

INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
LA UNIVERSIDAD DE POSGRADO DEL ESTADO

REPÚBLICA DEL ECUADOR

INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
LA UNIVERSIDAD DE POSGRADOS DEL ESTADO

MAESTRÍA EN RELACIONES INTERNACIONALES Y DIPLOMACIA
MENCIÓN EN COMERCIO EXTERIOR
Convocatoria 2015-2017

Tesis para optar al Título de Máster en Relaciones Internacionales y Diplomacia con
mención en Comercio Exterior

“LA CAN, UN ORGANISMO DISFUNCIONAL EN GLOBALIZACIÓN: LAS CRISIS
RECURRENTES DEL BLOQUE ANDINO DESDE 1990 HASTA 2008”

Autor: María de Fátima Defaz Ontaneda

Director: Julio Oleas Montalvo

Quito D.M., mayo 2018



ACTA DE GRADO

En la ciudad de Quito, a los treinta días del mes de mayo del año dos mil dieciocho, **MARÍA DE FÁTIMA DEFAZ ONTANEDA**, portadora del número de cédula: 1723009757, EGRESADA DE LA MAESTRÍA EN RELACIONES INTERNACIONALES Y DIPLOMACIA CON MENCIÓN EN COMERCIO EXTERIOR 2015-2017, se presentó a la exposición y defensa oral de su Tesis, con el tema: "LA CAN, UN ORGANISMO DISFUNCIONAL EN GLOBALIZACIÓN: LAS CRISIS RECURRENTE DEL BLOQUE ANDINO DESDE 1990 HASTA 2008", dando así cumplimiento al requisito, previo a la obtención del título de **MAGÍSTER EN RELACIONES INTERNACIONALES Y DIPLOMACIA CON MENCIÓN EN COMERCIO EXTERIOR**.

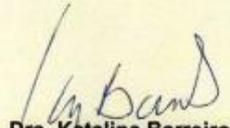
Habiendo obtenido las siguientes notas:

Promedio Académico:	9.41
Tesis Escrita:	8.84
Grado Oral:	8.60

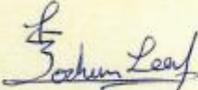
Nota Final Promedio: 9.06

En consecuencia, **MARÍA DE FÁTIMA DEFAZ ONTANEDA**, se ha hecho acreedora al título mencionado.

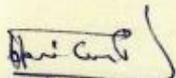
Para constancia firman:


Dra. Katalina Barreiro

PRESIDENTA DEL TRIBUNAL


Dr. Po Chun Lee

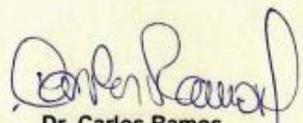
MIEMBRO


Dr. Francisco Guerra

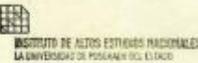
MIEMBRO

De conformidad con la facultad prevista en el estatuto del IAEN CERTIFICO que la presente es fiel copia del original




Dr. Carlos Ramos

Director de Secretaría General (S)



SECRETARÍA
GENERAL

Fojas 11
Fecha 31/05/2018


Secretaría General

AUTORÍA

Yo, María de Fátima Defaz Ontaneda, CI 1723009757, declaro que las ideas, juicios, valoraciones, interpretaciones, consultas bibliográficas, definiciones y conceptualizaciones expuestas en el presente trabajo, así como los procedimientos y herramientas utilizadas en la investigación, son de absoluta responsabilidad de el/la autor/a del trabajo de titulación. Asimismo, me acojo a los reglamentos internos de la universidad correspondientes a los temas de honestidad académica.



Firma

C.I: 1723009757

AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE TESIS

Yo, María de Fátima Defaz Ontaneda, cedo al Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN), los derechos de publicación de la presente obra por un plazo máximo de cinco años, sin que deba haber un reconocimiento económico por este concepto. Declaro además que el texto del presente trabajo de titulación no podrá ser cedido a ninguna empresa editorial para su publicación u otros fines, sin contar previamente con la autorización escrita de la universidad

Quito, mayo de 2018



María de Fátima Defaz Ontaneda

C.I: 1723009757

RESUMEN

Esta investigación busca analizar si el bloque andino de integración continúa siendo funcional en un contexto de globalización desde la década de 1990, tomando en consideración su ambiente interno matizado por recurrentes eventos de crisis. Para ello, se utiliza un marco teórico conformado por la economía política internacional crítica, cuyo referente fundamental es Robert Cox, y el enfoque teórico del orden mundial, elaborado por Andrew Gamble y Anthony Payne.

Con este propósito, este trabajo de investigación estudia la evolución del bloque andino antes y después de 1990 desde un escenario empírico, conformado por tres variables: la armonización de las políticas referente al arancel externo común y al control sobre los capitales extranjeros, la estructura institucional y los conflictos internos.

Finalmente, de forma cuantitativa, esta investigación analiza los flujos de comercio intracomunitario de la Comunidad Andina desde 1990 a 2008 con la finalidad de alcanzar su propósito central.

Palabras clave: regionalismo; globalización; integración regional latinoamericana; Pacto Andino; Comunidad Andina de Naciones.

ABSTRACT

This research analyzes the dysfunction of the Andean Community since the 1990s onwards, when the globalization spread in the Andean region. This paper takes into account the recurrent crisis events of this process of regional integration. First, the Critical Political Economy and the World Order Approach, whose main representatives are Robert Cox, Andrew Gamble y Anthony Payne, allows this research to achieve this purpose.

Second, in order to accomplish its main objective, this document looks at the evolution of the process of regional integration in the Andean region before and after 1990 from an empirical scenario, which is composed of three variables, such as; the harmonization of policies, the institutional structure, and its internal conflicts.

Finally, in a quantitative way, this research analyzes intra-community trade flows of the Andean Community since 1990 to 2008, so that it achieves its central purpose.

Key words: regionalism, globalization, Latin American regional integration, Andean Pact; Andean Community.

DEDICATORIA

“Esfuézate y se valiente”, son las palabras de mi amigo fiel y compañero en este proceso, *Jesús*, a quién dedico este trabajo. Sin Él no hubiera sido posible culminar y llegar a la meta. Él fue quién me revistió de fuerzas; allanó mi camino; me dio seguridad en todo momento y no dejó que diera un paso en falso, al concederme su incondicional presencia en cada instante para finalmente, garantizarme la victoria. Hoy, juntos vemos realizado nuestro gran sueño, contribuir al desarrollo de los conocimientos en Ecuador con respecto a las relaciones entre este país y América Latina. Gloria a Dios.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por enviar su Espíritu Santo para alcanzar la perfección al terminar este trabajo.

A mis padres, por enseñarme que la perseverancia y el esfuerzo diario en la vida son la clave en la consecución de mis proyectos.

A mi hermano, por juntos convertir las noches en días para alcanzar nuestros objetivos.

A mis profesores del Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN).

ÍNDICE

Introducción	13
Capítulo I	15
1.1. Antecedentes	15
1.2. Problema de investigación.....	17
1.3. Objetivos	23
1.3.1. Generales.....	23
1.3.2. Específicos	23
1.4. Hipótesis de investigación.....	24
1.5. Metodología de investigación	24
Capítulo II. Estado del arte y marco teórico	26
2.1. Estado del Arte	26
2.2. Marco Teórico	32
2.3. Corolario.....	38
Capítulo III. Análisis cualitativo	39
3.1. El Régimen fordista.....	40
3.1.1. Análisis: el Pacto Andino en el antiguo regionalismo latinoamericano.....	42
3.1.2. Capacidades materiales, ideas e instituciones del regionalismo andino antes de 1990.....	53
3.2. Globalización y acumulación flexible	54
3.2.1. El bloque andino frente al nuevo regionalismo.....	58
3.2.2. Capacidades materiales, ideas e instituciones del regionalismo andino después de 1990.....	74
3.3. Corolario.....	76
Capítulo IV. Análisis de los flujos comerciales intra-regionales	78
4.1. Cálculo del índice de comercio intracomunitario (ICI).....	79
4.1.1. Producto Interno Bruto (PIB) total y per cápita	80
4.1.2. Estructura porcentual del PIB comunitario	81
4.2. Comercio intracomunitario 1990-2008	84
4.2.1. Exportaciones intracomunitarias, 1990 – 2008	85
4.2.2. Importaciones intracomunitarias, 1990 – 2008	87

4.3.	Índice de Comercio Intracomunitario (ICI).....	91
4.4.	Corolario.....	96
	Capítulo V. Conclusiones y recomendaciones.....	98
	Bibliografía.....	106

LISTADO DE TABLAS

Tabla 1. Principales características del antiguo regionalismo latinoamericano y el nuevo regionalismo	37
Tabla 2. Método de Cox en el antiguo regionalismo andino.....	53
Tabla 3. Eventos de crisis en el proceso andino de integración después de 1990.....	72
Tabla 4. Método de Cox en el regionalismo andino.....	74
Tabla 5. Producto Interno Bruto (PIB) total y per cápita de la CAN - USD a precios corrientes-	80
Tabla 6. Exportaciones FOB de los países de la CAN, al resto del mundo y hacia los países de la CAN -USD, precios corrientes-	86
Tabla 7. Importaciones CIF de los países de la CAN, desde el resto del mundo y desde los países de la CAN -USD, precios corrientes -.....	87
Tabla 8. ICI-CAN.....	93

LISTADO DE FIGURAS

Figura 1. Estructura porcentual del PIB andino en 1990	82
Figura 2. Estructura porcentual del PIB andino en 1995	82
Figura 3. Estructura porcentual del PIB andino en 2000	83
Figura 4. Estructura porcentual del PIB andino en 2006	83
Figura 5. Participación de las exportaciones e importaciones intracomunitarias, 1990-2008	89

INTRODUCCIÓN

A partir de los años 90, el bloque andino de integración empezó a comulgar con el nuevo regionalismo. En otras palabras, su arquitectura fue ajustada a un esquema regional diferente, caracterizado por facilitar el avance de la globalización. Pronto, la magnitud y la velocidad de la profundización del proceso andino de integración comenzaron a deteriorarse. La densa condición sustitutiva de importaciones que caracteriza a la Comunidad Andina diverge sustancialmente con las nuevas tendencias del regionalismo, tales como la facilitación del comercio y la inversión extranjera directa (Söderbaum, 2015: 16). En este sentido, durante las últimas décadas, la CAN no ha podido seguir siendo un organismo funcional en un contexto de globalización.

La disfuncionalidad del esquema andino de integración se expresa en crisis recurrentes que manifiestan el incumplimiento constante y sistemático de su objetivo original de formar un mercado subregional. Esta disfunción del organismo se evidencia en la armonización de políticas, la larga y compleja estructura institucional y los numerosos conflictos internos. Importa resaltar que el trasfondo de esta situación abordada por la CAN ha sido la relación entre regionalismo y globalización.

En los 60, el regionalismo fue uno de los elementos clave de la estrategia de desarrollo de América Latina. Así, en 1969 emergió el Pacto Andino con el propósito de promover el desarrollo económico de los países asociados, pero a partir de los 90, la globalización confirió cambios en los acuerdos de integración de la región y éstos dejaron de ser parte esencial de su desarrollo (Briceño, Quintero y Ruiz, 2013: 10 y 24). Una mayor inserción de las regiones en la economía global como una nueva estrategia de crecimiento económico impulsó una relación simbiótica entre el regionalismo y la globalización (Gómez-Mera, 2002: 285). Frente a los desafíos de esta relación, el regionalismo andino intentó avanzar, promoviendo la transformación del Pacto Andino en Comunidad Andina.

Este trabajo de investigación busca contrastar su idea central sobre la disfuncionalidad de la Comunidad Andina en globalización. Para lo cual, está estructurado en cinco capítulos.

En el capítulo I se describe brevemente la evolución del esquema andino de integración, desde su creación hasta 2008. Seguidamente, se expone el problema de investigación; se plantean los objetivos y la hipótesis.

En el capítulo II se desarrolla el estado del arte y el marco teórico, pasos fundamentales para abordar el problema de investigación. El estado del arte revisa la literatura especializada sobre los recurrentes conflictos del Pacto Andino – CAN que se originan en la relación dinámica de este organismo de integración regional y la globalización. EL principal entramado teórico que guiará este trabajo de investigación es la economía política internacional (EPI) en su vertiente crítica y el enfoque del orden mundial.

En el capítulo III se desarrolla el análisis cualitativo, necesario para abordar la hipótesis que guía esta investigación, la cual presupone la solución del problema en estudio. Específicamente, este apartado estudia el avance del bloque andino a partir de tres variables: la armonización de las políticas, la estructura institucional y los conflictos internos, identificando la frecuencia relativa de eventos de crisis, antes y después de 1990.

En el capítulo IV se aborda el análisis comercial con la finalidad de corroborar cuantitativamente la hipótesis de esta investigación. Para esto se elabora un índice de comercio intracomunitario conformado por tres variables: exportaciones e importaciones intra-CAN y el Producto Interno Bruto (PIB) del organismo.

Finalmente, en el capítulo V se exponen las conclusiones, las respuestas a las preguntas de investigación y las recomendaciones obtenidas de la investigación.

CAPÍTULO I

1.1. Antecedentes

En cinco décadas de existencia, el organismo de integración de la región andina ha evolucionado desde el antiguo regionalismo al nuevo regionalismo. Este no ha sido un proceso fácil. En el marco de estas dos concepciones de regionalismo, el bloque andino ha debido asumir una estrategia de integración regional hacia adentro, primero, y luego una estrategia que destaca la apertura externa (Casas, 2002: 97). En esta trayectoria, la CAN ha pasado por momentos promisorios y también ha enfrentado etapas de crisis (Baki, 2009:40).

En 1969, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú conformaron el Pacto Andino mediante la suscripción del Acuerdo de Cartagena. Desde su origen, el objetivo principal del organismo regional ha sido el desarrollo equilibrado de sus países miembros y su objetivo final ha sido la formación de un mercado común latinoamericano (Cordero, 2005:11). Venezuela se unió a este esquema de integración en 1973, pero al igual que Chile (1976) se retiró en 2006 (Casas y Correa, 2007:595). En 1997, el Pacto Andino fue transformado en la Comunidad Andina de Naciones, tratando de adaptarlo a las lógicas del nuevo regionalismo.

Los primeros años del Pacto Andino fueron de extraordinaria vitalidad. La decisión política en los gobiernos de los países miembros hizo avanzar el proceso conforme a los plazos establecidos (Salgado, 1984: 463). En vista de ello, el bloque planteó para la obtención de los objetivos: la armonización de la política económica, un arancel externo común, la liberalización del comercio intrarregional, la ejecución de Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial PSDI para intensificar el proceso de industrialización subregional y la regulación de la inversión extranjera directa en los países miembros (López, 2009: 101).

Entre 1969 y 1989, el Pacto Andino se consolidó bajo la idea de la integración latinoamericana que consideraba a los proyectos regionales como un medio para la industrialización de la región (Briceño, 2012:40). En ese período, el organismo acordó las bases institucionales y puntualizó sus objetivos y mecanismos (Maldonado, 1999:39). A pesar de que el organismo se caracterizó por una estructura fuertemente proteccionista, la primera década de integración reflejó resultados dinámicos en materia comercial

(Porta, 2008: 25). Pero en 1976, Chile, gobernada por la dictadura militar de A. Pinochet, se separó del organismo. La política económica de esa dictadura era opuesta a los objetivos del Pacto Andino (Porta, 2008: 25).

En la década de 1980, el organismo enfrentó fuertes obstáculos debido a las restricciones al crecimiento resultantes de la crisis de la deuda externa y de los problemas políticos de sus países miembros (Casas y Correa, 2007:596). En efecto, la crisis económica de las economías andinas afectó negativamente los flujos comerciales intrazona (Porta, 2008:26). Asimismo, los plazos establecidos inicialmente para la consecución de sus objetivos fueron extendidos en 1978 mediante el Protocolo de Arequipa y en 1987 mediante el Protocolo de Quito (Casas y Correa, 2007:596).

La década de 1990 ha sido concebida como el período de despegue y profundización del organismo. En esa época, el proceso andino de integración se enfocó a consolidar su espacio económico (Maldonado, 1999: 78). Para entonces, la integración latinoamericana se había alineado a un nuevo esquema caracterizado por la mayor apertura comercial, dejando en segundo plano la dimensión política (Cordero, 2005: 15). Así, la CAN intentó fortalecer e incrementar la competitividad de sus países miembros para una mejor inserción regional y mundial.

A mediados de la década de 1990, el esquema andino de integración afrontó un escenario crítico que se evidenció en las dificultades para perfeccionar la zona de libre comercio, establecer un arancel externo común y avanzar hacia una unión aduanera. En 1996, los mandatarios de los países miembros propusieron reformar el Pacto Andino para revitalizar el bloque de integración, así surgió la Comunidad Andina de Naciones, tratando de sintonizar al organismo con la globalización y el nuevo regionalismo (López, 2014: 106 y 107).

