Europea y América Latina: gobierno e identidad en la creación del nuevo interregionalismo”, en *Documento de Trabajo del Real Instituto Elcano*.

Grugel, J., (2004) “New Regionalism and Modes of Governance-Comparing US and EU Strategies in Latin America” en *European Journal of International Relations*. Volumen 10, número 4, pp. 03-26.

Grunwald, J., (1973) *La integración económica latinoamericana y la política de Estados Unidos*. México DF, CEMLA editores.

Grupo Sur et al., (2008) *Recomendaciones de cara a la cuarta ronda de negociaciones del Acuerdo de Asociación UE-CAN*. Bruselas.

Gunnarsson, M., (1999) “Regionalism and Security-Two Concepts in the Wind of Change” en Axensten, P.; y G. Weissglass (eds.), *Nuclear Risks, Environmental, and Development Co-operation in the North of Europe*. Sweden: CERUM Northern Studies.

Gutiérrez, G., (1996) “La evolución institucional del proceso de integración subregional andino” en *Política Internacional*. Número 43. Enero-Marzo 1996, pp. 28-38.

Haas, E., (1967) “The Uniting of Europe and the Uniting of Latin America”, en *Journal of Common Market Studies*. Volumen 5, número 4. Junio 1967, pp. 315-343.

Haggard, S., (1997) “Regionalism in Asia and the Americas” en Mansfield, E.; y H. Milner (eds.), *The Political Economy of Regionalism*. New York, Columbia University Press.

Hänggi, H., (2000) *Interregionalism: Empirical and Theoretical Perspective*. Documento preparado para el seminario sobre Dólares, Democracia, y Comercio: Influencia externa sobre la integración económica en las Américas. Los Ángeles.

Hänggi, H.; Roloff, R.; y J. Rüländ, (2006) “Interregionalism: a new phenomenon in international relations” en Hänggi, H.; Roloff, R.; y J. Rüländ (eds.), *Interregionalism and International Relations*. New York, Routledge.

Harris, E. y J. Yunker, (1999) *Toward Genuine Global Governance.- Critical Reactions to Our Global Neighborhood*. USA, Praeger Publishers.

Harris, S., (2002) “Asian Multilateral Institutions and their Response to the Asian Economic Crisis” en Breslin, S.; Hughes, C.; Phillips, N.; y B. Rosamond (eds.), *New Regionalisms in the Global Political Economy: Theories and Case*. London and New York, Routledge.

Hentz, J., (2003) “New Regionalism and the Theory of Security Studies” en Hentz, J.; y M. Boås *New and Critical Security and Regionalism.- beyond the Nation State*. England, Ashgate.

Hettne, B., (1991) “Security and Peace in Post Cold War Europe” en *Journal of Peace Research*. Volumen 28, número 3, pp. 279-294.

Hettne, B., (1993) “Neomercantilism: The Pursuit of Regionness” en *Conflict and Cooperation*. Volumen 28, pp. 211-32.

Hettne, B., (1999) “Globalization and the New Regionalism: The Second Great Transformation” en Sapir, A.; y O. Sunkel (eds.), *Globalism and the New Regionalism*. New York: St. Martin’s Press.

Hettne, B., (2003) “The New Regionalism Revisited” en Söderbaum, F.; y T. Shaw (eds), *Theories of New Regionalism*. New York, Palgrave Macmillan.

Hettne, B., (2003a) “Regionalism, Interregionalism, and World Order: The European Challenge to Pax Americana” en *Serie de Documentos de Trabajo del Consejo sobre estudios comparativos*. Número 3.

Hettne, B.; y F. Söderbaum, (2005) “Civilian Power or Soft Imperialism? The EU as a Global Actor and the Role of Interregionalism” en *European Foreign Affairs Review*. Número 10, pp. 535-552.

Hilaire, A. y Yang Y., (2003) “The United States and The New Regionalism/Bilateralism” en *Documento de Trabajo del Fondo Monetario Internacional*. Número 03(206).

Hirschman, A., (1958) *The Strategy of Economic Development*. New Haven, CT: Yale University Press.

Hirst, M y L. Streb, (1993) “Desarrollos recientes del proceso de integración en América Latina” en Fundación CEDEAL (eds.), *Los procesos de integración económica en América Latina*. Madrid, Fundación CEDEAL ediciones.

Hirst, P. y G. Thompson, (1996) *Globalization in Question: The International Economy and the Possibilities of Governance*. Cambridge: Policy Press.

Hojman, D., (1994) “The Political Economy of Recent Conversions to Market Economics in Latin America” en *Journal of Latin American Studies*. Volumen 26, número 1, pp. 191-219.

Hormats, R., (2001) “Making Regionalism Safe” en *Foreign Affairs*. Volumen 73, número 2, pp. 97- 108.

Huelshoff, M., (1993) “European Integration after the SEA: The Case of the Social Charter” en *Political Research Quarterly*. Volumen 46, número 3. Septiembre 1993, pp. 619-640.

Hummer, W. y M. Frischhut, (2004) “Derechos Humanos e integración: protección de los Derechos Humanos en la Comunidad Andina y la Unión Europea” en *Colección Temas*. Volumen 11.

Huntington, S., (1972) *El orden político en las sociedades en cambio*. Buenos Aires, Paidós editores.

Hurrell, A., (1992) “Latin America in the New World Order: A Regional Bloc of the Americas?” en *International Affairs*. Volumen 68, número 1, pp. 121-139.

Hveem, H., (2000) “Explaining the Regional Phenomenon in an Era of Globalization” en Stubbs, R.; y G. Underhill (eds.), *Political Economy and the Changing Global Order*. Oxford University Press.

Hveem, H., (2003) “The Regional Project in Global Governance” en Söderbaum, F. y T. Shaw (eds.), *Theories of New Regionalism*, New York, Palgrave Macmillan.

Ianni, O., (1999) *La era del globalismo*. España, siglo XXI editores.

Ibáñez, J., (1999) *El nuevo regionalismo latinoamericano en los años noventa* trabajo presentado en las XVIII Jornadas de la Asociación Española de Profesores de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales. Cáceres.

Iglesias, E., (2000) “Doce lecciones de cinco décadas de integración regional en América Latina y el Caribe” conferencia presentada en

el Foro de Política INTAL: 35 años de compromiso con la integración regional, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, 27 y 28 de noviembre.

INTAL (2003), *Visión macroeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales: el caso de la CAN*. Serie Red INT (Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe). Banco Interamericano de Desarrollo.

IRELA (1998) *Nueva realidad andina y la Unión Europea: Las relaciones birregionales hacia el año 2000*. Foro Euro-andino.

IIRSA (2004), “Planificación Territorial Indicativa: Cartera de proyectos IIRSA 2004” en *IIRSA* [En línea]. Disponible en http://www.iirsa.org/BancoConocimiento/L/lb04_cartera_de_proyectos_iirsa_2004/lb04_cartera_de_proyectos_iirsa_2004.asp?CodIdioma=ESP [Accesado el 30 de agosto de 2009].

IIRSA (2007) “Planificación Territorial Indicativa. GRUPOS TÉCNICOS EJECUTIVOS-GTE. Resultado y Cartera de Proyectos 2007 (Anexo)” en *IIRSA* [En línea]. Montevideo. Disponible en: http://www.iirsa.org/bancomedios/documentos%20PDF/doc_cartera_2007.pdf [Accesado el 10 de agosto de 2008].

IIRSA (2009), “La integración energética en el Pacto Andino” en *IIRSA* [En línea]. Disponible en http://www.iirsa.org/BancoMedios/Documentos%20PDF/end_la_integracion_energetica_en_el_pacto_andino.pdf [Accesado el 15 de septiembre de 2009].

Jayant, M., (2007) “Building Blocks or Stumbling Blocks? en *ASEAN Economic Bulletin*. Vol. 24, Issue 2. Agosto 2007, pp. 254-266.

Jayasuriya, K., (1994) “Singapore: The Politics of Regional Definition” en *The Pacific Review*. Volumen 7, número 4, pp. 411-20.

Johnson, D., (1965) “The Political Principles of General de Gaulle” en *International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-)*. Volumen 41, número 4. Octubre 1965, pp. 650-662

Jovanovic, M., (1998) *International Economic Integration, Limits and Prospects*. Segunda Edición. London, Routledge.

Kacowics, A. (1998), “Regionalization, Globalization, and Nationalism: Convergent, Divergent, or Overlapping?”, en *Working Paper KELLOGG School of Management*. Número 262.

Kaldor, N., (1970) “The case for regional policies”, *Scottish Journal of Political Economy*. Volumen 99, número 1.

Kalher, M., (1997) “El nuevo regionalismo y sus instituciones”, en Roberto Bouzas (comp.), *Regionalización e integración económica. Instituciones y procesos comparados*. Buenos Aires. Grupo Editor Latinoamericano.

Katzenstein, P., (1997) “Introduction: Asian Regionalism in Comparative Perspective” en Katzenstein, P.; y T. Shiraishi (eds.), *Network Power: Japan and Asia*. New York, Cornell University Press.

Katzenstein, P., (2002) “Regionalism in Asia” en Breslin, S.; Hughes, C.; Phillips, N.; y B. Rosamond, *New Regionalisms in the Global Political Economy: Theories and Cases*. London and New York, Routledge.

Keating, M., (2008) *The new regionalism: re-imagining sovereignty in an age of globalisation*. Artículo presentado en el Symposium organizado por la Sociedad Alfred Herrhausen, y el Foro Internacional del Deutsche Bank. Moscú.

Kenen, P., (1969) “Round Table on Exchange Rate Policy” en *American Economic Review*. Volumen 59, número 2. Mayo 1969, pp. 362- 364.

Kerner, D., (2003) “La CEPAL, las empresas transnacionales y la búsqueda de una estrategia de desarrollo latinoamericana” en *Revista de la CEPAL*, Número 79. Abril 2003, pp. 85-99.

Kim, S. y Shin, E., (2002) “A Longitudinal Analysis of Globalization and Regionalization in International Trade: A Social Network Approach” en *Social Forces*. Volumen 81, número 2. Diciembre 2002, pp. 445-471.

Kotil, E., (2009) “Assessment of the Euro Zone According to the Criteria of the Theory of Optimum Currency Areas” en *International Research Journal of Finance and Economics*. Número 27, pp. 29-40.

Krause, W., (1961) “El desarrollo económico a través del regionalismo” en *Journal of Inter.-American Studies*. Volumen 3, número 4.

Krueger, A., (1999) “Are Preferential Trading Arrangements Trade-Liberalizing or Protectionist?” en *The Journal of Economics Perspectives*. Volumen 13, número 4. Autumn 1999, pp. 105-124

Krugman, P. y A. Venables, A., (1990) “Integration and the competitiveness of the peripheral industry”, en Bliss, C. y J. Braga de Macedo (eds.), *Unity with Diversity within the European Community*, Cambridge University Press.

Lamy, P., (2002) “Stepping Stones or Stumbling Blocks? The EU’s Approach Towards the Problem of Multilateralism vs Regionalism in Trade Policy” en *World Economy*. Vol. 25, Issue 10. Octubre 2002, pp. 1399-1413

Larner, W. y W. Walters, (2002) “The Political Rationality of New Regionalism: Toward a Genealogy of the Region” en *Theory and Society*. Volumen 31, pp. 391-432.

Lauer, R., (2001) *Las políticas sociales en la integración regional: estudio comparado entre la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones*. Quito, Ediciones Abya-Yala.

Laursen, F., (2004) *Comparative Regional Integration: Theoretical Perspectives*. Ashgate Publishing Company.

Leoncini, G. (2002), “¿hacia un Acuerdo de Asociación?.- La evolución, el estado actual, y las perspectivas de las relaciones de la Comunidad Andina con la Unión Europea” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en: <http://www.comunidadandina.org/documentos/docIA/IA21-3-02.htm> [Accesado el 05 de octubre de 2009].

Limao, N., (1996) “Preferential Trade Agreements as Stumbling Blocks for Multilateral Trade Liberalization: Evidence for the United States” en *American Economic Review*. Vol. 96, Issue 3. Junio 2006, pp. 896-914

Lindberg, L. (1971), *Regional Integration*, Cambridge-Massachusetts, Harvard University Press.