Desde la década de 2000, la CAN presenta una tendencia a perder su cohesión original y descuidar sus objetivos originales. Esto ha sido considerado como un escenario de crisis para el organismo (Porta, 2008: 30). El funcionamiento interno de la CAN ha experimentado tensiones y los conflictos entre sus miembros han proliferado, debido a la aplicación arbitraria de restricciones unilaterales (Viera, 2004: 78). Esto evidencia que las instancias encargadas de calificar los incumplimientos y violaciones de la normativa andina han adolecido de una significativa debilidad institucional. Probablemente estas

dificultades obedecen a las divergencias de las políticas económicas de sus miembros en las distintas visiones de desarrollo económico (Otto, 2010: 99).

En 2006, la CAN logró perfeccionar una zona libre de comercio; sin embargo, la situación política del organismo era delicada. Venezuela decidió retirarse del proceso andino de integración. Las diferencias políticas provocaron una nueva crisis del proceso de integración, que se evidenció en el debilitamiento de los intercambios comerciales intracomunitarios y en la fragilidad de la formación de un mercado común, objetivo original que se ha diluido paulatinamente (Chiriboga, 2009: 03).

A partir de 2006, el bloque andino -uno de los esquemas más antiguos de integración de la región- ha experimentado la convivencia con nuevas iniciativas integracionistas que trascienden lo comercial. La Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), la Alianza Bolivariana para los pueblos de nuestra América (ALBA), y la Comunidad de Estados de América Latina y el Caribe (CELAC) intentan renovar los esfuerzos de concertación regional (Serbin, 2013:50) (Briceño, 2012: 28). Nuevamente, el organismo debió adaptarse al cambio de época, en esta ocasión definida por el regionalismo posliberal (Sanahuja, 2010:88).

1.2. Problema de investigación

La evolución del Pacto Andino – CAN atraviesa dos momentos históricos, correspondientes a dos concepciones diferentes de regionalismo. El Pacto Andino fue constituido en el marco del antiguo regionalismo en la década de 1960, pero desde 1990 ha intentado adaptarse a la nueva ola de regionalismo (Casas, 2003: 19 y 67). En el marco del nuevo regionalismo, camino a la globalización, la profundización del proceso andino de integración ha experimentado recurrentes escenarios de crisis (López, 2014: 106). Este trabajo analiza, en este proceso evolutivo, si la CAN se ha convertido en un organismo disfuncional, en un contexto de globalización insertado plenamente en la región andina alrededor de 1990.

Entre 1945 y 1973 la estructura del capitalismo internacional se caracterizó por el predominio del “pacto fordista” del cual surgió el antiguo regionalismo. El fordismo enfatizó la importancia de la industrialización y la producción en masa para el consumo masivo e impulsó la intervención estatal para atenuar los ciclos económicos (Harvey, 1990: 146-148 y 152). En este escenario, la integración regional latinoamericana apareció

como un instrumento para profundizar el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) (Casas, 2007: 338).

En la década de los ochenta, el inicio de la globalización reestructuró la economía mundial. Esto generó una nueva ola de regionalismo en un contexto internacional caracterizado por la emergencia de sectores totalmente nuevos de producción, nuevas formas de proporcionar servicios financieros, nuevos mercados, y niveles sumamente intensos de innovación comercial, tecnológica y organizativa (Harvey, 1990: 170-171). Como resultado, la integración regional latinoamericana tuvo que adaptarse a la apertura unilateral, a los acuerdos comerciales con otros países o bloques y a la inversión extranjera directa (IED) como elementos básicos de la nueva lógica de construcción regional (Casas, 2007: 338).

La globalización propició un escenario diferente para los procesos de integración latinoamericanos, en especial para el Pacto Andino, que nació en el marco del modelo ISI. En consecuencia, el regionalismo pasó de una concepción cerrada de integración hacia adentro a una concepción abierta hacia el exterior (Moncayo, 1999: 257). Los países andinos comenzaron a competir entre sí y sus economías primarias, con exportaciones de sectores extractivos o de agrícolas, no tenían ningún incentivo para su articulación (Bonilla y Long, 2010: 25). En este escenario, las metas originales del bloque andino no lograron sintonizarse por completo con los elementos básicos del nuevo regionalismo (Moncayo, 1999: 257).

A lo largo de la década de 2000, la CAN evolucionó en medio de tensiones, conflictos y contradicciones fundamentadas en concepciones distintas al tipo, forma y grados de inserción a la economía mundial y regional (Otto, 2014: 99). Como resultado, el organismo experimentó la pérdida de su antigua cohesión, la flexibilización de los términos y plazos iniciales de los objetivos originales y el abandono de varios mecanismos establecidos en el Acuerdo de Cartagena (Porta, 2008: 30). El escenario de crisis se evidenció con la salida de Venezuela en 2006 y el fracaso de la negociación en bloque de un acuerdo comercial con la Unión Europea (Chiriboga, 2009: 3).

Pero, ¿cuándo existe crisis en un proceso de integración? Para Blanco (2014: 6), un esquema de integración regional puede experimentar un escenario de crisis cuando sus objetivos son incumplidos. Esto permite afirmar que la CAN ha enfrentado recurrentes escenarios de crisis desde finales de la década de 1990, con la prevalencia de

incumplimientos constantes de la normativa de y los compromisos acordados para la consecución de los objetivos originales del Acuerdo de Cartagena (Chiriboga, 2009: 3).

Para abordar de manera detallada la problemática de investigación, se divide la evolución del proceso de integración andino en dos períodos: (1) desde la creación del Pacto Andino hasta 1989; y (2) a partir de 1990, cuando el organismo abandonó el modelo de desarrollo cerrado y adoptó el nombre de Comunidad Andina de Naciones, hasta 2008. Esta investigación considera los momentos que evidencian conflictos internos en el organismo y los principales hitos normativos en materia comercial, como las decisiones que han afectado la implementación de ciertos mecanismos ideados para profundizar el proceso andino de integración.

Entre los años sesenta y principios de los setenta, en el marco del regionalismo antiguo, los proyectos de integración regional fueron diseñados con la finalidad específica de contribuir al desarrollo económico de los países miembros (Hveem, 2006: 294). Las características principales de este regionalismo fueron la autosuficiencia regional y la independencia de la región de la economía global (Stubbs y Reed, 2006: 289). Los proyectos de integración en América Latina fueron percibidos como instrumentos para crear nuevas corrientes de comercio, ampliar el mercado interno, aprovechar las ventajas de las economías de escala y la especialización con la finalidad de impulsar la industrialización y el desarrollo económico (Briceño, Quintero, Ruíz; 2013: 12).

En mayo de 1969, la firma del Acuerdo de Cartagena dio origen al Pacto Andino en el marco de la ISI, convertida en el modelo de desarrollo a seguir por los gobiernos de la región (Ruíz, 2014: 70). La idea sobre el desarrollo industrial planificado con fuerte intervención del Estado, la armonización de las políticas frente a terceros países, el establecimiento de un arancel externo común, la creación de un régimen de inversiones y tecnología extranjera y el trato preferencial a los países de menor desarrollo se constituyeron en algunos de los mecanismos del Pacto Andino (Briceño et al., 2013: 18).

La formación del Pacto Andino ocurrió con una relativa homogeneidad de la orientación política y económica de los gobiernos de los países contratantes (Valdés, 1977: 29). Los primeros años del organismo se caracterizaron por una estructura fuertemente proteccionista. En efecto, los países miembros avanzaban conforme a los plazos exigidos para la consecución de las metas planteadas (Salgado, 1894: 463). Adicionalmente, la participación relativa del comercio intracomunitario en los

intercambios totales del organismo consiguió duplicarse, con una ponderación de 4,5 % para las exportaciones y de 4,2 % para las importaciones en relación al comercio total (Porta, 2008: 25).

No obstante, en 1976 el bloque andino experimentó sus primeras dificultades que terminaron con la salida de Chile. Las diferencias internas surgieron de la adopción de un nuevo modelo de desarrollo en Chile, que consideraba contraproducente la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena (Casas, 2003: 16). Esta decisión definía el tratamiento común de capitales extranjeros, subrayando que el capital foráneo podía realizar un aporte significativo al desarrollo de los países miembros siempre y cuando facilite la participación amplia del capital nacional en ese proceso y no cree obstáculos para la integración (Tironi, 1977: 12-13).

Entre las décadas de 1970 y 1980, las condiciones de la economía mundial se vieron afectadas por la proliferación y descentralización de actividades y corrientes financieras, debido a excesiva liquidez (Harvey, 1990: 185 y 187). En América Latina las facilidades crediticias propiciaron una deuda en espiral ascendente y fuera de control (López, 2014: 104). La subsecuente crisis de la deuda que afrontaron los miembros del organismo regional a partir de 1982, restó vitalidad a los empeños integracionistas (Salgado, 1984: 464). Los miembros del Pacto Andino perdieron interés en la generación de un mercado ampliado y coordinado para el desarrollo industrial (López, 2014: 104).

A partir de 1982 y en la década de 1990, la región experimentó la aplicación de programas de estabilización y ajuste estructural (Casas, 2003: 18). Esto obligó a alinear las políticas comerciales y macroeconómicas de la región al denominado Consenso de Washington (López, 2014: 107). Los programas de estabilización impusieron a los países andinos la adopción de políticas económicas en el marco de una política neoliberal (Casas, 2003: 18). Por ejemplo, Bolivia estableció un arancel nacional básicamente plano y el Perú se comprometió con el Fondo Monetario Internacional (FMI) a establecer un arancel plano a nivel universal (López, 2014: 107).

En ese contexto, los países andinos resolvieron reforzar la integración para dar impulso a los compromisos de alcanzar las metas de un mercado común (Chiriboga, 2008: 3). Los países miembros ya no mantenían una coincidencia en el manejo de las políticas económicas, pero acordaron abandonar el modelo de desarrollo cerrado y promover un modelo abierto (López, 2014: 105). Con este fin se dispuso que la integración sea

orientada por un diseño estratégico con dos objetivos: (1) consolidar el espacio económico y (2) mejorar la articulación del organismo al contexto internacional (López, 2014: 105).

En esta línea, en 1996 se adoptó una reforma institucional que aprueba el Nuevo Diseño Estratégico en el marco del nuevo regionalismo (López, 2014: 107); el Pacto Andino fue remplazado por la Comunidad Andina de Naciones. El principal problema para el proceso de integración fueron los cambios radicales de política económica de los países andinos en cuanto a apertura externa (Salgado, 1984: 464). Por esta razón 1996 puede ser considerado como un punto de inflexión, debido a la adopción plena de una nueva estrategia de integración regional caracterizada por una mayor apertura hacia la economía de mercado y fundamentada en la intensificación del comercio de bienes -según la doctrina de las ventajas comparativas- y de los flujos de capitales, pero sin una visión plenamente compartida sobre la política económica por parte de sus miembros (Stubbs y Reed, 2006: 290).

Según López, los países andinos iniciaron un proceso unilateral de apertura comercial en la década de 1990. Ello condujo a que la zona de libre comercio formada en 1993 presentara sus primeros impasses para su perfeccionamiento. Perú, por ejemplo, en 1992 había suspendido sus obligaciones respecto al Programa de Liberación. En forma paralela, el proceso unilateral de apertura comercial configuró un escenario crítico para establecer un Arancel Externo Común (2014: 106). A partir de esto se configuró un escenario de estancamiento respecto de las negociaciones más importantes necesarias para avanzar hacia el mercado ampliado: el cumplimiento del arancel externo común, la liberalización y los programas industriales (Salgado, 1984: 465).

Detrás de este cambio de concepción sobre la integración andina se encuentra el avance de la globalización. El nuevo regionalismo fue visto como una respuesta hacia la globalización para defenderse, por un lado, y para tomar ventajas del mismo, por otro (Stubbs y Reed, 2006: 289). Durante la década final del siglo XX la globalización promovió en América Latina el aumento de la exportaciones a base de recursos naturales y mano de obra barata, un gran incremento de las importaciones de bienes manufacturados, así como una mayor atracción de inversión extranjera (Sunkel, 1998).

El avance de la globalización estuvo acompañado de la expansión y volatilidad de los mercados financieros y de la revolución informática y tecnológica (FMI, 2000). Entre 1985 y 1995 los flujos de capital se incrementaron de manera sorprendente, así como los volúmenes del comercio (Tussie, 2003: 103). El desarrollo económico implicaba innovaciones tecnológicas y la adopción de la ideología de liberalización y desregulación (Hveem, 2006: 296). Como resultado, los países cambiaron sus políticas, buscando atraer capital extranjero para aprovechar las oportunidades de este proceso y evitarlas vulnerabilidades que este les podría ocasionar (Tussie, 2003: 104).

En los cinco primeros años de la década de 1990, los países andinos adoptaron una serie de decisiones que reducían los esfuerzos hacia la profundización del proceso de integración (SELA, 2014:75). Por ejemplo, las regulaciones restrictivas sobre la inversión extranjera fueron eliminadas (Porta, 2008: 26). En 1991 el bloque andino aprobó la Decisión 291, enfocada a la apertura a la inversión extranjera, la flexibilidad de la remisión de divisas al exterior y la eliminación de limitaciones a los productos de empresas extranjeras. En 1992 el Pacto Andino adoptó la Decisión 322 que permitió a sus miembros llevar a cabo negociaciones no comunitarias con países latinoamericanos (SELA, 2014: 36 y 74).

A partir de 1996, el Bloque Andino intensificó los esfuerzos para avanzar en la armonización de políticas macroeconómicas, en especial en materia de política monetaria y fiscal, con la finalidad de profundizar en el proceso de integración y posteriormente llegar a la meta del mercado común (Gómez, 2013: 173). En 1999 el organismo estableció tres criterios de convergencia económica: alcanzar gradualmente tasas anuales de inflación de un dígito; un déficit del sector público no financiero no mayor al 3 % del PIB y un saldo de la deuda pública que no debía exceder al 50 % del PIB (*Ibid.*: 174-175).

Este proceso de convergencia macroeconómica fue obstaculizado por la dolarización unilateral de la economía ecuatoriana en enero de 2000. La adopción de la dolarización comprometió cualquier posibilidad de iniciar un proceso hacia la unificación monetaria, paso necesario para la profundización de la integración andina, esto porque la dolarización, en primer lugar, requiere alienarse los márgenes de acción que brinda la política económica y cambiaria; y en segundo lugar, implica la incapacidad para administrar soberanamente la política económica (Romero, 2001: 108).

A partir del nuevo milenio los países miembros de la CAN profundizaron su articulación al mercado exterior (Chiriboga, 2008: 5). De hecho, las economías andinas comenzaron a competir entre sí en el marco de la globalización y perdieron incentivos para mantener los objetivos iniciales (Bonilla y Long, 2010: 25). El organismo adoptó la Decisión 598, abriendo la posibilidad de negociar de manera individual, ya no sólo con países de América Latina, sino con cualquier otro país (SELA, 2014: 76). Así, la importancia del proceso de integración se desvanecía, mientras ganaban presencia las prioridades de las políticas económicas de cada uno de los países (Chiriboga, 2008: 5).

Una vez más fue cuestionada la viabilidad de la CAN, durante la primera década del siglo XXI. Sobrevino una crisis fundamentada en las diferentes visiones políticas y de desarrollo que sostenían los gobiernos de cada país miembro (Bonilla y Long, 2010: 24 y 25). Se evidenciaron nuevos desacuerdos, como consecuencia de los tratados de libre comercio (TLC) firmados por Perú y Colombia con los Estados Unidos. Hasta que en 2006 la República Bolivariana de Venezuela se autoexcluyó de la CAN. En 2007 se suspendieron todas las obligaciones concernientes a la aplicación del Arancel Externo Común (Porta, 2008: 39).

1.3. Objetivos

1.3.1. Generales

Analizar la disfuncionalidad de la Comunidad Andina de Naciones desde la década de 1990, dados los cambios del entorno económico mundial, y explicar cómo se expresa en forma de crisis recurrentes del organismo.

1.3.2. Específicos

- Caracterizar el contexto internacional y latinoamericano en el que se ha dado el proceso andino de integración regional antes y después de 1990, y la frecuencia relativa de eventos de crisis, antes y después de ese año.
- Definir que la condición sustitutiva de importaciones que caracteriza al proceso andino de integración ha incidido en su disfuncionalidad, entre 1990 y 2008.
- Analizar la dinámica comercial intracomunitaria del bloque andino a partir de 1990 hasta 2008 para corroborar con la disfuncionalidad del organismo.

1.4. Hipótesis de investigación

El Pacto Andino es un proceso de integración generado en el marco del antiguo regionalismo, durante la época del pacto forista. A pesar de su evolución, no ha podido seguir siendo funcional en el nuevo regionalismo, durante el avance de la globalización, desde la década de 1990. Esto se evidencia en la estructura institucional, en la armonización de las políticas, y en los conflictos suscitados entre sus miembros.

1.5. Metodología de investigación

Con la finalidad de alcanzar los objetivos propuestos, se propone un diseño de investigación mixto, es decir una metodología cualitativa y cuantitativa. Este diseño permite obtener inferencias más fuertes (Ugalde y Balastra, 2013: 184), para lo cual el análisis se divide en dos períodos: (1) desde la creación del Pacto Andino hasta 1990; y (2) a partir de 1990, cuando el organismo abandonó el modelo cerrado y adoptó el nombre de Comunidad Andina de Naciones, hasta 2008.