Lipsey, R., (1960) “The Theory of Customs Union: A general Survey” en *The Economic Journal*. Volumen 70, número 279. Septiembre 1960, pp. 496-513.

Lister, M., (1997) *The European Union and the South.- Relations with Developing Countries*. London, Routledge Publishers.

Lombaerde, P. De y L. Garay, (2006) “The New Regionalism in Latin America and the Role of the US” en *Occasional Papers del Centre for Comparative Regional Integration Studies (UNU-CRIS)*. Número O-2006/10.

Lombaerde, P. De y L. Garay (2008) “El nuevo regionalismo en América Latina”, en Kochi, S. y J. Briceño (eds.), *Del regionalismo latinoamericano a la integración interregional*. Madrid. Fundación Carolina.

López J. (2003) *El proceso de integración andino: su evolución e inserción externa*. Tesis doctoral. Madrid, Departamento de Economía Aplicada I (Economía Internacional y Desarrollo). Universidad Complutense de Madrid.

Low, L., (2006) “The Forum for East Asia-Latin America Cooperation (FEALAC): embryonic interregionalism” en Hänggi, H.; Roloff, R.; y J. Rüländ (eds.), *Interregionalism and International Relations*. New York, Routledge.

Luttwak, E., (2006) “From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict, Grammar of Commerce” en Tuathail, G., Dalby, S., y P. Routledge, (eds.), *The Geopolitics Reader*, Routledge.

Mace, G. et al., (1993) “Regionalism in the Americas and the Hierarchy of Power”, en: *Journal of Interamerican and World Affairs*. Volumen 35, número 2, pp. 115-157.

Mace, G. & Thérien J., (1996) *Foreign Policy and Regionalism in the Americas*, Lynne Rienner Publishers.

Malamud, C., (2005) “Los frenos a la integración regional en América Latina” en *Revista ARI del Real Instituto Elcano*. Número 134.

Malamud, A., (2008) “Jefes de gobierno y procesos de integración regional: las experiencias de Europa y América Latina” en Lombaerde, P.; Kochi, S. y J. Briceño (eds) *Del regionalismo latinoamericano a la integración interregional*. Madrid. Fundación Carolina.

Mansfield, E. y H. Milner H., (1997) *The Political Economy of Regionalism*. USA, Columbia University Press.

Mansfield, E., (1998) “The Proliferation of Preferential Trading Arrangements” en *The Journal of Conflict Resolution*. Volumen 42, número 5, pp. 523-43.

Mansfield, E. y H. Milner, (1999) "The New Wave of Regionalism" en *International Organizatio*. Volumen 53, número 3. Verano 1999, pp. 589-627.

Mariscal, N., (2003) *Teorías políticas de la integración europea*. Editorial Tecnos.

Martínez, J., (2001) "Teoría de la integración económica" en *eumed.net* [En línea]. Málaga, disponible en: <http://www.eumed.net/coursecon/17/teoria-integracion.htm>
[Accesado el día 18 de junio de 2009]

Massad, C., (1989) "Integración: una nueva estrategia" en *Revista de Integración Latinoamericana*, Número 142. Enero-febrero 1989, pp. 205-213.

Mattli, W., (1999) "Explaining regional integration outcomes" en *Journal of European Public Policy*. Volumen 6, número 1. Marzo 1999, pp. 1-27.

Mattli, W., (1999a) *The Logic of Regional Integration: Europe and Beyond*, Cambridge University Press.

Mattli, W., (2005) "Ernst Haas's evolving thinking on comparative regional integration: of virtues and infelicities" en *Journal of European Public Policy*. Volumen 12, número 2. Abril 2005, pp. 327-348.

McKinnon, R., (1963) "Optimum Currency Areas" en *American Economic Review*. Volumen 53, número 4. Septiembre 1963, pp. 717-725.

Medina, J., (1990) "La posición de América Latina en las condiciones de la distensión" en *Revista Española de Investigaciones Sociológicas REIS*. Número 50. Abril-junio 1990, pp.245-268.

Melchior, A., (2003) “A Global Race for Free Trade Agreements: From the Most to the Least Favoured Nation Treatment?” en *Working Paper Norwegian Institute of International Affairs*.

Michalak, W, y R. Gibb, (1997) “Trading Blocks and Multilateralism in the World Economy” en *Annals of the Association of American Geographers*. Volumen 87, número 2. Junio 1997, pp. 264-279

Michelmann J. y P. Soldatos, (1994) “ European Integration: Theories and Approaches”. University Press of America.

Miller, A., (1971) “Consensus and Conflict in Functionalism: Implications for the Study of International Integration” en *Canadian Journal of Political Science*. Volumen 4, número 2. Junio 1971, pp. 178-190.

Mitrany, D., (1948) “The Functional Approach to World Organization” en *International Affairs*. Volumen 24, número 3. Julio 1948, pp. 350-363.

Mitrany, D., (1971) “The Functional Approach in Historical Perspective” en *International Affairs*. Volumen 47, número 3. Julio 1971, pp. 532-543.

Moguillansky, G., (1996) “El contexto macroeconómico y la inversión: América Latina a partir de 1980” en *Revista de la CEPAL*. Número 58, pp.79-94.

Molina del Pozo, F. et al., (1997) “El Parlamento Europeo y la Comunidad Andina” en *Documento de Trabajo del Parlamento Europeo*. Número W-32.

Monar, J., (1997) “Political Dialogue with Third Countries and Regional Political Groupings: The Fifteen as an Attractive Interlocutor” en Regelsberger, E.; Schoutheete de Tervarent, P.; y W. Wessels

(eds.), *Foreign Policy of the EU. From EPC to CFSP and Beyond*. London, Lynne Rienner Publishers.

Moncayo, E., (1999) *Las relaciones externas de la Comunidad Andina.- Entre la globalización y el regionalismo abierto*. Lima. Editado por la Secretaría General de la Comunidad Andina.

Moncayo, E., (2003) *Geografía Económica de la Comunidad Andina. Regiones: nuevos actores de la integración*. Lima, Editado por la Secretaría General de la Comunidad Andina.

Morales, J. y Morales, L. (2007), “Origen y naturaleza de la Alternativa Bolivariana de las Américas” [En línea]. Mexico, disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=72630104> [Accesado el 08 de agosto de 2009].