Para alcanzar el primer y segundo objetivo esta investigación aplica una metodología cualitativa, identificando tres variables específicas: la reforma a la estructura institucional bajo la lógica del Nuevo Diseño Estratégico (1996), la armonización de la política comercial y de inversión extranjera directa, y los conflictos suscitados entre sus miembros. La herramienta fundamental de este análisis es la investigación documental de los archivos de la CAN en materia comercial.

El análisis de los factores que incidieron en el Nuevo Diseño Estratégico, en el fracaso de la armonización de la política comercial y de inversión extranjera, y en los conflictos suscitados entre sus miembros, se aborda mediante la revisión de los principales hitos de la normativa andina en materia comercial, es decir decisiones y resoluciones emitidas con respecto a la aplicación del Arancel Externo Común y la inversión extranjera directa. En especial, de las Decisiones 24, 220 y 291, concernientes a la inversión extranjera; de las Decisiones 332 y 598, adoptadas para negociar acuerdos comerciales de manera individual con países de la región y fuera de ella; y de las decisiones y resoluciones relacionadas con el Arancel Externo Común.

Para la consecución del tercer objetivo se procesa la información estadística sobre los flujos del comercio intracomunitario y extracomunitario. Se propone un indicador de intensidad del comercio intracomunitario que permitirá cuantificar la tendencia del intercambio comercial del organismo entre 1996 y 2008 (véase recuadro). Esta información se ha obtenido de la Secretaría General de la Comunidad Andina de Naciones y de los informes de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

$$\text{Índice comercio intraCAN} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i + \sum_{i=1}^n M_i}{\sum_{i=1}^n PIB_i}$$

Donde:

Variables	Descripción
X_i	Exportaciones intracomunitarias de cada país
M_i	Importaciones intracomunitarias de cada país
PIB_i	Producto Interno Bruto de cada país

En síntesis, se espera que la reestructura institucional de la CAN establecida en el Nuevo Diseño Estratégico adoptado en 1996 mediante el Protocolo de Trujillo; el fracaso del Arancel Externo Común y de la política de inversión extranjera; la heterogeneidad de visiones políticas de los países miembros; y el índice de comercio intracomunitario contribuyan a comprender la relación entre la disfuncionalidad de la CAN y la globalización, la cual se expresa en crisis de los objetivos originales del Acuerdo de Cartagena.

CAPÍTULO II

ESTADO DEL ARTE Y MARCO TEÓRICO

En este capítulo se desarrolla el estado del arte y el marco teórico, pasos fundamentales para abordar el problema de investigación. El primer objetivo de este apartado es identificar cómo ha sido tratado el tema en estudio y cómo se encuentra el avance de su conocimiento a través de una investigación documental. El segundo objetivo es definir el principal entramado teórico que guiará el trabajo de investigación en función de ciertos enfoques como la economía política internacional (EPI) en su vertiente crítica y el enfoque del orden mundial.

2.1. Estado del Arte

Los recurrentes conflictos del Pacto Andino - CAN se originan en la relación de ese bloque regional de integración y la globalización. En especial desde la década de 1990. A continuación se expone, desde una postura crítica, la revisión de la literatura especializada en la que se reflejan diferentes enfoques académicos sobre este fenómeno. Esto permite conocer la forma en la que diferentes autores han tratado el tema en estudio, hasta dónde han llegado y qué problemas han resuelto.

En primer lugar, se presenta la literatura sobre el avance del proceso andino de integración antes de la década de 1990, en el marco del antiguo regionalismo, como punto de referencia ineludible. En segundo lugar, la investigación se enfoca en la bibliografía que atañe a la CAN, en el contexto del nuevo regionalismo. En estas dos etapas la observación se concentra sustancialmente en la flexibilidad de la normativa andina con respecto al arancel externo común y al control de la inversión extranjera, así como en los diferentes conflictos acaecidos en el organismo, que evidencian los escenarios de crisis.

La validez de la integración andina, en el marco del antiguo regionalismo, es analizada en “Situación del Grupo Andino en el contexto latinoamericano e internacional”, de Gabriel Valdés (1977). Esta investigación afirma que en su inicio, el Pacto Andino tuvo un profundo significado para el desarrollo de las naciones andinas. Esto porque el organismo planteó alcanzar un mercado ampliado, elemento esencial para el desarrollo industrial de la región (Valdés, 1977: 31 y 32). Sin embargo, a fines de la década de 1970, el avance del proceso andino de integración comenzó a debilitarse a

causa de un nuevo contexto internacional que se expandía a favor de las comunicaciones, de la tecnología, del flujo financiero y del comercio (*Ibid.*: 41).

En “El Pacto Andino: Un modelo original de integración”, de Ricardo Ffrench-Davis (1976) se describen y analizan las principales disposiciones contempladas en el Acuerdo de Cartagena que permitieron al Pacto Andino destacarse en sus primeros años. Esta investigación señala que los rasgos más sobresalientes del acuerdo fueron: 1) un sistema institucional con poder ejecutivo y un sólido cuerpo técnico de apoyo, 2) un definido proceso de liberación y el establecimiento del Arancel Externo Común (AEC), 3) los programas sectoriales de desarrollo industrial, y 4) el tratamiento al capital extranjero (Ffrench-Davis, 1976: 304). Así, en su inicio, el organismo se constituyó como una ambiciosa iniciativa de integración para las naciones andinas.

Adicionalmente, en “El Pacto Andino (1969-1999): Un balance a tres décadas de su funcionamiento”, Roberto González (1999) señala que el Acuerdo de Cartagena, que dio vida al bloque andino, fue constituido en medio de un gran optimismo por parte de las naciones signatarias, que buscaban superar los obstáculos de la experiencia de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. A partir de 1976, la fortaleza del grupo se debilitó debido: 1) al retiro de Chile que se produjo por la Decisión 24, adoptada para controlar la inversión extranjera, y 2) al agotamiento del modelo proteccionista adoptado en América Latina (González, 1999: 129 y 130).

Estas investigaciones destacan que la formación del Pacto Andino fue de gran importancia para los países signatarios. La necesidad de un mercado ampliado para alcanzar un desarrollo industrial despertó el interés de la región andina hacia este esquema de integración. Por lo tanto, el Pacto Andino se configuró como una iniciativa ambiciosa de integración con elementos sobresalientes en su acuerdo. Pero, desde finales de la década de 1970, la evolución del bloque andino comenzó a deteriorarse. A continuación, se presenta la literatura que observa los diferentes momentos cuando el avance del proceso andino de integración se debilitó en un contexto de globalización.

Luis Garay y Guillermo Perry en “Algunos interrogantes sobre las perspectivas del grupo andino” (1976) consideran que, a pesar de que el Acuerdo de Cartagena se caracterizó por ser ambicioso en su inicio, el diseño de sus instrumentos presentaba deficiencias que, posteriormente, obstaculizarían el cumplimiento de los objetivos planteados (Garay y Perry, 1976: 256). Los autores afirman que la desgravación interna

y la adopción de un arancel externo común (AEC) no eran suficientes para crear una unión aduanera. Se debió haber planteado una armonización mínima de la política cambiaria para alcanzar un AEC eficiente en la asignación de recursos para las economías andinas (*Ibid.*: 261, 270).

Adicionalmente, en “La Crisis de la CAN: el caso de los actores internos” (2009), Horacio Godoy y Roberto González explican que, los problemas políticos internos y la crisis de la deuda externa hicieron de los años ochenta una década especialmente difícil para el Pacto Andino. Según los autores, en la década de 1980, los giros en materia de política económica a nivel nacional impidieron que el organismo logre avanzar en ciertos objetivos, como el AEC (Godoy y González, 2009: 356 y 357). En este sentido, el cumplimiento de la ambiciosa agenda del bloque andino fue obstaculizado tanto por problemas internos como externos.

En “The Crisis of Andean Pact: Lesson for Integration among Developing Countries” Rafael Vargas-Hidalgo (1979) afirma que el factor fundamental de los primeros conflictos del Pacto Andino en los últimos años de la década de 1970 fueron las discrepancias entre las políticas nacionales de sus países miembros y, en consecuencia, una mayor flexibilidad para el cumplimiento de las decisiones adoptadas por el bloque subregional (Vargas-Hidalgo, 1979: 213 y 219). Este artículo permite inferir que en la década de los ochenta el organismo comenzó a experimentar sus primeros obstáculos en el avance del proceso de integración.

De igual manera, en “El Grupo Andino: problemas y perspectivas”, Germánico Salgado explica que en la década de 1980 la progresiva pérdida de vitalidad del bloque andino radicó en: 1) los cambios de política económica enfocados a la apertura externa en algunos de los países miembros, 2) los incumplimientos reiterados de todos los miembros, 3) las dificultades de preparación y negociación de los programas sectoriales de desarrollo industrial, 4) conflictos políticos y territoriales entre los países miembros y 5) la coyuntura internacional, que influyó de modo notable en el avance del proceso de integración (Salgado, 1984: 460). Según este autor, la consecuencia de tales problemas fue una situación de auténtico estancamiento en las negociaciones más importantes para avanzar en el mercado común andino (*Ibid.*: 463).

Comentarios tan críticos habrían sido la consecuencia de un avance más lento, a partir de las ambiciosas expectativas que inspiró el organismo cuando fue constituido. Esta conclusión se extrae de las investigaciones anteriores, las cuales permiten apreciar que, a partir de la década de 1980, el avance del proceso andino de integración comenzó a enfrentar sus primeros obstáculos, tales como los giros en materia de política económica y el debilitamiento de los programas de desarrollo industrial. Aquellos obstáculos fueron consecuencia del nuevo contexto mundial. Como resultado, los objetivos de las negociaciones del organismo enfrentaron un escenario de estancamiento, desalentando el interés de los países miembros en el organismo.

La literatura antes mencionada describe los primeros impases que generaron la pérdida de vitalidad en el bloque andino durante sus primeras décadas de funcionamiento. A continuación, se cita a académicos cuya lectura sobre el tema se encuentra en el marco del nuevo regionalismo, es decir desde la década de 1990.

Desde una perspectiva distinta, en la década final del siglo XX, Alfredo Guerra-Borges, en “La integración latinoamericana desde los noventa en un contexto de crisis e incertidumbre” (2010) señala que los acuerdos suscritos en el marco del antiguo regionalismo, como el Acuerdo de Cartagena, después de un brillante desempeño inicial, a partir de la década de 1990 fueron sufriendo problemas que afectaron su normal funcionamiento (Guerra-Borges, 2010: 67). Esto habría ocurrido a causa del nuevo contexto mundial, por lo que los procesos de integración debían adaptarse. Esta investigación sirve para afirmar, en términos generales, que las presiones del nuevo orden mundial influyeron en los procesos de integración de la región.

Las vicisitudes enfrentadas por la integración latinoamericana en el nuevo milenio han sido abordadas por Cinthia Quiliconi en “Modelos competitivos de integración en el hemisferio occidental: ¿liderazgo competitivo o negociación mutua?” (2013). Esta investigación señala que en los últimos años los proyectos de integración en América Latina, que en lo fundamental promueven el comercio, como la CAN, han sufrido varios desafíos producto de las divergencias ideológicas de sus países miembros. Por un lado, los países en donde predomina la ideología neoliberal con propuestas de apertura comercial, disciplina fiscal y privatización. Y por otro, los países con gobiernos progresistas que han asumido una perspectiva que enfatiza el rol del Estado para el desarrollo nacional (Quiliconi, 2013: 148-149).

Al estudiar las crisis recurrentes experimentadas por la CAN desde la década de 1990, Manuel Chiriboga en “¿Es la CAN un esquema vigente de integración?” (2009) afirma que esa entidad de integración andina es un organismo agotado. Esta conclusión se extrae, de manera prioritaria, de las agudas diferencias internas al interior de la CAN. Es decir, la incompatibilidad de los intereses de sus miembros en relación a las políticas económicas individuales, y en consecuencia, la postergación e incumplimiento de los objetivos adquiridos mediante las resoluciones adoptadas (Chiriboga, 2009: 2).

Andrés Casas y María Elvira Correa en “¿Qué pasa con la Comunidad Andina de Naciones - CAN?” (2007) argumentan que la incompatibilidad de intereses con respecto a las políticas de inserción internacional entre los miembros del organismo ha impedido el avance del proceso andino de integración. Esto lo evidencian las negociaciones bilaterales por parte de Perú y Colombia con Estados Unidos y la Unión Europea para firmar tratados de libre comercio (TLC), y la salida de Venezuela en 2006, lo cual hizo aún más evidente un escenario de incertidumbre para la integración andina (Casas y Correa, 2007: 598).

En “La Crisis de la CAN: Nuevos desafíos para la cooperación en la Región Andina” (2008), Tatiana Guarnizo concluye que a partir del nuevo milenio el estancamiento del proceso andino de integración se evidencia en la incapacidad del organismo de negociar en bloque con terceros países, a pesar de que el estatuto de la CAN supone una posición común en las negociaciones comerciales con terceros, como mecanismo para la armonización de la política comercial y para la profundización de la integración (2008: 42). En este sentido, Guarnizo destaca una de las consecuencias del escenario de crisis que la CAN ha experimentado desde 2000.

En “La encrucijada del proceso andino de integración”, Bernardo Vela considera que, a pesar de que la CAN es entre los procesos de integración latinoamericanos el más institucionalizado, no ha cumplido en su totalidad con los objetivos originales propuestos cuando se constituyó el Acuerdo de Cartagena (2007: 427). Para Vela, existe una relación muy estrecha entre la legitimidad de las instituciones del bloque andino y sus precarios resultados en el avance de la integración. Este artículo permite comprender que las crisis recurrentes del organismo radican en el incumplimiento de los objetivos del organismo.

Desde una perspectiva económica, Mikio Kuwayama argumenta que a comienzos del nuevo milenio el comercio intra CAN ha experimentado un fuerte retroceso y se mantiene en un nivel relativamente bajo, comparado con los niveles de la década de 1990 (2005:14). Para Kuwayama los impedimentos para un comercio intra-andino son la incapacidad de completar uniones aduaneras y la limitada coordinación de políticas macroeconómicas (2005:15-16).

En esta misma línea, Manuel Chiriboga subraya que desde su inicio uno de los objetivos principales del bloque andino ha sido profundizar en la integración económica mediante una dinámica intensa de flujos comerciales entre sus países miembros. No obstante, en el nuevo milenio la participación del comercio intracomunitario ha tendido a reducirse. Como resultado, los países andinos siguen dependiendo del comercio extracomunitario (2009:4-5).

La tesis de Consuelo Aguirre Mayorga, “La CAN, un organismo agotado en globalización: el fracaso del Arancel Externo Común”, analiza los efectos de la globalización en el proceso andino de integración. Para Aguirre, la crisis de la CAN en el siglo XXI es producto de las presiones de la globalización, que deben ser afrontadas por los países andinos. La globalización habría sido un obstáculo para la armonización de la política comercial del organismo (2012: 89).

En “La economía política internacional de la nueva integración regional de las Américas: El caso de la Comunidad Andina”, de Ángel Casas Gragea, se señala que el bloque andino ha evolucionado desde dos concepciones de regionalismo diferentes. Primero, el organismo nació en el ámbito del antiguo regionalismo y después tuvo que adaptarse al nuevo regionalismo. Esto se ha convertido en un obstáculo para que el proceso andino de integración alcance sus objetivos (Casas-Gragea, 2007: 338). Aguirre y Casas-Gragea especifican el posible fundamento de las crisis recurrentes del organismo.

A partir de la década de 1990, el escenario de ambiciosas expectativas que inspiraron la formación del bloque andino se convirtió en un escenario de incertidumbre, deteriorado a causa de los diferentes conflictos sucedidos en su entorno interno y externo. Esta conclusión se extrae de la investigación documental antes realizada, la cual determinó que, posiblemente, el agotamiento del organismo se puede evidenciar en el incumplimiento de sus objetivos. Los diferentes autores tienen una visión homogénea acerca del principal problema en la CAN, puesto que coinciden en que las agudas

diferencias en su interior han obstaculizado el avance del proceso de integración. Estos comentarios críticos observan que el organismo ha enfrentado crisis recurrentes en las dos últimas décadas de su funcionamiento.

2.2. Marco Teórico

Este trabajo de investigación utiliza como marco de análisis la economía política internacional (EPI), en su vertiente crítica. Este enfoque teórico permite entender la dinámica entre regionalización, regionalismo, globalización y desarrollo en contextos históricos y geográficos determinados (Vivares et al., 2013: 29). La EPI, en su rama crítica, analiza cómo los miembros de la CAN han reaccionado a la globalización, y cómo esas reacciones han impactado en el regionalismo andino, especialmente en el avance del proceso andino de integración desde la década de 1990.

Referente fundamental de esta escuela de pensamiento es Robert Cox, quien concentra su análisis en la comprensión de los momentos de cambio, conflicto y desarrollo, en el orden mundial, a partir de una reflexión crítica orientada a procesos y estructuras sociales como la globalización (2008: 131). Para la nueva EPI, el regionalismo debe ser observado como una dimensión del orden mundial que cambia y se transforma (Vivares et al., 2013: 28). El método de Cox, que analiza cómo cambia el orden mundial, sirve para comprender la forma en la que está conformado el regionalismo, a partir de tres conceptos clave: capacidades materiales, ideas e instituciones (Cox, 1981: 135).

Las capacidades materiales se consideran como potencialidades productivas, o destructivas, como las capacidades tecnológicas y organizacionales capaces de transformar los recursos naturales; las ideas se entienden como nociones compartidas de relaciones sociales; y las instituciones son medios para establecer y perpetuar un orden particular (Cox, 1981: 136-137). En esta investigación el método de Cox esquematiza cómo estuvo formado el regionalismo andino en los 60 y cómo ha estado formado este regionalismo a partir de los 90.

Vivares et al. señalan que el avance de los bloques regionales de integración están determinados desde el interior de cada región. Es decir, el regionalismo está definido a partir del método de Cox: capacidades materiales, ideas e instituciones, que configuran al regionalismo de manera compleja y heterogénea. A su vez estos académicos consideran

que el regionalismo es formado por la globalización y el cambio del orden mundial (Vivares et al., 2013: 30-31).

Esta investigación distingue dos concepciones diferentes de regionalismo: el antiguo regionalismo y el nuevo regionalismo, contextos por los que ha transitado el bloque regional de integración de los países andinos.

Una de las principales características del regionalismo es que sus diferentes concepciones giran en torno a diferentes contextos, periodos, discursos y disciplinas, lo que genera distintos debates académicos (Söderbaum, 2015: 05). Para Söderbaum, el antiguo regionalismo es una fase que emergió después de la Segunda Guerra Mundial y que se propagó en varias regiones bajo diferentes contextos políticos y cuestiones teóricas y conceptuales. En América Latina, la era del antiguo regionalismo fue influenciada por el pensamiento estructuralista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2015:05 y 14).

Entre los 50 y 60, en la visión de la CEPAL era necesario crear un espacio económico ampliado en América Latina mediante acuerdos de integración para mejorar el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) a nivel regional (Söderbaum, 2015: 14). En efecto, el comercio intra-regional liberalizado en combinación con barreras a las importaciones extranjeras ofrecería economías de escala que podrían estimular la industrialización, el crecimiento económico, y la inversión en la región. En América Latina, el debate académico confirma que el antiguo regionalismo intentó fomentar la transformación estructural y la industrialización (*Ibid.*: 15, 16).

Según Briceño et al., el antiguo regionalismo se constituyó como un factor estratégico para promover el desarrollo económico de la región latinoamericana. Puesto que, la integración económica regional alcanzaría la construcción del mercado común latinoamericano, permitiendo que la región aproveche las economías de escala y las ventajas de la especialización y la complementariedad industrial. Se debe resaltar que esta dinámica estuvo en manos de los estados, los cuales pretendían dinamizar el proceso de industrialización en la región (2013: 10-12).

Las ideas de Raúl Prebisch, el primer Secretario Ejecutivo de la CEPAL, destacaban la importancia de un mercado ampliado en la región. Específicamente, la limitación del mercado frenaría el desarrollo de industrias complejas como la química y petroquímica (Prebisch, 1959:20). Por lo tanto, la formación del mercado común

latinoamericano era indispensable para el avance de la industrialización en la región. Este mercado común debía comenzar por una zona preferencial que estimule el intercambio comercial entre los países latinoamericanos para, así, favorecer la instalación de industrias complejas (*Ibid.*: 26).

En contraste, entre los 80 y 90, un nuevo esquema regional emergió como repuesta a un amplio proceso de transformación global. El nuevo regionalismo se refiere a nuevas tendencias como el sustancial crecimiento del número de acuerdos comerciales regionales, una orientación externa y un esquema de regionalismo menos proteccionista. El nuevo regionalismo se relacionó con los cambios estructurales del sistema global suscitados después de la Guerra Fría como la intensificación de la globalización (Söderbaum, 2015: 16).

Para Payne, la característica común del nuevo regionalismo es la eliminación de los obstáculos para el comercio y, al mismo tiempo, el escaso incremento de barreras arancelarias externas de una región para el resto del mundo. Otra característica es que el nuevo regionalismo en lugar de aislar a la economía regional de la competencia extranjera, éste expone a la región a esa misma competencia (2016: 16). Finalmente, este regionalismo puede ser identificado como un camino hacia la globalización, siendo una parte esencial de este proceso (Söderbaum, 2015: 16).

En adición, el nuevo regionalismo busca asegurar un mayor acceso a la economía mundial, constituyéndose, simultáneamente, en una respuesta a -y una dinámica para- la globalización (Breslin, Higgot, y Rosamond, 2002:8,12). De hecho, los proyectos regionales ya no promoverían la independencia de los países de la economía global, sino fomentarían su participación en la misma. Esto porque los beneficios económicos de los bloques regionales de integración se concentran en el comercio internacional y la inversión extranjera directa. También, una mayor integración de las naciones permitiría a cada región tener una voz en el diálogo económico global (*Ibid.*:13, 23).

Ocampo y Martin definen a la globalización como el proceso histórico que implica la creciente gravitación de los procesos financieros, económicos, ambientales, políticos, sociales y culturales de alcance mundial sobre los de carácter regional, nacional y local. Este proceso concluye en una mayor integración de las naciones y regiones de todo el mundo (2003: 2). Puntualmente, la globalización económica, resultante de la innovación humana y el progreso tecnológico, comprende la creciente integración de las economías

a través del comercio y los flujos comerciales (Fondo Monetario Internacional [FMI], 2000).

Para comprender la relación entre regionalismo y globalización y, de esta manera, fortalecer y complementar el análisis central de esta investigación, se asume el enfoque teórico del orden mundial elaborado por Andrew Gamble y Anthony Payne. Este se deriva en gran medida de las ideas de Robert Cox y se encuentra en el marco de la EPI en su vertiente crítica. La preferencia por este enfoque teórico parte del hecho de que las recurrentes crisis de la CAN se han intensificado en el marco de la emergencia de la globalización. En efecto, es necesario un marco de análisis preocupado por comprender cómo se relaciona la globalización con el surgimiento de nuevos tipos de regionalismo, es decir cómo la globalización alimenta al regionalismo y lo diversifica.

El enfoque del orden mundial subraya que la globalización y el nuevo regionalismo se encuentran conectados. Justamente, el regionalismo es un paso intermedio para la participación plena en la economía global (Gómez-Mera, 2002: 285 y 288). Esta idea enfatiza la relación simbiótica entre globalización y regionalismo: la globalización dirige al regionalismo; y el regionalismo facilita la inserción de los países en la economía global, promoviendo la globalización. Además, esta perspectiva teórica observa al regionalismo como un mecanismo para extender y consolidar la hegemonía de la ideología neoliberal (*Ibid.*: 287).

Gamble y Payne sostienen que el regionalismo ha experimentado cambios a partir de la globalización, puesto que este proceso ha alterado el comportamiento de los estados. Para la EPI crítica, la dinámica de la globalización implica la internacionalización de la producción y del estado, siendo los principales efectos de dicho proceso (2013: 115). Con respecto a la internacionalización del estado, David Held y Anthony McGrew señalan que las opciones políticas confrontadas por los gobiernos, son influenciadas por la globalización (2000: 70). Según Schotle, con la globalización la toma de decisiones y la definición de políticas domésticas deben ajustarse a las necesidades de las cadenas globales de producción y a los mercados financieros globales (2005: 194).

Gamble y Payne plantean dos respuestas por parte de los estados a la globalización, tomando en consideración que cada estado reacciona de manera diferente frente al orden mundial. Estas reacciones corresponden a estrategias ofensivas que apoyan la competencia de las industrias nacionales o defensivas que fomentan la protección de

ciertos sectores. En la actualidad los estados han tratado de responder al poder estructural del capital internacional mediante una estrategia ofensiva que implica la continua apertura del estado hacia la economía global (Gamble y Payne, 2013: 115 y 116).

Según Payne, el análisis de los proyectos regionales debe ser comprendido en el contexto de la globalización (2000: 214). Para ello, Gamble y Payne interpretan, por un lado, a la globalización y la regionalización como combinaciones de estructuras históricas y emergentes y, por otro lado, al regionalismo como un conjunto de proyectos estatales intersectados con la globalización (2013: 116). Los proyectos estatales que emergen de negociaciones entre actores políticos domésticos, típicamente buscan activar y acelerar y, ocasionalmente, modificar o invertir la dirección de los cambios que acarrearán las estructuras emergentes de la globalización y la regionalización (*Ibid.*: 116).

La globalización define las capacidades materiales, ideas e instituciones, es decir la estructura del regionalismo, la cual refleja las debilidades y las fortalezas que tienen los estados para el avance de los bloques regionales (Gamble y Payne, 2013: 116). El regionalismo -como un proyecto estatal- y la globalización -como proceso social- parecen tener una relación no explícita al ser dos tendencias aparentemente competidoras. Pero, Gamble y Payne cuestionan esta aparente competencia y a su vez mencionan la coexistencia del regionalismo y la globalización a partir de los 70 y 80 en el nuevo orden mundial (Gamble y Payne, 1996: 2).

Lejos de contradecir el rumbo de la globalización, el nuevo regionalismo ha sido parte esencial de la dinámica del proceso (Payne, 2004: 17). Para Gamble y Payne el movimiento hacia un nuevo regionalismo, al final de la década de 1980 y durante 1990, fue un paso hacia la globalización, más que una alternativa a ella. Es así como el nuevo regionalismo y la globalización pueden coexistir, pues el primero es una respuesta a -y una dinámica detrás de- la segunda (2013: 116-117).

En forma más concreta se puede afirmar que desde el fin de la Guerra Fría el regionalismo y la globalización se intersecan, produciendo una relación entre los dos (Gamble y Payne, 2013: 117). Esta relación va en una sola dirección: el regionalismo busca acelerar la dirección del cambio social, económico y político de la globalización en el orden mundial. No obstante, el regionalismo y la globalización también pueden tener una relación de doble vía cuando los objetivos y valores de la integración regional emergieron en el contexto del antiguo regionalismo e intentan adaptarse al nuevo

regionalismo. En este escenario, el regionalismo busca modificar y, ocasionalmente, invertir la dirección del cambio producido por la globalización (*Ibid.*: 117).

En la siguiente tabla se sintetizan las principales características del antiguo y nuevo regionalismo abordadas en el desarrollo del marco teórico con la finalidad de corroborar las relaciones que la globalización puede mantener con estas dos concepciones diferentes de regionalismo.

Tabla 1.
Principales características del antiguo regionalismo latinoamericano y el nuevo regionalismo

REGIONALISMO	
ANTIGUO	NUEVO
Promovía la industrialización, constituyéndose como elemento fundamental del crecimiento económico de la región.	Su propósito es insertar a los países en la economía mundial para que esto alcancen el desarrollo económico.
Respondía a la estrategia de desarrollo de la región.	Responde a los desafíos de la globalización, donde el desarrollo económico está vinculado a una mayor inserción en la economía global.
Construcción de espacio económico ampliado mediante la integración económica.	Proliferación de acuerdos regionales comerciales.
Apoya al comercio intraregional, eliminando las barreras arancelarias internas en combinación con un proteccionismo regional.	Promueve una débil interdependencia comercial intraregional, eliminando las barreras arancelarias externas.
Independencia de los países de una región de la economía global.	Mayor participación de los países en la economía global.

Elaborado por la Autora.

Finalmente, para Payne la globalización ha probado ser desigual en su impacto dentro de las regiones y dentro de la economía política global, así como excluyente porque deja afuera a aquellos estados que no reúnen las características para pertenecer a ella (2004: 19). De hecho, los países débiles han tenido que perder poder relativo en el contexto de una globalización que se expande (Scholte, 2005: 192). En general, los países tienen que ajustarse a un mundo en el cual no hay una distinción clara entre asuntos

internos y externos, nacionales y domésticos (Held y McGrew, 1999:7). Por lo tanto, para el orden mundial el regionalismo trabaja para reforzar la naturaleza desigual de la globalización (Gómez-Mera, 2008: 285).

2.3. Corolario

En términos generales, el avance del proceso andino de integración se ha caracterizado por un desempeño cercano a las expectativas iniciales en los primeros años, mientras que en la década de 1980 perdió vitalidad. La revisión de los estudios y teorías presentados en este capítulo indican que en los últimos años de la década de 1990 las diferentes políticas económicas adoptadas por cada país andino han profundizado las crisis del organismo.

Ahora bien, el tema de esta investigación rebasa el estado del arte. No solo porque las investigaciones que pormenorizan las crisis recurrentes de la CAN desde 1996 hasta 2008 son escasas. También porque este trabajo de investigación busca profundizar el análisis de la relación entre el avance del proceso de globalización y las crisis y conflictos producidos en este organismo.

El marco teórico que sustenta este trabajo de investigación es la EPI en su vertiente crítica, cuyo referente principal es Robert Cox. También se consideran las ideas sobre el orden mundial desarrolladas por Gamble y Payne, además de los conceptos de académicos especializados en el tema como Vivares, Söderbaum, Held y McGrew.

La EPI crítica sirve para analizar la disfuncionalidad de la CAN desde la década de 1990, es decir desde cuando el proceso de globalización domina el mundo. Este marco teórico se emplea, en los capítulos siguientes, para sustentar el análisis de cómo interactúa este proceso mundial con el regionalismo, para explicar las recurrentes crisis de la CAN, expresión evidente de su disfuncionalidad.

En esta misma línea, el enfoque teórico del orden mundial señala que el análisis de proyectos regionales debe ser comprendido en el contexto de la globalización. En concreto, el uso de esta perspectiva teórica sirve para identificar los efectos de la globalización en el regionalismo y las diferentes reacciones de los países con respecto a este fenómeno.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS CUALITATIVO

En este capítulo se desarrolla el análisis cualitativo necesario para contrastar la hipótesis central de esta investigación. Específicamente, este apartado estudia la evolución del bloque andino a partir de tres variables: la armonización de políticas, la estructura institucional y los conflictos internos. Resulta crucial identificar la frecuencia relativa de eventos de crisis, antes y después de 1990.

Se considera que el escenario mayor de este complejo proceso evolutivo constituye el cambio de régimen de acumulación mundial, desde el sistema fordista hacia el sistema de acumulación flexible característico de la globalización ocurrida en las décadas finales del siglo XX.

En 1969 la región andina impulsó el modelo de desarrollo latinoamericano inscrito en el fordismo periférico, mediante la creación del esquema andino de integración. El Pacto Andino fue un instrumento de la industrialización y, al mismo tiempo, del desarrollo (Briceño, Quintero y Ruíz, 2013: 16). El organismo se constituyó sobre el optimismo de sus países signatarios porque éste constituía una experiencia interesante y distinta a otros en la región al proponer establecer un código para la inversión extranjera y promover el desarrollo económico (Barrios, 1980: 491).

Pero al poco tiempo, en la década de los setenta, comenzó a emerger un nuevo contexto internacional que cuestionaba y modificaba el régimen fordista. En este contexto, el regionalismo de América Latina transitó de una estrategia de desarrollo hacia adentro hacia una estrategia de desarrollo hacia afuera (Briceño et al., 2013:24). El bloque andino intentó adaptarse al nuevo regionalismo. Pero, a partir de ese momento, se convirtió en un proceso de integración que obstruía el régimen de acumulación emergente. En concreto, el proceso de integración tuvo que afrontar episodios críticos, lo que redujo la velocidad y la magnitud de sus avances (López, 2014: 106).

Bajo este contexto, la hipótesis que guía esta investigación propone que el Pacto Andino es un proceso de integración generado en el marco del antiguo regionalismo, durante la época del pacto fordista que, a pesar de su evolución, no ha podido mantener su funcionalidad en el nuevo regionalismo, durante el avance de la globalización, a partir de la década final del siglo XX. Esta disfuncionalidad se evidencia en la forma en que se

asumió la nueva estructura institucional, en la armonización de políticas, y en los conflictos suscitados entre sus miembros.

El objetivo principal de este apartado es analizar la funcionalidad de la Comunidad Andina en el nuevo regionalismo, a partir de 1990, hasta 2008. Período en el cual las crisis al interior del proceso se vuelven recurrentes. Para la consecución de este objetivo se emplea el entramado teórico planteado para la investigación. El segundo objetivo es verificar que el bloque andino es un proceso de integración nacido en el marco del antiguo regionalismo latinoamericano.

3.1. El Régimen fordista

El avance del capitalismo en el boom de posguerra, de 1945 a 1973 se construyó sobre el modelo de desarrollo industrial fordista. Este modelo se caracteriza por combinar los principios de la organización del trabajo del taylorismo con un sistema de línea de montaje (Albuquerque, 1997: 41). Lo propio del fordismo fue el reconocimiento explícito de que la producción en masa tiene como contraparte un consumo masivo, un nuevo sistema de reproducción de la fuerza de trabajo, una nueva política de control y dirección del trabajo (Harvey: 1990: 148).