Moravcsik, A., (2005) “The European Constitutional Compromise and the Neofunctionalist Legacy” en *Journal of European Public Policy*. Volumen 12, número 2, pp. 349-386.

Moslars, C. y J. Turmo, (2002) “El proceso de integración andino y las relaciones con la UE y España” en *Boletín Económico de ICE*. Número 2727. Mayo 2002, pp. 39-48.

Munck, R., (2000) “Postmodernism, Politics, and Paradigms in Latin America” en *Latin American Perspectives*. Volumen 27, número 4, pp. 11-26.

Mundell, R., (1961) “A theory of Optimum Currency Areas” en *American Economic Review*. Volumen 51, número 4. Septiembre 1961, pp. 657-665

Murphy, A., (1995) “Economic Regionalization and Pacific Asia” en *Geographical Review*. Volumen 85, número 2. Abril 1995, pp. 127-140.

Myrdal, G., (1957) *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. Londres, Duckworth.

Nijman, J., (1992) “The Limits of Superpower: The United States and the Soviet Union since World War II” en *Annals of the Association of American Geographers*. Volumen 82, número 4. Diciembre 1992, pp. 681-695.

Nofal, B., (2006) “Las negociaciones comerciales internacionales y el futuro de Argentina y el MERCOSUR” conferencia dictada durante *el seminario para académicos latinoamericanos sobre las negociaciones en la OMC y los procesos de integración en América Latina*, Organización Mundial del Comercio y Banco Interamericano de Desarrollo, 5 y 6 de septiembre de 2006.

Nogueira, U. (2008), “Unión Sudamericana de Naciones: desafíos y oportunidades”, en *Carta Mensual INTAL* 142.

Ocampo, J., (1990) “New Economic Thinking in Latin America” en *Journal of Latin American Studies*. Volumen 22, número 1, pp. 169-181.

Ocampo, J., (2000) “Pasado, presente y futuro de la integración regional” conferencia presentada en *el Foro de Política INTAL: 35 años de compromiso con la integración regional*, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, 27 y 28 de noviembre.

Ocampo, J., (2004) “Latin America’s Growth and Equity Frustrations during Structural Reforms” en *The Journal of Economic Perspectives*. Volumen 18, número 2, pp. 67-88.

O’loughlin, J., (1993) “Geo-Economic Competition in the Pacific Rim: The Political Geography of Japanese and US Exports, 1966-1988” en *Transactions of the Institute of British Geographers New Series*. Volumen 18, número 4, pp. 438-459.

O’loughlin, J. y L. Anselin L., (1996) “Geo-Economic Competition and Trade Bloc Formation: United States, German and Japanese Exports, 1968-1992” en *Economic Geography*. Volumen 72, número 2, pp. 131-60.

Ortega, O., (1985) *Contadora y su verdad*. Madrid, Rufino García Blanco Editores.

Palacio, V., (2006) “Un plan para Latinoamérica”, en *Bitácora Almen-drón Revista de Prensa*.

Palazuelos, A., (2000) “Introducción a la realidad económica de América Latina” en Harto, F. (comp.), “*América Latina: desarrollo, democracia y globalización*”. Madrid, Trama Ed/CECAL.

Palma, H., (1990) “Zonas de paz. Posibilidades y perspectivas en América Latina” en *Tiempo de Paz*. Número 17-18. Otoño-Invierno 1990, pp. 66-77.

Panizza, F., (2000) “Beyond ‘Delegative Democracy’: ‘Old Politics’ and ‘New Economics’ in Latin America” en *Journal of Latin American Studies*. Número 32, pp. 737-763.

Payne, A. y A. Gamble, (1996) “The Political Economy of Regionalism and World Order” en Payne, A. y A. Gamble (eds.), *Regionalism and World Order*. Malaysia, Macmillan Press.

Peels, R. (2006), “Inclusión de la sociedad civil organizada en las relaciones Unión Europea- México y Unión Europea – Comunidad Andina de Naciones”, en *Cuadernos de Integración Andina*. Número 16, noviembre.

Peña, F. y Torrent, R., (2005) *Hacia una nueva etapa en las relaciones Unión Europea- América Latina*. Barcelona, Publicacions i Edicions UB.

Peña, F. (2008), “¿En que se diferenciaría UNASUR de un MERCOSUR ampliado?”, [En línea]. Disponible en: <http://www.comunidadandina.org/prensa/articulos/felixpena6-08.htm> [Accesado el 20 de noviembre de 2009].

Pérez, A., (1995) “Deuda Externa de América Latina. Balance de una década (1980-1990)” en *Cuadernos de Estudios Empresariales*. Número 5, pp. 243-269.

Petras, J., (2004) “La base económica del poder imperial” en *Revista Foro*. Número 40. Octubre 2004.

Petri, P., (1993) “The East Asian Trading Bloc: An Analytical History” en Frankel, J.; y M. Kahler (eds.), *Regionalism and Rivalry: Japan and the United States in Pacific Asia*. Chicago, University of Chicago Press.

Pizzolo, C., (2002) *Globalización e integración: ensayo de una teoría general*. Buenos Aires, Ediar ediciones.

Porter, R., (1990) “The Enterprise for the Americas Initiative: A new approach to economic growth” en *Journal of Interamerican Studies & World Affairs*. Volumen 32, número 4. Invierno 1990, pp. 1-12.

Puchala, D., (1972) “Of Blind Men, Elephants and International Integration” en *Journal of Common Market Studies*. Volumen 10, número 3. Marzo 1972, pp. 267-84.

Puchala, D., (1999) “Institutionalism, Intergovernmentalism and European Integration: A review Article” en *Journal of Common Market Studies*. Volumen 37, número 2. Junio 1999, pp. 317-331.

Pugh, M., (2003) “The World Order Politics of Regionalization” en Pugh, M. y W.P.S. Sidhu (eds.), *The United Nations and Regional Security*. London, Lynne Rienner Publishers.

Quevedo, J., (2009) “La Asociación Estratégica como instrumento de la acción exterior de la Unión Europea: ¿Mejor Europa en el mundo?” en *CELARE* [En línea]. Chile, disponible en http://www.celare.org/index.php?option=com_remository&Itemid=92&func=fileinfo&id=346 [Accesado el 05 de Agosto de 2009].

Quindimil, J. A., (2006) “La integración como factor de desarrollo en América Latina y el Caribe” en Sotillo, J.A.; y B. Ayllón (eds.), *América Latina en construcción*. Madrid, Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación (IUDC).

Regelsberger, E., (1990) “The Dialogue of the EC/Twelve with Other Regional Groups: A New European Identity in the International System?” en Edwards, G.; y E. Regelsberger (eds.), *Europe's Global Links. The European Community and Inter-Regional Cooperation*. London, Pinter Publishers.

Remmer, K., (1991) “The Political Impact of Economic Crisis in Latin America in the 1980s” en *The American Political Science Review*. Volumen 85, número 3, pp. 777-800.

Remmer, K., (1998) “Does Democracy Promote Interstate Cooperation? Lessons from the MERCOSUR Region” en *International Studies Quarterly*. Volumen 42, número 1, pp. 25-51.

Reyes, G. y J. Briceño, (2006) *Actualidad de la integración en América latina y el Caribe.- Viejos dilemas, nuevos desafíos*. Colección Ciencias Sociales y Humanidades. Universidad de los Andes.

Reyes, G., (2007) “Procesos de integración en América Latina y el Caribe: Caracterización general y potencialidad de nuevos ejes de integración” en Briceño, J.; y N. Acosta (Compiladores), *Los nuevos escenarios en la dinámica de la integración suramericana*, Venezuela.

Robles, A., (2006) “The Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) and the European Union: limited interregionalism” en Hänggi, H.; Roloff, R.; y J. Rüländ (eds.), *Interregionalism and International Relations*. New York, Routledge.

Rodríguez, I., (1996) “Funcionalismo, neofuncionalismo y relaciones internacionales: dos contribuciones doctrinales al estudio de la organización internacional” en *Dereito: Revista xuridica da Universidade de Santiago de Compostela*. Vol. 5, número 1, pp. 289-303.

Rodríguez, I., (1999) “Globalización y actores internacionales: el papel del indivio ante los conflictos armados” en *RIPS: Revista de investigaciones políticas y sociológicas*. Vol. 1, número 1, pp. 63-88.

Rodríguez, J., (1990) “América Latina ante la década de los noventa” en *Tiempo de Paz*; Número 17-18. Otoño-invierno 1990, pp. 78-82.

Rodríguez, W., (2009) “Efectos del Dumping en la Comunidad Andina” en *Biblioteca Digital de la Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en: <http://www.comunidadandina.org/BDA/docs/BO-INT-0004.pdf> [Accesado el 20 de julio de 2009].

Roett, R., (1999) *MERCOSUR: Regional Integration, World Markets*. Lynne Rienner Publishers.

Rosamond, B., (2005) “The uniting of Europe and the foundation of EU studies: revisiting the neofunctionalism of Ernst B. Haas” en *Journal of European Public Policy*. Volumen 12, número 2. Abril 2005, p.p. 237-254.

Rosecrance, R., (1958) “Reviewed work: Political Community and the North Atlantic Area by Karl Deutsch et al.” en *The Western Political Quarterly*. Volumen 11, número 4. Diciembre 1958, pp. 902-3

Rosenthal, G., (1990) “Exposición inaugural del Secretario Ejecutivo de la CEPAL en el Seminario sobre los Temas CEPAL-Raúl Prebisch” en *Revista de la CEPAL*. Número 42. Diciembre 1990.

Rosenthal, G., (1993) “La integración regional en los años noventa” en: *Revista de la CEPAL*. Número 50, pp. 11-19.

Ruggie, J., (1998) “What Makes the World Hang Together? Neo - Utilitarianism and the Social Constructivist Challenge” en *International Organization*. Volumen 52, número 4. Otoño 1998, pp. 855-885.

Ruiz, A., (2000) “Integración Comunidad Andina” [En línea]. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/integracioncomunidadandina-1.htm> [Accesado el 30 de septiembre de 2009]

Rüland, J., (2001) “ASEAN and the European Union: A Bumpy Interregional Relationship”; en *Documento de Discusión del Zentrum für Europäische Integrationsforschung (Centre for European Integrations Studies)*. Número C95.

Rüland, J., (2002) “Interregionalism in International Relations” exposición presentada durante *la conferencia sobre el Interregionalismo en las Relaciones Internacionales*, Instituto Arnold-Bergstraesser, 31 de enero-01 de febrero 2002.

Rüland, J., (2002a) “Inter-and Transregionalism: Remarks on the State of the Art of a New Research Agenda”, en *National Europe Centre Paper*. Número 35.

Sainz, N., (2008) “Globalización, interregionalismo y auge asiático: La impronta de China e Irán en América Latina” en *Documentos CI-DOB. Asia*, Número 21.

Salazar, J., (1993) “El resurgimiento de la integración y el legado de Prebisch” en *Revista de la CEPAL*. Número 50, pp. 21-40.

Salazar, V., (2008) “La convergencia entra la CAN, el Mercosur, y la naciente Unasur: ¿Luz al final del camino?” en *Revista de la Integración*. Número 2, julio 2008, pp. 92-97.

Salvato, M. (2007), “Normas de origen de las mercancías” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en http://www.comunidadandina.org/public/libro_atrc_origen.pdf [Accesado el 30 de agosto de 2009].

Sanahuja, J., (2004) “Un diálogo estructurado y plural.- La dimensión institucional de las relaciones Unión Europea-América Latina” en *Nueva Sociedad*. Número 189.

Sanahuja, J., (2004a) “Importancia de Colombia en el marco de las relaciones políticas y de cooperación entre la UE de los 25 y América Latina y el Caribe”, ponencia dictada durante *el Seminario-taller Balances y perspectivas de las relaciones políticas y de cooperación entre la UE y Colombia*, 14-16 de julio de 2004.

Sanahuja, J., (2006) “América Latina: las visiones y políticas de Europa” en *Foreign Affairs en Español*. Enero-marzo 2006.

Sanahuja, J., (2007) “Regionalismo e integración en América Latina: Balance y perspectivas” en *Pensamiento Iberoamericano*. Número 0, segunda época, pp. 73-104.