Como régimen de acumulación, el fordismo promovió un crecimiento rápido y prolongado de la producción, un alza vertiginosa del capital fijo per cápita y un equilibrio del crecimiento de la productividad con un alza equivalente del poder de compra (Leborgne y Lipietz, 1993:178). En este régimen de acumulación se subraya la expansión incesante de la demanda agregada y un sistema de producción basado esencialmente en la gran empresa industrial y las economías de escala (Albuquerque, 1997: 41).

El fordismo se caracterizó por ser un modelo de regulación con capacidad de garantizar la estabilidad del orden mundial a través de un conjunto de procedimientos y formas sociales e institucionales (Albuquerque, 1997: 41). En términos generales, en el período de posguerra, el modo de regulación fordista sistematizó los ajustes salariales y controló la competencia entre capitales (Tickell y Peck, 1992: 192).

Este modo de regulación mantuvo en equilibrio el capitalismo a través de la implementación de una política económica de corte keynesiano (Albuquerque, 1997: 41). Esta política económica determinó la importancia de la intervención estatal, especialmente en el control sobre la demanda efectiva y en la planificación con la

finalidad de asegurar el empleo pleno en las economías industrializadas, ajustando la demanda de la producción en masa a la oferta de esa producción (Jessop, 1996: 168). En el fordismo, las instituciones estatales jugaron un papel importante porque aseguraron un correcto desarrollo del orden mundial (Albuquerque, 1997: 42).

Este modelo de desarrollo industrial se convirtió en un régimen de acumulación definido y fecundo desde alrededor de 1945. Esto le permitió formar la base para el boom de posguerra hasta 1973 (Harvey, 1990: 147 y 152). En ese período, el fordismo, introducido a los países centrales mediante el Plan Marshall y el acuerdo de Bretton-Woods, permitió que el mundo capitalista avanzado alcance altas tasas de crecimiento económico (Piñero, 2004: 5, 7).

Estados Unidos, Alemania Occidental, Francia, Gran Bretaña, y Japón tomaron ventaja de las economías de escala provistas por grandes mercados locales e incrementaron su productividad y sus ganancias a través del fordismo (Arestis y Paliginis, 1995: 261). La expansión mundial del fordismo hacia estos países les otorgó grandes beneficios para sus economías. Pero, los beneficios de este modelo de desarrollo no fueron los mismos en los países periféricos. Esto porque su expansión desde los países centrales a los periféricos fue casi nula (*Ibid.*: 264).

A su vez los países capitalistas avanzados se abastecían de materias primas de los países periféricos. Justamente, uno de los pilares fundamentales del fordismo fue las provisiones masivas de materias primas desde los países de la periferia (Harvey, 1990: 155). Por lo que, en un inicio, la relación de la periferia con el mundo capitalista avanzado tanto en un sentido económico como político sumado sus problemas estructurales impidió que esta región alcance los beneficios del fordismo (Arestis y Paliginis, 1995: 264).

Evidentemente, el progreso del fordismo implicó la formación de mercados masivos y una expansión intensa del comercio mundial. Esto permitió que las grandes corporaciones de los países capitalistas obtengan el beneficio de las economías de escala y la estandarización de la producción (Harvey, 1990: 157, 159 y 160). Pero no todos los países estuvieron incluidos en los beneficios de la dinámica del fordismo, lo cual significó que el desarrollo económico fue desigual (*Ibid.*: 161).

3.1.1. Análisis: el Pacto Andino en el antiguo regionalismo latinoamericano.

El descontento de los países de la periferia frente al régimen fordista impulsó la creación del paradigma desarrollista latinoamericano mediante un enfoque histórico y diacrónico (Bielschowsky, 1998: 10). Es decir, América Latina procuró repetir la experiencia del desarrollo industrial de los países centrales desde sus propias condiciones históricas (Aparicio, 2014:74), porque la industrialización representaba la oportunidad para que la región latinoamericana capte los frutos del progreso técnico mundial e incremente su productividad (Bielschowsky, 1998: 20).

El modelo de desarrollo latinoamericano cobró mayor relevancia con la tesis del deterioro de los términos de intercambio. Esta tesis revelaba que el precio de los productos primarios en relación con los precios de los productos industriales tendía a no incrementar debido a la lentitud de su progreso técnico (Bielschowsky, 1998: 21). Lo cual confinaba a América Latina a ser una región exportadora de productos primarios y una importadora de productos industriales (*Ibid.*: 22).

Los países de la región al estar en desventaja con los países del centro en materia de reciprocidad de intercambio adoptaron el modelo de industrialización por sustitución de importaciones de bienes de consumo (Briceño, Quintero y Ruiz, 2013: 8). En términos generales, América Latina pretendía alcanzar la superación de la condición periférica a través de este modelo de industrialización (Bielschowsky, 2009: 173). Según FitzGerald (1998), los tres argumentos principales para la industrialización sustitutiva fueron la caída de la relación de precios del intercambio para los productos primarios; la necesidad social de aumentar rápidamente el empleo; y la dirección del estado.

De una manera general, los elementos centrales de este modelo de desarrollo fueron la inversión pública y la intervención del Estado. La razón fundamental para la inversión pública fue, en primer lugar; un bajo nivel de inversión industrial por parte de las empresas locales privadas y, en segundo lugar; el desarrollo económico que generaría la industrialización en la región andina siempre que sea encaminada por la política más no por las fuerzas de mercado (FitzGerald, 1998). Cabe subrayar que el respaldo activo que el Estado otorgó al modelo de sustitución de importaciones estuvo en consonancia con las tendencias del régimen fordista (Vázquez, 2017: 12).

Otro elemento fundamental del paradigma de desarrollo latinoamericano fue una política proteccionista. La protección era necesaria para fomentar la industria local (FitzGerald, 1998). Adicionalmente, una coherente distribución del ingreso mediante altos niveles de empleo fue considerada otro componente del desarrollo en América Latina. Esto porque la pobreza estructural de la región sería eliminada a largo plazo mediante una correcta distribución del ingreso (FitzGerald, 1998).

Un último elemento fundamental del modelo de desarrollo fue la integración económica (Briceño et al., 2013: 10). La región, mediante los acuerdos de integración, afianzaría el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (Söderbaum, 2015: 14). En concreto, la integración regional facilitaría la construcción de un mercado más amplio, permitiendo que la región aproveche las economías de escala, las ventajas de la especialización y la complementariedad industrial (Briceño et al., 2013: 10). Así, la integración regional fue la manera como América Latina adoptó el régimen fordista, a partir de sus condiciones históricas.

Es importante resaltar que, las relaciones entre el conjunto de los países de América Latina se han caracterizado por una tradición centenaria de fragmentación en lo político, lo social y lo económico mientras han estrechado fuertes lazos con los países centrales (Sunkel, 1998: 3). No obstante, entre las décadas de 1960 y 1980, la integración económica regional fue considerada parte de una política integral de desarrollo nacional para transformar la estructura productiva de la economía latinoamericana (Tavares y Gomes, 1998: 2).

En América Latina la integración económica fue apreciada como un importante instrumento para recuperar y promover el crecimiento económico de la región. Esto porque la integración económica regional se consolidó como el camino para alcanzar la industrialización, por ejemplo; el Pacto Andino fue constituido para estar al servicio del progreso industrial (Briceño et al., 10 y 11). En este contexto, este esquema de integración jugó un papel estratégico en el desarrollo de la región.

En su inicio, el regionalismo andino se construyó sobre la base de una estructura productiva en desarrollo. En efecto, los seis países de la periferia latinoamericana que conformaron el Pacto Andino poseían una estructura productiva poco diversificada y una difusión tecnológica inexistente (Bielschowsky, 1998: 16). Justamente, el optimismo de los países andinos frente a la formación de este esquema de integración fue la

profundización del proceso de industrialización en la región con la finalidad de transformar tales capacidades materiales (*Ibid.*:24).

En términos generales, a inicios de la década de 1970, la estructura productiva de los países miembros estuvo concentrada en ciertos productos primarios como los productos agrícolas, mineros y petroleros y productos caracterizados por un escaso contenido tecnológico y un reducido nivel de valor agregado local, especialmente en Ecuador, Bolivia y Venezuela (Porta, 2008: 26 y 31).

Colombia y Perú poseían un grado de desarrollo industrial modesto en comparación con el atraso industrial del resto de países miembros (Parra-Peña, 1980: 488). En efecto, el peso relativo de los bienes de capital y de consumo duradero en los productos totales de Colombia y Perú en 1971 fueron de 12,1% y 11,7% respectivamente mientras la participación de los bienes de capital y consumo duradero en la producción total de Venezuela, Ecuador y Bolivia fueron de 9,6%, 5,9% y 3,5% respectivamente (*Ibid.*: 488). La suma de las capacidades materiales individuales de los países andinos mediante la integración económica les otorgaría un poder de negociación superior en la región latinoamericana (Berrios, 1980: 490).

Se puede afirmar que el Pacto Andino nació en el marco del régimen fordista, en la periferia del sistema capitalista, adaptado a la región desde un enfoque histórico y diacrónico. El bloque andino tenía la intención de alcanzar un mercado ampliado en donde las economías de escala y las ventajas de especialización aumentarían la productividad y dinamizarían la industrialización en la región.

A continuación se argumenta en detalle que el Pacto Andino nació en el marco del antiguo regionalismo latinoamericano, con el telón de fondo del régimen fordista. Con este propósito se recurre a tres argumentos: (1) la armonización de la política comercial y económica, específicamente el arancel externo común y el código común de capitales extranjeros, (2) la estructura institucional, y (3) los conflictos al interior del esquema de integración son la evidencia empírica del siguiente análisis.

3.1.1.1. Armonización de políticas en el bloque andino antes de 1990.

El Acuerdo de Cartagena otorgó un lugar prioritario a la coordinación de políticas económicas, con la finalidad de formar un mercado subregional (Ffrench-Davis, 1974: 87). El organismo impulsó una política comercial común frente a terceros países, mediante un Arancel Externo Común (AEC, y un tratamiento común a la inversión extranjera. La adopción de estos instrumentos por parte de los países miembros revela el contexto histórico en que fue constituido el bloque andino y la lógica de regionalización de este proceso de integración, anterior a la década de 1990.

El Arancel Externo Común (AEC).

El Pacto Andino planteó la adopción de un arancel externo común con la finalidad de alcanzar el objetivo de “formar de manera gradual un mercado común latinoamericano” (Acuerdo de Cartagena, 1969, art.1) y en consecuencia, fortalecer e impulsar el proceso de integración (CAN, 1999: 2). Este mecanismo elimina las barreras de comercio recíproco y regula la competencia entre los países miembros, y la subregión frente a terceros países (Ffrench-Davis, 1974: 92).

El papel estratégico del AEC indica que la constitución del bloque andino respondió al antiguo regionalismo latinoamericano, desarrollado a partir del modelo estructural cepalino. En primer lugar, las barreras a las importaciones extranjeras eran un elemento clave del antiguo regionalismo en América Latina (Briceño et al., 2013: 15). En segundo lugar, la adopción de un AEC contribuía a la formación de un mercado común subregional, más amplio que los mercados nacionales de cada país asociado (Ffrench-Davis, 1974:87). Y en tercer lugar, una política comercial común permitía regular la competencia entre los países andinos en un espacio económico más amplio, promoviendo la especialización, lo que a su vez aceleraba la industrialización regional (*Ibid.*: 92).

El trasfondo del paradigma de desarrollo latinoamericano fue el fordismo. Es decir, la relación entre el antiguo regionalismo y la industrialización se inscribía en los principios de desarrollo fordista. Uno de estos principios era la importancia de un mercado ampliado, en donde la industrialización pudiera beneficiarse de las economías de escala (Harvey, 1990: 147). En efecto, el motivo principal para la integración de los países andinos fue la construcción de un espacio económico más amplio, que contribuya a acelerar la industrialización (Briceño et al., 2013: 11).

Cada mercado nacional andino formó, en conjunto, un espacio económico más amplio mediante la integración regional. Este mercado más amplio parecía un paso seguro hacia las innovaciones tecnológicas y organizativas, la eficiencia productiva y la reducción de los costos de producción. Esto confirma la presencia del régimen fordista en la región andina.

Otro aspecto del bloque andino que puede ser interpretado desde el fordismo es la decisión centralizada sin la injerencia directa de los agentes de mercado en la adopción del AEC. De hecho, la Comisión del Acuerdo de Cartagena fue el organismo que estableció el AEC como un mecanismo esencial para la consecución de sus objetivos (French-Davis, 1974: 88). El régimen fordista establecía la importancia de las decisiones tomadas de manera centralizada y dirigidas por el Estado (Albuquerque, 1997: 48).

Finalmente, otra característica del Pacto Andino que indica que el organismo nació en el ambiente jurídico-político del antiguo regionalismo es su semejanza con el esquema de integración propuesto por la CEPAL. Este se caracterizaba por su aplicación gradual y flexible entre sus países signatarios (Briceño et al., 2013: 15). A continuación se demuestra este argumento con la descripción detallada de la adopción del AEC antes de 1990.

El paso previo para el establecimiento de un AEC fue la adopción de un arancel externo mínimo común (AEMC) para un listado de productos (CAN Dec. 12, 1970). Este mecanismo debía proteger la producción industrial de la región andina (SELA, 2014: 23). El cumplimiento del AEMC era obligatorio para Perú, Chile, y Colombia, mientras que Ecuador y Bolivia quedaron en libertad de no aplicar este instrumento de protección regional debido a la debilidad de sus economías (CAN Dec. 12, 1970). De hecho, Bolivia y Ecuador podían mantener sus niveles arancelarios para los productos que no se producían en la región (CAN Dec. 30, 1970).

El AEMC debía estar plena aplicación en 1975 y, posteriormente, se debía cumplir con el compromiso de la adopción del AEC, sin embargo, el plazo de cinco años para el AEMC no se cumplió. Los países miembros no eliminaron las exenciones a las importaciones que mantenían sobre ciertos productos, en especial sobre los no producidos en la región (SELA, 2014: 23). Así por ejemplo, en 1974 Bolivia y Ecuador solicitaron ampliar la nómina de estos artículos (CAN Dec. 83, 1970).

En teoría, el AEC debía alcanzar plena vigencia en 1980, para, a partir de 1981, junto al Programa de Liberación conformar la unión aduanera. Con este objetivo, a partir de 1976 los países miembros comenzarían el proceso de aproximación del arancel externo común de los gravámenes aplicables en sus aranceles nacionales a las importaciones de fuera de la región andina (SELA, 2014: 23). Pero en la práctica el plazo establecido no llegó a cumplirse, demorando mucho más de lo planificado.

Los protocolos de Lima (1976) y Arequipa (1978) fueron los primeros intentos de flexibilizar los plazos establecidos para la adopción del arancel. Adicionalmente, en el Protocolo de Lima, el concepto de tarifa única cambió por el de franja arancelaria (SELA, 2014: 24). Estos hechos reflejaron las dificultades de los países andinos para acordar una tarifa comunitaria. En 1976, el bloque andino dio una nueva oportunidad al AEC, comenzando el proceso de aproximación al mecanismo en sus gravámenes a las importaciones de productos de fuera de la subregión. El mecanismo andino quedaría en plena vigencia para Chile, Colombia, Perú y Venezuela en 1982 y para Ecuador y Bolivia en 1987 (CAN Dec. 100, 1976).

La adopción del AEC no pudo realizarse en la primera década de funcionamiento del Pacto Andino. El organismo todavía se encontraba en la fase previa para la aplicación del mecanismo, adecuando los gravámenes del AEMC a las necesidades de la región andina (CAN Dec. 104, 1976). Justamente, los países miembros cuyos niveles arancelarios eran inferiores a los establecidos en el AEMC no lograron cumplir con el proceso de aproximación a estos niveles de gravámenes (Aguirre, 2012: 41). El AEMC registraba tarifas arancelarias muy elevadas en favor de la producción nacional. Esto generó inconformidades en los países miembros, especialmente en Chile cuya política económica a diferencia del resto de países andinos comenzó a girar en torno a un nuevo modelo de desarrollo, caracterizado por la apertura económica (SELA, 2014: 24).

En los ochenta el avance del proceso andino de integración fue menos dinámico. En efecto, la velocidad inicial del bloque andino de convertirse en una zona de libre comercio y, posteriormente, en una unión aduanera fue disminuyendo como consecuencia de la falta de decisiones para avanzar en la aplicación del AEC y el incumplimiento reiterado de los plazos establecidos para la armonización de la política comercial (Aguirre, 2012: 43). En términos generales, esto porque la región andina enfrentó uno de los episodios económicos más severos a lo largo de su historia (Sunkel, 1998:10).

En esta década América Latina experimentó una crisis financiera producto de la deuda externa, adquirida para sostener su modelo de desarrollo en la segunda mitad de 1970 (Tavares y Gomes, 1998: 5). La crisis latinoamericana de la deuda externa se profundizó cuando los Estados Unidos elevó drásticamente la tasa de interés en 1979 para combatir sus altos niveles de inflación, como consecuencia; la carga del servicio de la deuda externa aumentó considerablemente produciendo una caída en la cobertura de América Latina (Ocampo, Stallings, Bustillos, Belloso, y Frenkel, 2014: 14).