Sanahuja, J., (2007a) “Regiones en construcción, interregionalismo en revisión. La Unión Europea y el apoyo al regionalismo y la integración latinoamericana” en Freres, C.; Gratius, S.; Mallo, T.; Pellicer, A.; y Sanahuja, J. A. (eds.), *¿Sirve el diálogo político entre la Unión Europea y América Latina?*. Madrid, Fundación Carolina.

Sanahuja, J. et al., (2008) “*Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz 2007*”. Bilbao, Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco.

Sanahuja, J., (2008a) “Del ‘regionalismo abierto’ al ‘regionalismo post-liberal’”. Crisis y cambio en la integración regional en América Latina” en Martínez, L.; y M. Lázaro (coords.) *Anuario de la Integración Regional de la América Latina y el Gran Caribe 2008-2009*. Buenos Aires, Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales (CRIES).

Sanahuja, J., (2008b) “El desplome del dólar y la crisis de las finanzas globales: cambio estructural en el sistema internacional” en Mesa, M. (coord.), *Escenarios de crisis: fracturas y pugnas en el sistema internacional.- Anuario 2008-2009*. Madrid, Icaria Editorial.

Sanahuja, J., (2008c) “Europa y Estados Unidos después de Bush.- La difícil reconstrucción del vínculo trasatlántico” en *Foreign Affairs Latinoamérica*. Volumen 8, número 4, Propuestas para un mundo sin Bush, pp. 99-108.

Sandholtz, W.; y Stone, A., (1999) “European Integration and supranational governance revisited: rejoinder to Branch and Ohrgard” en *Journal of European Public Policy*. Volumen 6, número 1. Marzo 1992, pp. 144-54

Sberro, S., (2005) “Cohesión Social”, en *Documento de Trabajo del Instituto de Estudios de la Integración Europea en México*.

Sbragia, A., (2001) “European Union and NAFTA” en M. Telò (ed.), *European Union and New Regionalism.- regional actors and global governance in a post-hegemonic era*. England, Ashgate.

SCADPLUS (2008), “Instrumento de financiación de la cooperación al desarrollo-ICD (2007-2013)” en *European Union* [En línea]. Bruselas, disponible en http://europa.eu/legislation_summaries/

development/general_development_framework/114173_es.htm [Accesado el 30 de septiembre de 2008].

Schmitter, P., (2005) “Ernst B. Haas and the legacy of neofunctionalism”, en *Journal of European Public Policy*. Volumen 12, número 2. Abril 2005, pp. 255-272.

Schünemann, J., (2006) “Cooperación Interregional e interregionalismo: Una aproximación socialconstructivista” en Documento de Trabajo del Instituto Complutense de Estudios Internacionales. Número 6.

Schünemann, J., (2009) *Una aproximación socialconstructivista a la cooperación interregional y el interregionalismo: las relaciones entre la Unión Europea y el Mercosur*. Tesis para obtener el grado de doctor. Madrid, Departamento de Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales, Universidad Complutense de Madrid.

Searle, J., (1995) *The Construction of Social Reality*. New York: Free Press.

Segovia, S. y Romero, X., (2008), “Convergencia Macroeconómica Andina 2007: analizando los determinantes de la vulnerabilidad macroeconómica” en Segovia, S.; y Romero, X., (eds.) *Publicación de la Secretaría General de la Comunidad Andina*. Julio.

Seligson, M., (1999) “Popular Support for Regional Economic Integration in Latin America” en *Journal of Latin American Studies*. Volumen 31, número 1, pp. 129-150.

SGCAN (1998) “Exportaciones e importaciones de servicios en la Comunidad Andina 1990-1997” en *Documento de Información de la Secretaría General de la Comunidad Andina de Naciones*. Número SG/di 111.

SGCAN (2001) “Visión estratégica de la participación andina en el plan de acción para la integración de la infraestructura de América

del Sur” en *Documento de Trabajo de la Secretaría General de la Comunidad Andina*. Número SG/dt 125.

SGCAN (2003) “Elementos para el diseño de una estrategia de integración en el comercio de servicios para los países de la Comunidad Andina en el contexto de las negociaciones del ALCA y la Ronda de Doha de la OMC” en *Documento de Información de la Secretaría General de la Comunidad Andina*. Número SG/di 537.

SGCAN (2004) “Evaluación de la dimensión económica del proceso de integración andino: comercio, inversión y cooperación financiera” en *Documento de Trabajo de la Secretaría General de la Comunidad Andina de Naciones*. Número SG/dt 247.

SGCAN (2005) “Normativa en materia de migraciones” en *Documento Informativo de la Secretaría General de la Comunidad Andina de Naciones*. Número SG/di 701.

SGCAN (2005a) “Panorama de los esfuerzos realizados en materia de lucha contra las drogas ilícitas y los delitos conexos en la Comunidad Andina” en *Documento Informativo de la Secretaría General de la Comunidad Andina de Naciones*. Número SG/di 732.

SGCAN (2005), “Hacia una estrategia comunitaria de cohesión social y la constitución de un fondo social andino” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/Reuniones/DFinales/SG_SEM_ECSFSA_INFORME.pdf [Accesado el 30 de agosto de 2008].

SGCAN (2005) “Hacia una estrategia comunitaria de cohesión social y la constitución de un fondo social andino” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/Reuniones/DFinales/SG_SEM_ECSFSA_INFORME.pdf [Accesado el 30 de agosto de 2008].

SGCAN (2005) “La agenda social y el plan integrado de desarrollo social en el marco del nuevo diseño estratégico de la integración andina” en *Comunidad Andina*. [En línea]. Lima, disponible en http://www.comunidadandina.org/salaprensa/francisco_parejaQuito.pdf [Accesado el 23 de septiembre de 2009].

SGCAN (2006) “Tratamiento de las asimetrías en la Comunidad Andina” en *Documento de Trabajo de la Secretaria General de la Comunidad Andina de Naciones*. Número SG/ dt 349.

SGCAN (2006a), “Avances en la instrumentación de la normativa comunitaria en materia de lucha contra el problema mundial de las drogas” en *Documento Informativo de la Secretaria General de la Comunidad Andina*. Número SG/di 780.

SGCAN (2006b) “Elementos metodológicos para la construcción de un punto inicial de desgravación con miras a las negociaciones con la Unión Europea” en *Documento Conceptual de la Secretaria General de la Comunidad Andina de Naciones*. Número SG/dt 333/Rev. 1

SGCAN (2007) “Avances en la liberalización del comercio intra-subregional de servicios en la Comunidad Andina” en *Documento de Información de la Secretaria General de la Comunidad Andina de Naciones*. Número SG/di 82.

SGCAN (2007a) “La convergencia macroeconómica en el marco del proceso andino de integración: logros alcanzados al año 2007” en *Documento Informativo de la Secretaria General de la Comunidad Andina de Naciones*. Número SG7/di 816

SGCAN (2007b) “Posibles alcances jurídicos de los compromisos que resulten de la negociación de un Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina (CAN), y la Unión Europea (UE)” en *Documento Informativo de la Secretaria General de la Comunidad Andina de Naciones*. Número SG/di 846.

SGCAN (2008) “Comunidad Andina- Unión Europea (27): Comercio Exterior de Bienes” en *Documento Estadístico de la Secretaría General de la Comunidad Andina de Naciones*. Número SG/ de 210.

SGCAN (2009) “Zonas de integración fronteriza de los países miembros de la Comunidad Andina” en *Documento Estadístico de la Secretaría General de la Comunidad Andina*. Número SG/de 252.

SGCAN (2009), “Cohesión social” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en http://www.comunidadandina.org/agenda_social/cohesion.htm [Accesado el 20 de julio de 2009].

SGCAN (2009), “Relaciones económicas de la CAN con APEC: semana del 24 al 29 de Noviembre de 2008” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/DEstadisticos/SGde256_4.pdf [Accesado el 13 de agosto de 2009].

SGCAN (2009). “Zona de Libre Comercio” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en http://www.comunidadandina.org/comercio/zona_1.htm [Accesado el 01 de septiembre de 2009].

SGCAN (2009). “Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima. Disponible en: <http://www.comunidadandina.org/sanidad.htm> . [Accesado el 01 de septiembre de 2009].

SGCAN (2009), “Banco de Proyectos de Integración y Desarrollo Fronterizo” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en <http://www.comunidadandina.org/fronteras/bpif.htm> [Accesado el 05 de septiembre de 2009]

SGCAN (2009), “Políticas macroeconómicas e integración financiera” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en <http://www.comunidadandina.org/economia.htm> [Accesado el 05 de septiembre de 2009].

SGCAN (2009), “Programa de trabajo de la Presidencia Pro-Tempore, Perú 2009-2010” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en http://www.comunidadandina.org/documentos/docIA/plan_trabajo_Presidencia_2009.pdf [Accesado el 07 de septiembre de 2009]

SGCAN (2009), “Zonas de integración fronteriza de los países miembros de la Comunidad Andina: Información socio-económica, análisis estadístico” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en <http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/DEstadisticos/SGde252.pdf> [Accesado del 10 de septiembre de 2009]

SGCAN (2009), “Agenda social” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en <http://www.comunidadandina.org/sociedad.htm> [Accesado el 15 de septiembre de 2009].

SGCAN (2009), “Programa estadístico comunitario 2006-2010” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en <http://secgen.comunidadandina.org/andestad/pec.htm> [Accesado el 15 de septiembre de 2009].

SGCAN (2009), “Políticas macroeconómicas e integración financiera” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en <http://www.comunidadandina.org/economia.htm> [Accesado el 20 de septiembre de 2009]

SGCAN (2009), “Seguridad, Paz y Fomento de la confianza” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en <http://www.comunidadandina.org/externo/seguridad.htm> [Accesado el 20 de septiembre de 2009].

SGCAN (2009), “Cohesión social” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en http://www.comunidadandina.org/agenda_social/cohesion.htm [Accesado el 23 de septiembre de 2009].

SGCAN (2009), “Publican libro sobre convergencia macroeconómica andina” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en <http://www.comunidadandina.org/prensa/notas/np23-9-09.htm> [Accesado el 24 de septiembre de 2009].

SGCAN (2009), “Acuerdo para el establecimiento de un mecanismo de consulta política y cooperación entre la Comunidad Andina y la República Popular China.Beijing, 30 de marzo de 2000” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en: <http://www.comunidadandina.org/documentos/actas/acu30-3-00.htm> [Accesado el 27 de septiembre de 2009].

SGCAN (2011), “Comercio Exterior en la Comunidad Andina 2010” en *Comunidad Andina* [En línea].Lima, disponible en: <http://www.iadb.org/intal/intalcdi/pe/2011/08022.pdf> [Accesado el 20 de enero de 2013].

SGCAN (2012), “Compendio de Series Estadísticas de la Comunidad Andina -2012” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en: <http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/imagenes/file/CE2012/SGde524.pdf> [Accesado el 10 de enero de 2013].

SGCAN (2012), “ Comercio Exterior en la Comunidad Andina 2011” en *Comunidad Andina* [En línea]. Lima, disponible en: http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/1812_8.pdf [Accesado el 15 de enero de 2013]

Sloane, J., (1968) “Political Integration in the European Community” en *Canadian Journal of Political Science / Revue canadienne de science politique*. Volumen 1, número 4. Diciembre 1968, pp. 442-461

Snape, R., (1996) “Trade Discrimination – Yesterday’s Problem?” en *The Economic Record*. Volumen 72, número 219. Diciembre 1996, pp. 381-396.

Söderbaum, F., (2003) “Introduction: Theories of New Regionalism” en Söderbaum, F.; y T. Shaw (eds), *Theories of New Regionalism*. New York, Palgrave Macmillan.

Song, W., (2007) “Regionalisation, Inter-regional Cooperation and Global Governance” en *Asia Europe Journal*. Volumen 5, número 1, pp. 67-82.

Splinder, M. (2002), “New Regionalism and the Construction of Global Order” en *Working Paper Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation CSGR*. Número 93/02.

Starr, H., (1992) “Democracy and War: Choice, Learning and Security Communities” en *Journal of Peace Research*. Volumen 29, número 2. Mayo 1992, pp. 207-213.

Stuhldreher, A., (2002) “Interregionalismo y gobernanza global: Apuntes posibles del eje UE-MERCOSUR” en *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*, Número 60, pp. 119-145.