Además, a partir de 1985 otro hecho trascendental que marcó el escenario de la región andina fue el prolongado proceso de ajuste económico, reforma y reconstrucción denominado consenso de Washington que influyó en el manejo de las políticas económicas de la región (López, 2014: 105). De hecho, los países miembros del bloque andino, algunos más temprano que otros, comenzaron un proceso unilateral de apertura comercial que incidía sobre el avance del proceso de integración (*Ibid.*: 106).

Estos acontecimientos extinguieron el modelo de desarrollo hacia adentro latinoamericano inscrito en el fordismo (Tavares y Gomes, 1998:5). Asimismo, el argumento central de la integración económica, la industrialización, se diluyó perdiendo interés y credibilidad (Sunkel, 1998: 5). En síntesis, la crisis de la deuda externa y el proceso de ajuste estructural encaminaron a la región andina hacia el nuevo régimen de acumulación flexible que prometía su recuperación económica.

La inversión extranjera directa.

El régimen fordista se caracterizó por el control de la competencia entre capitales nacionales y extranjeros en el período de posguerra (Tickell y Peck, 1992: 192). En su inicio el Pacto Andino también trató de controlar los flujos de capitales extranjeros hacia sus países signatarios, mediante el Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros. El objetivo de este régimen era canalizar la inversión extranjera en la región hacia las áreas de industrialización priorizadas por la sustitución de importaciones (Leborgne y Lipietz, 1993: 179).

El régimen común de inversión extranjera directa establecido en el Acuerdo de Cartagena confirma que el organismo surgió bajo el auspicio del antiguo regionalismo latinoamericano, en el marco del modelo de desarrollo cepalino. Las reglas comunes sobre inversión extranjera contribuían a armonizar la política económica del bloque

andino y promovían el mercado común subregional. Todo esto contribuía a consolidar el proceso de integración (French-Davis, 1974: 298). Se consideró que el capital extranjero regulado facilitaría la implementación de la estrategia de sustitución de importaciones (Preziosi, 1989: 653).

El Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros también indica que el Pacto Andino se configuró en el ambiente del antiguo regionalismo latinoamericano, pues se corresponde con el esquema de integración propuesto por la CEPAL, caracterizado por una aplicación gradual y flexible de sus instrumentos (Briceño et al.: 14). La adopción de este régimen avanzó paulatinamente, de acuerdo con las condiciones de los países miembros. A continuación se demuestra este argumento con la descripción detallada de la adopción del tratamiento común a los capitales extranjeros, antes de la década final del siglo XX.

El Pacto Andino realizó el primer esfuerzo en América Latina por establecer reglas comunes sobre inversión extranjera y sobre comercio de tecnología foránea (Berrios, 1981: 119). Las reglas comunes sobre inversión extranjera fueron consideradas la piedra angular del Acuerdo de Cartagena en su inicio (Preziosi, 1989: 656). En 1970 el Pacto Andino adoptó la Decisión 24 (D24), denominada Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros (Montes, 2001: 17). Esta decisión pretendía controlar el capital extranjero para proteger sectores clave; promover la participación de las empresas nacionales locales frente a las compañías multinacionales; y estimular el desarrollo de tecnología local (Preziosi, 1989: 657).

La D24 incluyó un conjunto de normas que impedía a las empresas multinacionales convertirse en las principales beneficiarias del esquema de integración (Alcalde, 1997: 21). Su estructura se caracterizó por tener un controversial sistema de control sobre la inversión extranjera (Preziosi, 1989: 659). En primer lugar, todo proyecto de inversión extranjera debía ser autorizado, aprobado y registrado por el organismo nacional competente (Decisión 24, 1970, art. 2), tampoco se permitía la inversión extranjera directa en actividades atendidas por empresas locales, y los inversores debían vender sus acciones a inversionistas nacionales para reexportar el capital invertido (*Ibid.*: art. 7). Y las utilidades netas podían ser transferidas al exterior siempre que el monto no exceda el 14 % de la inversión (*Ibid.*: art. 37).

En 1970 la implementación de la D24 fue acordada por cada país miembro. De hecho, los gobiernos de Perú, Bolivia, Chile y Ecuador apoyaron la adopción del régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros (Alcalde, 1997: 22). Finalmente, estos países andinos, cuyas políticas económicas eran similares, adoptaron la D24 a pesar de sus diferentes niveles de desarrollo (Preziosi, 1989: 663).

En un comienzo la D24 se aplicó uniformemente. Inicialmente, todos los países miembros implementaron esta decisión, sin embargo, a partir de la segunda mitad de los setenta comenzó a aplicarse en forma diferenciada (Preziosi, 1989: 661 y 663). Ciertos países miembros comenzaron a perseguir metas de desarrollo específicas, en detrimento de las metas comunitarias, lo que se evidenció cuando la adopción de la decisión empezó a generar controversias entre los miembros (*Ibid.*: 664).

Uno de los países disconformes con la aplicación de la D24 en su legislación interna fue Chile. En 1973 el dictador Augusto Pinochet adoptó un nuevo modelo de desarrollo en el que se promovía la inversión extranjera. Esto constituyó un cambio sustancial de la política económica promovida durante el régimen democrático de Salvador Allende, quien apoyaba la D24 (Preziosi, 1989: 665 y 666).

El gobierno de Pinochet implementó la Ley 600, un código propio de inversión extranjera que permitía el ingreso a Chile de capitales foráneos sin las restricciones establecidas por el bloque andino, lo que generó que el resto de países miembros criticaran esa ley por contravenir la D24 (Preziosi, 1989: 666). En 1976 el Pacto Andino reformó la D24 por medio de la Decisión 103, modificando el límite permitido a las empresas extranjeras para transferir al exterior las utilidades netas (Alcalde, 1997: 10).

A pesar de esto Chile abandonó el Pacto Andino en 1976. Posteriormente, durante la crisis de la deuda externa latinoamericana de los años ochenta los países andinos se vieron urgidos a atraer inversión extranjera (Preziosi, 1989: 667). En este escenario la D24 se constituyó en un factor de conflicto en el proceso andino de integración, hasta el punto de considerar su derogación (Montes, 2001: 25). De hecho, a partir de los ochenta las políticas de inversión extranjera de cada país actuaron en forma contradictoria a las normativas andinas (Preziosi, 1989: 667).

En este contexto, el Pacto Andino resolvió modificar la D24 con la finalidad de otorgar mayor flexibilidad a los países miembros. El organismo intentó armonizar los intereses de los inversionistas foráneos con los objetivos planteados en el Acuerdo de Cartagena mediante la Decisión 220 (D220), un nuevo código, que contenía muchos de los principios de la D24; sin embargo, cada país miembro quedó en libertad de aplicar sus propias regulaciones para la inversión extranjera (Preziosi, 1989: 668 y 669).

Con la D220 las preocupaciones de los países miembros originadas en las restricciones de la D24, y sus efectos sobre la inversión extranjera; se desvanecieron (Preziosi, 1989: 673). Mediante la D220 la inversión extranjera tuvo un ambiente más favorable. Así por ejemplo, cada país miembro podía autorizar porcentajes superiores sobre el valor de las utilidades netas transferidas anualmente al exterior (D229, 1987, art. 4). Además, los inversionistas extranjeros podían adquirir acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas nacionales o subregionales (D229, 1987, art. 4).

El rol que la inversión extranjera debía desempeñar en el organismo se desvaneció a partir de la D220. La implementación uniforme del régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros por los miembros fue ignorada, dejando que los países andinos operen como ellos deseen (Preziosi, 1989: 675).

3.1.1.2. Estructura institucional.

En su inicio, el Pacto Andino fue considerado un esquema ambicioso de integración regional. Una de las razones principales de este argumento era la creación de un sistema institucional con poder ejecutivo y un solo cuerpo técnico de apoyo, establecido con la finalidad de garantizar el avance del proceso de integración (Ffrench-Davis, 1976: 304).

La originalidad del Acuerdo de Cartagena al plantearse este tipo de instrumentos permitía la materialización de las concepciones de la CEPAL sobre el desarrollo. Esto porque el sistema institucional del Pacto Andino contribuiría con la estabilidad del espacio económico andino a la industrialización, y fomentaría el avance hacia un mercado común subregional. Detrás del sistema institucional andino estaba el modelo de regulación fordista, que subraya la importancia de formas institucionales garantes de la estabilidad del orden mundial.

Esta estructura institucional fue diseñada con la finalidad de afianzar el modelo de sustitución de importaciones, en ese entonces predominante en América Latina. Esto estuvo acompañado de dos entidades principales: la Comisión (el órgano máximo del Acuerdo de Cartagena) y la Junta (el órgano técnico) (Seoane, 2000: 176).

3.1.1.3. Conflictos internos antes de la década de 1990.

El Pacto Andino se configuró por la iniciativa de sus países signatarios. El optimismo que impulsó a estos países a consolidar esta iniciativa de integración tuvo un profundo significado para su desarrollo económico. En efecto, Chile, Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador trataban de impulsar su progreso económico a través del modelo de desarrollo latinoamericano de posguerra para el cual la integración económica regional era uno de sus elementos esenciales (Valdés, 1977: 28 y 31).

Con este impulso inicial, el bloque andino no registró conflictos internos durante sus primeros años de funcionamiento. Se realizaron sucesivos avances, cumpliéndose diversas disposiciones y plazos establecidos en el acuerdo suscrito (Ffrench-Davis, 1976: 297). Pero, a partir de 1973 las concepciones de desarrollo latinoamericanas comenzaron a agotarse frente a un nuevo orden mundial caracterizado por una mayor apertura de las economías para el desarrollo económico (Albuquerque, 1997: 44). Chile, a diferencia del resto de países miembros, reaccionó a este nuevo orden mundial. En 1976 ocurrió el primer conflicto importante. El esquema andino de integración dejó de ser para Chile el medio más eficaz para estimular su crecimiento (González, 1999: 128). El conflicto giró en torno a las discrepancias del gobierno de Augusto Pinochet sobre la D24 del Pacto Andino (Casas y Correa, 2007: 596). Al controlar y restringir la inversión extranjera, la D24 era incompatible con el modelo de desarrollo abierto adoptado por Chile a partir de 1973 (Godoy y González, 2009: 355).

Chile violó la Decisión 24 por primera vez en 1974. Posteriormente, este país implementó la Ley 600, que permitía el ingreso de la inversión extranjera sin las restricciones andinas (Preziosi, 1989: 666). Esto originó confrontaciones entre el gobierno militar chileno y el resto de países miembros, las cuales concluyeron con la salida de Chile en 1976 del Pacto Andino (Salgado, 1984: 463 y 464).

3.1.2. Capacidades materiales, ideas e instituciones del regionalismo andino antes de 1990.

El método de Robert Cox permite comprender la forma en la que se conformó el regionalismo, a partir de tres conceptos clave: capacidades materiales, ideas e instituciones (Cox, 1981: 131). Identificar el marco de acción del regionalismo andino antes de 1990 contribuye al objetivo de verificar que el bloque andino es un proceso de integración nacido en el marco del antiguo regionalismo latinoamericano.

En los acápites anteriores se reunió información idónea para identificar las capacidades materiales, ideas e instituciones que formaron al regionalismo andino durante 1960-1980.

Tabla 2.
Método de Cox en el antiguo regionalismo andino

REGIONALISMO ANDINO ANTES DE 1990		
Capacidades materiales	Ideas	Instituciones
<ul style="list-style-type: none"> • Estructura productiva en desarrollo: poco diversificada y una difusión tecnológica inexistente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Paradigma desarrollista latinoamericano con un enfoque histórico y diacrónico 	<ul style="list-style-type: none"> • Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) • Pacto Andino
<ul style="list-style-type: none"> • Estructura productiva concentrada en productos agrícolas, mineros y petroleros, y productos con un escaso contenido tecnológico y un reducido valor agregado local 	<ul style="list-style-type: none"> • La industrialización permitiría captar los frutos del progreso técnico mundial e incrementar la productividad 	
<ul style="list-style-type: none"> • Colombia y Perú poseían una industria modesta 	<ul style="list-style-type: none"> • Modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) 	
<ul style="list-style-type: none"> • Venezuela, Bolivia y Ecuador eran proveedores mundiales de materias primas 	<ul style="list-style-type: none"> • Alcanzar la superación de la condición periférica a través del modelo ISI 	
	<ul style="list-style-type: none"> • La integración económica regional al servicio de la industrialización 	

Efectivamente, el regionalismo andino del período de 1960-1980 respondió al antiguo regionalismo latinoamericano. Esto porque las capacidades materiales, las ideas y las instituciones que formaron el regionalismo andino, apreciadas en la tabla 1, tienen como telón de fondo el antiguo regionalismo latinoamericano. Como ya se explicó en el capítulo II que aborda el marco teórico, la visión de la CEPAL determinó la necesidad de crear un espacio económico ampliado en América Latina mediante acuerdos de integración para mejorar el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) a nivel regional y alcanzar el desarrollo económico de la región (Söderbaum, 2015: 14).

Las capacidades materiales de la región andina denotan la importancia de la integración económica regional para transformar la estructura productiva de la economía andina. Paralelamente, las ideas e instituciones que formaron el regionalismo andino señalan que el motivo fundamental para la integración de los países andinos es la profundización de la industrialización.

3.2. Globalización y acumulación flexible

Las décadas de 1970 y 1980 fueron un período complicado de reestructuración económica (Harvey, 1990: 170). Una mayor integración de las naciones y regiones caracterizaron una nueva etapa del desarrollo capitalista (Raskin et al., 2006: 11 y 14). En concreto, la globalización conformó el contexto del nuevo orden mundial e impulsó la transición del régimen fordista a la acumulación flexible. El nuevo modelo fue configurado por sistemas de producción y comercialización más flexibles, así como por un diferente poder económico-político (Harvey, 1990: 146 y 170).

Desde 1973 en adelante se consolidó un proceso de globalización caracterizado por incrementos sostenidos del comercio mundial y de la inversión extranjera directa (Sánchez, 2009: 135). Este proceso fue catalizado por un conjunto de nuevas tendencias, como la interconexión de manera creciente en una economía global de mercados financieros, de productos y laborales mediante los avances de la tecnología y los acuerdos internacionales para liberalizar el comercio (Raskin et al., 2006: 23).

El origen de estas tendencias fue la aguda recesión de las economías occidentales en la década de 1970, caracterizada por la estanflación (Albuquerque, 1997: 43). Este escenario desfavorable se desarrolló en torno al excedente de fondos, las escasas salidas productivas para la inversión, y a la caída de la productividad y rentabilidad de las corporaciones de los países industrializados, como los Estados Unidos (Harvey, 1990: 164). Esto ocurrió en el mismo momento en que la recuperación de Europa Occidental y Japón intensificó la competencia internacional (*Ibid.*: 165).

A este escenario crítico del mundo capitalista se sumó la primera crisis petrolera en 1973. El origen de la crisis del petróleo fue la decisión de la OPEP de aumentar el precio del petróleo a Occidente durante la Guerra árabe-israelí. Esto ocasionó que las corporaciones busquen nuevas formas para economizar el uso de energía mediante transformaciones tecnológicas y organizativas (Harvey, 1990: 168). Así, un nuevo orden mundial emergía con un conjunto de procesos que eliminaban los problemas de rigidez del fordismo.

En síntesis, estos acontecimientos abocados al régimen fordista evidenciaron el agotamiento de este modelo de desarrollo. En la década de 1970 se puso de manifiesto la incapacidad del fordismo para solucionar el letargo de las economías de los países centrales y, consecuentemente, mantener la estabilidad de aquel orden mundial (Harvey, 1990: 170). Esto encaminó a los países centrales hacia un nuevo modelo de desarrollo.

En primer lugar, la acumulación flexible, concebida como un nuevo paradigma tecnológico, definió una organización industrial orientada a una producción flexible y diferenciada (Albuquerque, 1997: 44 y 49). El tipo de gestión empresarial se basó en empresas con capacidad de adaptación a mercados cambiantes y subcontratación de empresas (*Ibid.*: 44). Por ejemplo, la formación de empresas pequeñas insertas en una matriz de subcontratación de tareas calificadas. A esto se sumó el desplazamiento de las economías de escala por las economías direccionadas (Harvey, 1990: 179).

En segundo lugar, como régimen de acumulación, en una creciente competencia global el postfordismo se basó en el crecimiento productivo basado en economías de alcance; el aumento de la demanda de nuevos productos diferenciados; una mayor ganancia de las empresas basada en innovaciones tecnológicas que permitan innovar los bienes producidos; e ingresos crecientes por trabajadores con habilidades polivalentes

(Jessop, 1996: 171 y 172). El postfordismo apeló, además, por una reestructuración del mercado laboral caracterizado por un contrato de trabajo flexible (Harvey, 1990: 179).

En tercer lugar, como modo social de regulación económica, el postfordismo estimuló flexibilidad en cada una de las principales áreas de regulación, por ejemplo; nuevas formas de salario fueron desarrolladas (Jessop, 1996: 171 y 172). En forma paralela, la política keynesiana del período de posguerra fue remplazada por la política neoliberal (Harvey, 1990: 192) y nuevos mecanismos de gobierno global comenzaron sobrepasar las libertades del Estado, tales como la Organización Mundial del Comercio (OMC) y corporaciones transnacionales (Raskin et al., 2006: 15).

En América Latina el modelo de desarrollo postfordista fue impulsado mediante la adopción de un paquete de medidas neoliberales (Sánchez, 2009: 135). En la década de 1980 la globalización financiera había perturbado a los países del Tercer Mundo con una deuda que crecía descontroladamente (Harvey, 1990: 188). Para solucionar tal escenario, las medidas neoliberales promovían la desregularización de la economía, la reducción de la influencia del Estado en el área de la producción, el libre juego de las fuerzas de mercado y la liberalización comercial (Sánchez, 2009: 136).

Desde la década de 1990, América Latina adoptó un nuevo modelo económico enfocado en una creciente orientación exportadora a través de economías más abiertas mediante la reducción arancelaria que pasó de 48,9% en la década de 1980 al 10,7% en 1999 (Sánchez, 2009: 138 y 140). En la región se impulsó un proceso de apertura más rápido que en Asia del Este y otros países periféricos a pesar de una creciente competencia global, lo que causó que los países de la región sean incapaces de desarrollar nuevas ventajas comparativas debido al papel secundario que adoptaron como exportadores de materias primas (*Ibid.*: 137 y 141).

La globalización debía impulsar el crecimiento económico sostenido tanto en el centro como en la periferia. Este proceso ha profundizado la condición de América Latina de exportador de materias primas, y su incapacidad para crecer a ritmos similares a los países capitalistas avanzados y para competir con los mismos (Sánchez, 2009: 144 y 146). Como resultado, la mayor integración de los países y regiones ha intensificado las desigualdades regionales (Moncayo, 2002: 39).

A pesar de que los principios de la acumulación flexible fueron originados en los países capitalistas avanzados, estos son la base para la creación de políticas económicas en las diferentes regiones (Moncayo, 2009: 45). Ciertamente, la globalización no observa la realidad de cada región. En el caso de América Latina se ha intentado adoptar tales principios, que resaltan la adopción irrestrictiva del imperativo de la competitividad, pese a la estructura económica de la región (Sánchez, 2009: 137). En globalización el crecimiento económico tiende a concentrarse en los países capitalistas avanzados con mayores ventajas comparativas (Moncayo, 2009: 46).

La globalización condiciona el manejo de las políticas de los Estados y su capacidad regulatoria del proceso económico (Ferrer, 1998: 6). Como resultado, los países ven reducidas sus opciones de desarrollar estrategias viables que contradigan las expectativas de la globalización. En este sentido, tanto los países centrales como los países de la periferia deben aplicar políticas amistosas con el proceso de globalización. Esto es así porque los países que adopten estas políticas se beneficiarán de los flujos de inversión extranjera directa y comercio exterior (*Ibid.*: 7).

La reacción de cada país frente a la globalización depende en gran medida de su nivel de desarrollo. Por lo general, los países capitalistas avanzados generan respuestas positivas a la globalización con la finalidad de impulsar la acumulación de capital, el cambio técnico, la composición del comercio exterior, la tasa de crecimiento entre otras variables. En contraste, la respuesta de los países de la periferia a la globalización ha fracturado la realidad interna (Ferrer, 1998: 2). Básicamente, esto ha resultado así por la composición tradicional de comercio exterior en la región, que no genera ventajas competitivas fundadas en la incorporación del cambio técnico para acceder al mercado mundial (*Ibid.*: 5 y 8).

La globalización ha dado el protagonismo y la influencia a las empresas transnacionales en los ámbitos productivo y financiero (Briceño et. al, 2013: 22). En consecuencia, la globalización se hace presente en América Latina mediante el control de las materias primas de interés para las empresas transnacionales. América Latina no cuenta con un núcleo endógeno conformado por sectores y empresas que ejerzan una gran influencia en la generación del conocimiento y tecnologías en el orden global (*Ibid.*: 23). Como resultado, la región ha estado al servicio de los intereses transnacionales.

3.2.1. El bloque andino frente al nuevo regionalismo.

El regionalismo latinoamericano se modificó en la década de 1990 como resultado del agotamiento del modelo de desarrollo heredado de la posguerra, de la crisis de los años ochenta, cuya solución giró en torno al paradigma neoliberal y de las transformaciones en el panorama internacional (CEPAL, 1994: 5). En efecto, la integración en América Latina transitó de una estrategia de desarrollo hacia adentro a una estrategia hacia afuera.

El antiguo regionalismo latinoamericano fue sustituido por el nuevo regionalismo, caracterizado por los acuerdos de integración económica bilaterales. Consecuentemente, las fuerzas impulsoras del acervo integracionista latinoamericano, tales como la construcción de un mercado común latinoamericano y la industrialización, fueron abandonadas (Briceño, 2012: 48). En contraste, el propósito de la integración giró hacia la promoción de la apertura y la desgravación comercial y las inversiones en función de la reorientación de la región hacia la globalización (*Ibid.*: 48).

Es así como a mediados de la década de 1990 se produce una profunda renovación en el bloque andino con la finalidad de ajustar su proceso de integración al nuevo regionalismo y paralelamente, de responder a la globalización (Casas y Correa, 2007: 596). Específicamente, en 1996 el Pacto Andino dio paso a la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y abandonó el modelo de desarrollo latinoamericano para adoptar el modelo de desarrollo postfordista (López, 2014: 105). Dos objetivos orientados a la lógica de mercado fueron establecidos para insertar el espacio económico andino en un contexto competitivo: 1) consolidar el espacio económico y 2) mejorar la articulación del bloque andino en el contexto internacional (*Ibid.*:105).

Pero el avance del proceso andino de integración se hizo más lento en el transcurso del último quinquenio de 1990 (Chan, 1993: 378). Esto porque la acción coordinada de los países miembros para alcanzar el objetivo compartido fue fragmentada por diferentes prioridades de desarrollo (Chiriboga, 2009:2 y 3). En consecuencia, el compromiso adquirido en un inicio, de alcanzar un mercado común, se insertó en un panorama de crisis recurrentes, en el marco de la emergente globalización.

La globalización no sólo ha causado cambios profundos en el regionalismo latinoamericano, sino también en la estructura productiva de la región, la cual ha tenido una reorientación hacia los recursos naturales (Benavente, Crespi, Katz y Stumpo, 1996: 49). En general, la estructura productiva del conjunto de países miembros del bloque

andino tendió a especializarse en sus ventajas comparativas estáticas, a reducir la cohesión de sus redes productivas internas y a desarticular su sistema nacional de innovación (Porta, 2008: 45).

En un mayor clima competitivo internacional, uno de los rasgos principales de la estructura productiva de la región es que la industria manufacturera ha dejado de ser el motor del crecimiento económico, como lo fue en la etapa sustitutiva (Benavente et al., 1996: 52). En contraste, los recursos naturales y las industrias procesadoras de materias primas se han convertido en el núcleo del desarrollo económico. Además, en los años noventa las economías de la región experimentaron una reorientación hacia el exterior y una disminución de la participación de la industria el PIB (*Ibid.*: 52, 54).

El bloque andino ha buscado adaptarse a las cambiantes circunstancias y enfrentar los múltiples desafíos del nuevo panorama internacional. Sin embargo, su proceso de integración no ha avanzado de la manera planificada. Este acápite analiza si el esquema andino de integración planteado por el Acuerdo de Cartagena, y modificado a partir de la CAN, es funcional en el nuevo regionalismo, en medio del avance de la globalización.

3.2.1.1. Armonización de políticas en el bloque andino después de 1990.

El propósito fundamental de la política comercial común del bloque andino frente a terceros países cambió de ser un instrumento que impulsaba la industrialización de la región a un instrumento para concretar la apertura comercial (Aguirre, 2012: 90). En esta misma línea, la normativa andina en materia de inversiones se ha flexibilizado debido a los modelos de desarrollo y al contexto imperante en el momento (SELA, 2014: 36). En otras palabras, el propósito inicial de la armonización de políticas, comercial y de tratamiento al capital extranjero, ha sido cuestionado en el nuevo regionalismo.

En esta sección se analiza si estos mecanismos del Acuerdo de Cartagena son funcionales en el nuevo regionalismo, durante la emergencia de la globalización.

El Arancel Externo Común (AEC).

El nuevo regionalismo puede ser identificado como un camino hacia la globalización, siendo una parte esencial de este proceso (Söderbaum, 2015: 16). A lo que se suma el concepto de Vivares et al., que establece que el regionalismo es constituido por la globalización (2013: 30-31).

En primer lugar, desde 1973 la globalización se ha caracterizado por incrementos sostenidos del comercio mundial (Sánchez, 2009:135). La respuesta del nuevo regionalismo ha sido la eliminación de los obstáculos para el comercio y al mismo tiempo, el escaso incremento de barreras arancelarias externas de una región al resto del mundo (Payne, 2004:16). En efecto, este regionalismo ha impulsado la liberación de los intercambios comerciales para asegurar un mayor acceso a la economía mundial (Breslin, Higgot, y Rosamond, 2002: 12).

En segundo lugar, frente a la gravitación de la globalización, América Latina tuvo que adaptarse al modelo de crecimiento difundido por el consenso de Washington. Este promulgó la apertura y privatización de los mercados (Artigas, s.f.: 32). Los países andinos iniciaron un proceso unilateral de apertura comercial. Esto se pudo apreciar en la reducción en los promedios arancelarios nacionales a inicios de la década de 1990 (López, 2014: 106).

El AEC tuvo que ajustarse a las nuevas tendencias de la política comercial de los países miembros frente al avance de la globalización, mediante una reducción unilateral del nivel de protección a inicios de la década de 1990 (López, 2014: 106). En 1992 la Comisión del Acuerdo de Cartagena finalmente aprobó la estructura del arancel externo común andino, reflejando las condiciones económicas y comerciales de los países miembros al momento de adoptarse (CAN Dec. 324, 1992).

El bloque andino impulsó la adopción del AEC a inicios de los noventa para promover las bases de una unión aduanera (Rosero, 1991: 102). Sin embargo, en 1992 Perú no demostró el compromiso requerido para el avance del proceso andino de integración (Aguirre, 2014: 44) y mediante decisión 321 fue aislado temporalmente respecto al Programa de Liberación y al arancel externo mínimo común hasta diciembre de 1993 (CAN Dec. 321, 1992).

Por otra parte, los estados usualmente tienen dos maneras de reaccionar a la globalización. La primera consiste en una estrategia ofensiva, fundamentada en abrir los mercados para que la producción nacional compita internacionalmente; y la segunda consiste en retirarse de la competencia mundial en algunos sectores económicos (Gamble y Payne, 2013: 115).

Los estados han tratado de responder al poder estructural del capital internacional en globalización mediante una estrategia ofensiva (Gamble y Payne, 2013: 116). En esta línea, Perú no contribuyó con el avance del proceso andino de integración, suspendiendo sus obligaciones respecto al Programa de Liberación y al AEC, lo que fue un episodio crítico para el perfeccionamiento de la zona de libre comercio andina y el establecimiento del AEC (López, 2014: 106).

La Junta del Acuerdo de Cartagena redefinió el arancel externo común como un instrumento que permita a la región negociar en conjunto con terceros países, mejorando su competitividad a nivel internacional (Rosero, 1991: 102, 114). Simultáneamente, la Junta continuó conservando el propósito inicial del AEC como el único elemento de protección de las actividades productivas que asegure la suspensión de las trabas al comercio y garantice un intercambio equitativo de bienes en el mercado ampliado andino (*Ibid.*: 114).

La estructura escalonada del AEC andino se estableció mediante niveles arancelarios de 5%, 10%, 15% y 20% (CAN Dec. 324, 1992). Este mecanismo se caracterizó por mantener modalidades de excepción a la aplicación comunitaria (CAN Dec. 324, 1992). En 1993, la Comisión precisó algunos aspectos del mecanismo, entre ellos (1) la aproximación de los aranceles nacionales de los países miembros a los niveles del arancel externo común; (2) los niveles del 5% y 10% que Bolivia mantendría; (3) la diferencia temporal de cinco puntos que Ecuador conservaría respecto a los niveles del AEC (CAN Dec. 335, 1993).

En 1994 el bloque andino definió y unificó las disposiciones de aplicación del AEC y, además, estableció como plazo 1995 para empezar su plena vigencia (CAN Dec. 370, 1994). Según la Decisión 370, los países andinos podrían diferir el AEC hasta un nivel del 5% para productos no producidos a nivel subregional y hasta un 0% para bienes de capital y materia prima. Otro punto destacable de la decisión 370 es la lista de excepciones que los países miembros podrían presentar al comprometerse a reducir anualmente subpartidas de la lista (CAN Dec. 370, 1994). Finalmente, en 1995 el AEC entró en vigencia, pero sólo fue adoptado por Colombia, Ecuador, Bolivia y Venezuela.

La aplicación del arancel externo común fue diferente en los cinco países miembros, ocasionando que el mecanismo no llegue a implementarse en su totalidad (CAN, 1999: 2). Mientras Bolivia aplicó el AEC con tratamiento preferencial, Colombia

y Venezuela emplearon el mecanismo andino con algunas excepciones (Scandizzo y Arcos, 2004: 100). Por otro lado, Ecuador adoptó el arancel, pero este podía alterarse en cinco puntos porcentuales respecto a la estructura básica para un grupo de 900 subpartidas. Perú optó por no aplicar el AEC; sin embargo, en 1997 sus aranceles fueron bajando a 12 y 20 % (*Ibid.*: 100).

La plena aplicación del AEC andino no se concretó en los plazos establecidos. En cierta medida esto se debió a las dificultades entre los países miembros para lograr consensos en la aplicación del arancel en sectores como la agricultura, metalmecánica y petroquímica (Romero, 2002: 34). Los países miembros no cumplieron con el compromiso de retirar sus listas de excepciones hasta enero de ese año (CAN Dec. 466, 1999). Así, en 1999 la Comisión del Acuerdo de Cartagena adoptó la Decisión 466 para diferir los plazos determinados en la Decisión 370.

Una vez más, en 2001 el bloque andino inició negociaciones para establecer un arancel de acuerdo a las condiciones económicas y comerciales de los países miembros. Esta vez el organismo intentó adoptar un arancel unificado, puesto que ciertas tarifas arancelarias en los cinco países miembros eran muy cercanas (SELA, 2014: 24). A pesar de que este proceso enfrentó complicaciones en la definición de su estructura y niveles, posibilitó el intercambio de propuestas sobre niveles arancelarios por productos, permitiendo a los países acercar más sus posiciones (Maldonado, 2003: 17). El proceso de definición del AEC determinó niveles de 5 %, 10 % y 20 % para alrededor de 4200 partidas arancelarias (*Ibid.*: 17).

En 2002 el organismo promulgó los lineamientos para la adopción del nuevo arancel externo común para los cinco países miembros y estableció una nueva fecha de aplicación de este: diciembre de 2003 (CAN Dec. 535, 2002). Pero este plazo tampoco se cumplió. En 2004 el organismo nuevamente postergó la entrada en vigencia del mecanismo andino para 2005 (CAN Dec. 580, 2004). Esto porque los países miembros necesitaban incluir más productos dentro de las listas de excepciones aprobadas junto con la estructura arancelaria de 1994 (Aguirre, 2012: 50).

Entre 2000 y 2003 el bloque andino constantemente emitió resoluciones con respecto a la aplicación del AEC, caracterizadas por contener una serie de pedidos de diferimiento por parte de Venezuela, Ecuador y Colombia, los tres países que trataron de aplicar el mecanismo andino con mayor disciplina. Los registros documentales del

organismo revelan que los diferimientos atendían situaciones de emergencia nacional e insuficiencia transitoria de oferta (CAN, Reso. 464, 555, 675, 779). Además, este registro evidencia los incumplimientos por parte de los países miembros al no retirar subpartidas de su lista de excepciones al AEC vigente (CAN, Reso. 395, 396, 398, 454, 455, 456).

Entre 2005 y 2007 Colombia y Ecuador presentaron permanentes pedidos de diferimiento debido a la insuficiencia de oferta de materias primas para la industria textil y plásticos (CAN, Reso. 911, 919, 945, 994, 1028, 1024, 1050, 1070, 1116). Como resultado, el organismo tuvo que prolongar el plazo para la aplicación plena del arancel por reiteradas ocasiones. En 2005 la aplicación completa del AEC se postergó hasta el 31 de enero de 2007 (CAN Dec. 626, 2005). En 2006, la fecha para adoptar el mecanismo se volvió a aplazar hasta el 31 de diciembre de 2008 (CAN Dec. 663, 2007).

Finalmente, en 2007, mediante la Decisión 669, el organismo liberó a los países miembros de la obligación de aplicar las decisiones previas sobre el AEC, dejando sin efecto el esquema arancelario (CAN Dec. 669, 2007). La aplicación del arancel ha sido pospuesta indefinidamente, puesto que para los países miembros es necesario otorgar mayor flexibilidad en la aplicación de los niveles arancelarios establecidos en la decisión 370, de acuerdo con las necesidades domésticas (CAN, Dec. 669, 2007).