Su, Z., (1988) “On Latin America’s Process of Democratization” en *Latin American Perspectives*. Volumen 15, número 3, pp. 18-25.

Tabaksblat, M., (2001) *Liberalizing Trade and Investment: Business Perspective on the Need to Move Ahead*. Documento leído en el IV encuentro plenario del Grupo Evian. Montreux- Switzerland, EVIAN GROUP.

Taccone, J. y U. Nogueira, (2005) *Informe andino N° 2: desarrollos del periodo 2002-2004*. Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe-INTAL.

Tamayo, E., (2008) *III Ronda de negociaciones entre la Unión Europea y la CAN: el retorno de los piratas*. Alianza Social Continental.

Taylor, I., (2003) “Drowning with Neglect? Water Security in East Asia and the Role of APEC” en: Hentz, J.; y M. Bøås, *New and Critical Security and Regionalism.- beyond the Nation State*. England, Ashgate.

Taylor, P., (1982) “Intergovernmentalism in the European Communities in the 1970s: Patterns and Perspectives” en *International Organization*. Volumen 36, número 4. Otoño 1982, pp. 741-766.

Telo, M. et al., (2001) *European Union and New Regionalism.- regional actors and global governance in a post-hegemonic era*. England, Ashgate.

Tirado, A., (1997) “Integración y democracia en América Latina y el caribe” en *Documento de divulgación del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe*. Número 1. Noviembre 1997.

Torrent, R., (2005) “Cohesión social en la agenda UE-AL; concreciones y convergencias en una perspectiva andina”, Seminario organizado por OBREAL con los auspicios de la Secretaria General de la Comunidad Andina, 21-22 de noviembre.

Tovar, C. (2007), “El verdadero objetivo del Acuerdo UE-Comunidad Andina de Naciones” en *Tribuna Latina*.

Vanek, J., (1965) *General Equilibrium of International Discrimination: The Case of Custom Union*. Cambridge, MA, Harvard University Press.

Väyrynen, R., (2003) “Regionalism: Old and New” en *International Studies Review*. Volumen 5, número 1, pp. 25-51.

Vicarelli, C., (2006) “Hub- and Spoke or else? Free Trade Agreements in the ‘Enlarged’ European Union” ponencia dada durante *la tercera CEPPII-BID conferencia*, Banco Interamericano de Desarrollo, 9 y 10 de febrero.

Vieira, E., (2008) *La formación de espacios regionales en la integración de América Latina*. Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana.

Vilas, C., (1998) “Keeping Abreast of Latin America’s Dynamics” en *Latin American Perspectives*. Volumen 25, número 6, pp. 101-102.

Viner, J., (1950) *The Customs Union Issue*. New York, Carnegie Endowment for International Peace.

Wagner, A., (2005) “La gobernabilidad democrática y el problema del empleo en la subregión andina” ponencia presentada durante *el Seminario Regional Andino sobre gobernabilidad y empleo*, Secretaria General de la Comunidad Andina, abril.

Wallace, H. y A. Young, (1996) “The Single Market: A New Approach to Policy” en Wallace, H.; y W. Wallace (eds.), *Policy-Making in the European Union*. Oxford University Press.

Weintraub, S., (1991) “The New US Economic Initiative Toward Latin America” en *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*. Volumen 33, número 1, pp. 1-18.

Wendt, Alexander (1999). *Social Theory of International Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Wermer, B., (1972) “Import Substitution and Industrialization in Latin America: Experiences and Interpretations” en *Latin American Research Review*. Volumen 7, número 1.

Whitehead, L., (2006) *Latin America: A New Interpretation*. England, Palgrave Macmillan.

Whiting, R. Van, (1993) “The Dynamics of Regionalization: Road Map to an Open Future?” en Smith, P. (ed.), *The Challenge of Integration: Europe and the Americas*. Miami, North-South Center.

Wiener, A. y Diez, T., (2005) *European Integration Theory*. Oxford University Press.

Wilhelmy, M., (2007) “América Latina y Asia en 2007: Elementos para un balance interregional” en *Anuario Asia Pacífico 2007*.

World Bank (2000) *Trade Blocs: A World Bank Policy Report*. New York, Oxford University Press.

Yeatman A., (1995) “Interpreting Contemporary Contractualism” en Jonathan Boston (ed.), *The State Under Contract*. Wellington. Bridget Williams Books.

Yonis, M.; et al., (2000) *América Latina en tiempos de globalización II: cultura y transformaciones sociales*. Venezuela, publicado por IESALC.

Yopo, B., (1991) “The Rio Group: Decline or Consolidation of the Latin American Concertación Policy?” en *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*. Volumen 33, número 4, pp. 27-44.

Zuñiga, N., (2005) *La reforma de Naciones Unidas: entre el juego político y la coherencia*. Madrid, Centro de Investigación para la Paz.

Documentos oficiales:

El Acuerdo Marco de Cooperación UE-CAN (1993).

La Declaración de Roma sobre Diálogo Político UE-CAN (1996).

La Declaración de Madrid, resultante de la II Cumbre de América Latina, el Caribe y la Unión Europea (2002).

Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación UE-CAN (2003)

La Declaración de Guadalajara, resultante de la III Cumbre de América Latina, el Caribe y la Unión Europea (2004).

El Informe sobre una cooperación reforzada entre la Unión Europea y América Latina. Comisión de Asuntos Exteriores del Parlamento Europeo. Ponente: José Ignacio Salafranca Neyra (2006).

La Declaración de Viena, resultante de la IV Cumbre de América Latina, el Caribe y la Unión Europea (2006).

El Informe Final del Grupo de Trabajo de Evaluación Conjunta UE-CAN de la Integración Económica Regional en la CAN (12/07/2006).

La Recomendación del Parlamento Europeo, destinada al Consejo sobre el mandato de negociación de un Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y sus Estados miembros, de una parte, y la Comunidad Andina y sus países miembros, de otra (15/03/ 2007).

La Declaración de Lima, resultante de la V Cumbre de América Latina, el Caribe y la Unión Europea (2008).

Declaración resultante de la Mini-Cumbre entre la Troika de la UE y la CAN (2008).