Evidentemente, la evolución del AEC entre 1990 y 2007 estuvo supeditada a las necesidades de los países miembros, que emergieron de la respuesta ofensiva realizada hacia la globalización. En consecuencia, el avance que el proceso andino de integración logró en 1995 gracias a la adopción del AEC disminuyó rápidamente en velocidad y magnitud para lograr configurar la unión aduanera. En 1992, 1999, 2002, 2004, 2007 y 2007 se configuran episodios críticos en el proceso andino de integración debido fundamentalmente a la dificultad de establecer un AEC.

Se puede señalar como los mayores obstáculos para la implementación del AEC es su totalidad: 1) la ausencia del Perú en los compromisos con respecto a una tarifa arancelaria común; 2) las numerosas excepciones para los países miembros que adoptaron el arancel; y 3) posibilidades de diferimientos y tratamientos especiales para Ecuador y Bolivia. Si bien el esquema andino de integración ha tratado de ajustarse al nuevo regionalismo con la finalidad de caminar en bloque al mismo paso de la globalización, el propósito inicial del arancel externo común siempre fue considerado como un mecanismo

de protección para las industrias locales. Esto, finalmente, ocasionó que en 2007 se suspendieran todas las obligaciones concernientes a la aplicación del AEC.

La inversión extranjera directa.

Se considera que en globalización el manejo de las políticas de los Estados está condicionada (Ferrer, 1998: 6). En esta etapa del capitalismo parecería que los países carecen de posibilidades para desarrollar estrategias que contradigan las expectativas de la globalización (Ibid.: 7). Así, en una creciente competencia global, con la que los flujos de inversión extranjera directa se han incrementado sostenidamente, el nuevo regionalismo se ha constituido en un mecanismo menos proteccionista (Söderbaum, 2015: 16) en el cual las regiones, en lugar de aislarse, se exponen a la competencia extranjera, fomentando su participación a nivel internacional (Payne, 2004: 16).

Con la adopción de la D220 en el proceso de integración andina los países miembros pueden competir entre sí por perseguir capitales extranjeros (Preziosi, 1989: 675). Por medio de esta decisión se flexibilizó el código de inversión extranjera. La inversión foránea adquirió un ambiente más favorable, lo que acentuó el alejamiento del bloque andino de los objetivos y mecanismo establecidos en el Acuerdo de Cartagena. En este sentido, se puede observar que la adopción del Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros en el marco del nuevo regionalismo se fue diluyendo.

El agotamiento del código andino de inversión extranjera a partir de la década de 1990 puede ser observado en la interacción entre regionalismo y globalización. Esta interacción va en una sola dirección cuando el nuevo regionalismo busca acelerar la globalización¹ (Gamble y Payne, 2013:117). Cabe subrayar que, el incremento de la inversión extranjera directa es una característica fundamental de la globalización (Sánchez, 2009:135). En este sentido, el nuevo regionalismo debe promover esta característica del proceso globalizador en las regiones.

¹ En contraste, el regionalismo y globalización pueden tener una relación de doble vía en la cual el regionalismo busca modificar y, ocasionalmente, invertir la dirección del cambio producido por la globalización (Gamble y Payne, 2013:117).

El antiguo regionalismo latinoamericano y la globalización tuvieron una relación contradictoria. Los objetivos y valores del antiguo regionalismo debían –difícilmente– convivir con el nuevo regionalismo. Este fue el caso del proceso andino de integración, cuyo mecanismo fundamental ha sido la armonización de políticas (Ffrench-Davis, 1974: 87). Sin embargo, con la globalización la toma de decisiones y la definición de políticas domésticas debían ajustarse a las cadenas de producción y a los mercados financieros globales (Held y McGrew, 2000:70).

En 1991 el bloque andino se abrió definitivamente a la inversión extranjera, tratando de adaptarse al nuevo contexto económico mundial. Se intentó satisfacer los intereses de los países miembros, en medio de un proceso internacional de apertura comercial, para lo cual la Comisión del Acuerdo de Cartagena creó un clima propicio para la inversión mediante la Decisión 291 (D291), que todavía se encuentra vigente (SELA, 2014: 36).

La D291 eliminó las pocas restricciones existentes para el movimiento de capitales y tecnología extranjera que la D220 aún conservaba (CAN, 2000: 5). El nuevo marco andino para la inversión extranjera dio mayores oportunidades a los inversionistas extranjeros en la región. Los inversionistas adquirieron los mismos derechos y obligaciones a los que se sujetan los inversionistas nacionales (Decisión 291, 1991, art. 2); y las limitaciones y condicionamientos rigurosos para invertir en determinadas actividades fueron eliminados por completo (SELA, 2014: 36). Por ejemplo, se eliminó el límite que se imponía a las transferencias de utilidades netas (Montes, 2001: 30).

La evolución de la normativa andina en materia de inversiones es un reflejo de cómo el organismo se ha adaptado a los modelos de desarrollo y al contexto económico imperante (SELA, 2014: 35). El régimen común de capitales extranjeros de la CAN ha tenido por norte, a partir de los años ochenta, la liberalización de los capitales al interior de la región. Prueba de ello es la sustitución de la D24 por la D220 y posteriormente por la D291. Esto ha modificado el propósito original del código andino de inversión de 1970, que respondía a los objetivos primigenios del Acuerdo de Cartagena.

3.2.1.2. Estructura institucional después de 1990.

Al mediar la década final del siglo XX la CEPAL planteó la necesidad de fortalecer los sistemas institucionales de los esquemas de integración regional, a la luz del proceso de globalización. Esto para que la integración regional latinoamericana logre adaptarse al nuevo regionalismo, simultáneamente, los organismos debían evitar la adopción de compromisos rígidos y favorecer esquemas flexibles (CEPAL, 1994: 19).

En 1996 el Pacto Andino vivió un importante momento de reactivación al transformarse en Comunidad Andina de Naciones (CAN) y adoptar nuevos lineamientos, enmarcados en el nuevo diseño estratégico (CAN, 1995:2). Una de las manifestaciones de ese diseño estratégico fue la reforma del marco institucional del organismo para orientar su actuación en el nuevo regionalismo, consolidado en América Latina en esos años (Casas, 2003:58). La reforma institucional debía facilitar el ajuste del bloque andino a un nuevo entorno mundial sin olvidar sus objetivos originales (CAN, 1995:4).

Los principales objetivos del nuevo diseño estratégico fueron consolidar el espacio económico andino y mejorar la articulación del organismo en el contexto internacional (López, 2014:105). Para esto, la nueva agenda de la integración andina adoptó como líneas de acción la profundización del proceso, el desarrollo de una agenda social y su proyección externa. Importa destacar una estrategia comunitaria para la inserción del bloque andino en la economía internacional y el perfeccionamiento de ciertos sectores como el manufacturero para asegurar mayores niveles de competitividad, complementariedad y desarrollo tecnológico (CAN, 1995: 5).

La nueva estructura institucional y la transformación del Pacto Andino en Comunidad Andina de Naciones se concretaron con la firma del Protocolo Modificador de Trujillo en 1996 (Casas, 2003: 58). A partir de ese momento se puso en práctica el Sistema Andino de Integración (SAI), el cual tiene como finalidad permitir la profundización de la integración andina a través de una coordinación efectiva de los órganos e instituciones que lo conforman (Protocolo de Trujillo, 1996, art. 7).

La nueva estructura institucional fue una propuesta de los presidentes andinos, plasmada posteriormente en el Sistema Andino de Integración y creada para el resurgimiento de la integración andina (CAN, 1995: 4). La nueva estructura institucional incorporó instituciones en los ámbitos financiero, político, judicial y de solución de

controversias, de educación, de salud y socio-laboral² (Seoane, 1998: 176). Esta estructura institucional se caracterizó por el crecimiento en cantidad de instituciones.

En lo fundamental, la nueva estructura institucional está conformada por un órgano máximo, el Consejo Presidencial Andino; por órganos legislativos, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y la Comisión, encargados de emitir las decisiones; por órganos de esencia comunitaria, como la Secretaria General de la Comunidad Andina y el Parlamento Andino; por un órgano ejecutivo, que es la Secretaria General, cuya función principal es emitir Resoluciones; y por el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, creado en 1979 (Protocolo de Trujillo, 1996, art. 6).

A partir de 1996, las decisiones y resoluciones promulgadas por la nueva estructura institucional de la CAN pasaron a tener aplicabilidad inmediata y efectos directos (Casas, 2003: 59). Dicho de otra manera, desde 1996 la CAN adoptó el principio de supranacionalidad, expresada en las formas de directa aplicación y preeminencia normativa. Así, la producción legislativa del Acuerdo sería vinculante para los países miembros, los cuales no podrían usar las leyes nacionales como una excusa para incumplir con las leyes andinas (Adkisson, 2003: 375).

3.2.1.3. Conflictos internos.

El profundo significado para el desarrollo de la región andina que impulsó a los países signatarios a consolidar este proceso de integración, se redujo paulatinamente, como lo evidencian los conflictos de intereses, diplomáticos y limítrofes entre sus países miembros. Este proceso redujo el grado de coordinación de las acciones tomadas para alcanzar los objetivos establecidos en el Acuerdo de Cartagena (Chiriboga, 2009:2).

El análisis de los conflictos internos en la CAN parte de considerar las diferentes reacciones de los estados frente a la globalización. Una primera posible reacción es asumir una estrategia ofensiva, que consiste en abrir los mercados para que la producción nacional compita internacionalmente. Una segunda posible reacción consiste en retirar algunos sectores económicos de su exposición a la competencia mundial (Gamble y Payne, 2013:115).

² Como por ejemplo: el Consejo Consultivo Empresarial; el Consejo Consultivo laboral; la Universidad Andina Simón Bolívar, entre otras (Seoane, 1998: 177).

A inicios de los años noventa los cinco países miembros, unos antes que otros, iniciaron un proceso unilateral de apertura comercial (López, 2014: 106). En otras palabras, la región andina asumió una estrategia ofensiva frente a la globalización. Esto suscitó conflictos y afectó la acción conjunta de los países andinos para la profundización del proceso de integración (Gómez, 2010: 41).

Como se ha visto, entre 1992 y 1997 Perú retiró su compromiso con el bloque andino. En 1995 Perú no adoptó el Arancel Externo Común (AEC) porque éste impedía a Perú adoptar un arancel bajo y plano, contrariamente, adoptó una política radical de apertura comercial que suprimió toda protección a la industria nacional, pero la adopción del AEC por el bloque andino (Aquino, 2001:73). En 1997 este país miembro anunció su salida del organismo, generando dificultades adicionales al interior del proceso de integración, determinadas por las diferencias en relación a las políticas económicas (*Ibid.*:75).

Para mantener a Perú dentro del bloque andino, su integración a la zona de libre comercio y al arancel externo común fue aplazada hasta 2005 mientras tanto Venezuela, Colombia, Ecuador y Bolivia avanzaron en el proceso andino de integración (Chiriboga, 2009: 2). Es decir, estos cuatro países miembros aceptaron las resoluciones adoptadas en la conformación de un mercado común al aceptar la aplicación del arancel externo común.

A finales de los noventa e inicios del siglo XXI la CAN se desarrolló en medio de conflictos de intereses y diplomáticos originados en sus países miembros. Estos sucesos propiciaron un bloque subregional fragmentado. Durante este período hubo una compatibilidad mínima de las prioridades de los países miembros para el avance del proceso andino de integración (Chiriboga, 2009: 2). En efecto, la actuación de la CAN como bloque no permitió emprender y concretar los objetivos del Acuerdo de Cartagena (Casas y Correa, 2007:607).

La rápida introducción del régimen de acumulación flexible en la región andina implicó que la organización empresarial de cada país sea, concomitantemente, más flexible y abierta, sin prácticas comerciales restrictivas, para promover la liberalización comercial (CEPAL, 1994:15). Se suponía que de esta manera se podía aprovechar los beneficios de la internacionalización de la producción, característica básica de la globalización (Gamble y Payne, 2013:115).

En este punto la región andina ya no coincidía en un mismo modelo de desarrollo y líneas de política pública. Los países andinos, de manera individual, comenzaron a buscar formas de promover la apertura comercial, a la luz de la globalización. En este sentido, las negociaciones comerciales no comunitarias con terceros países contribuyeron a adormecer el proceso andino de integración. Estas negociaciones se constituyeron en una amenaza de perforación al AEC y en obstáculos para la consolidación definitiva de la zona de libre comercio (SELA, 2014: 28).

De este período data el problema transfronterizo entre Perú y Ecuador (1995), cuyos enfrentamientos fueron los más intensos de una disputa limítrofe que duró un siglo y medio (Bonilla, 1999:15). Poco más tarde, las relaciones entre Colombia, Venezuela, Ecuador, Bolivia y Perú constituyeron un escenario de intensos conflictos debido en gran medida a los diferentes modelos de desarrollo, líneas de políticas, y esquemas de integración internacional (Vélez, 2015:151). Mientras el modelo de desarrollo de Colombia y Perú se caracterizó por una creciente apertura comercial, el modelo de Venezuela, Bolivia y Ecuador se orientó más hacia adentro, oponiéndose a los tratados de libre comercio, y con un mayor rol del Estado como promotor del desarrollo (Chiriboga, 2009:20).

Los conflictos en este período giraron en torno a los acuerdos comerciales que los países miembros suscribieron de manera individual. Esto fue el reflejo de los diferentes enfoques de inserción internacional adoptados por los países andinos. En esos enfoques, los intereses individuales prevalecieron sobre el objetivo comunitario de integración subregional. Con este panorama, el organismo subregional enfrentó la disyuntiva de fortalecer la unión aduanera y negociar acuerdos comerciales con terceros países en forma no comunitaria (SELA, 2014: 72 y 73).

Antes de que se conforme este panorama el Pacto Andino había decidido negociar acuerdos de manera comunitaria con otros países de América Latina. Pero no llegó a consolidarlos, porque no todos los países miembros tenían las mismas prioridades (SELA, 2014: 73). Además, en 1992, mediante la Decisión 322 se otorgó a los países miembros la posibilidad de celebrar negociaciones bilaterales con países latinoamericanos (Decisión 322, 1992). Esta decisión fue adoptada para prevenir un escenario de intensos conflictos que afecte profundamente la acción conjunta hacia los objetivos del Acuerdo de Cartagena (SELA, 2014: 75).

Cuando varios de sus países miembros solicitaron autorización para iniciar negociaciones comerciales para un tratado de libre comercio (TLC) con los Estados Unidos de manera bilateral y no como bloque, se abrió un nuevo escenario de conflictos políticos (Chiriboga, 2009: 7). Venezuela presentó una posición negativa sobre estas negociaciones, mientras Colombia y Perú resaltaron la importancia de negociar TLC bilaterales (SELA, 2014: 76). Esto evidenció que las diferencias existentes entre los países miembros se habían intensificado (Chiriboga, 2009: 6). Las escasas coincidencias remanentes generaron un nuevo rumbo en el proceso de inserción comercial conjunta de la Comunidad Andina (SELA, 2014: 76).

Los tratados bilaterales que los países miembros suscribieron por su cuenta en la década inicial del siglo XXI promovieron un escenario conflictivo al interior de la CAN lo que debilitó el proceso andino de integración y evidenció que los intereses individuales de los países prevalecieron sobre el objetivo comunitario -de una integración subregional (SELA, 2014:73, 77). A partir de 2006, el escenario conflictivo se profundizó al punto que Venezuela optó por salir de la Comunidad Andina (Chiriboga, 2009: 3).

Venezuela se retiró de la CAN debido a los TLC que acordaron Colombia y Perú con Estados Unidos. Para Venezuela, los TLC lesionaron el proceso andino de integración al contravenir disposiciones comerciales regionales (Malamud, 2006: 3). Además, para el entonces presidente de Venezuela, Hugo Chávez, Colombia fue el principal responsable de su salida de la CAN porque el TLC con EEUU llenaría los mercados venezolanos de productos estadounidenses fuertemente subsidiados (*Ibid.*: 5). Otra de las posibles causas de la medida tomada por este país estuvo vinculada a las crecientes tensiones con Colombia, producto del narcotráfico (*Ibid.*: 4).

En 2008, a los conflictos de intereses se añadieron graves conflictos diplomáticos entre Ecuador y Colombia a causa del bombardeo por parte de Colombia a un campamento de las FARC localizado en el lado ecuatoriano de la línea limítrofe (Chiriboga, 2009:8). El conflicto interno colombiano incidió en el deterioro de las relaciones con el Ecuador durante la década de 2000 (Vélez, 2015: 156), lo que alcanzó su punto más bajo cuando en marzo de 2008 Ecuador decidió romper las relaciones diplomáticas a causa de la incursión militar en Angostura. Esto afectó la acción conjunta de los países miembros para el avance del proceso andino de integración.

Las relaciones entre los países miembros se tornaron profundamente conflictivas en la década de 2000, a diferencia de la década previa, cuando los cinco países todavía buscaban conciliar una apertura cuidadosa hacia el mercado mundial, la voz disonante del fujimorismo neoliberal, en la primera década del siglo XXI Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y Bolivia encausaron sus economías por rutas de crecimiento incompatibles, con enfoques de inserción internacional aparentemente irreconciliables (Chiriboga, 2009: 14). En este escenario, los países andinos transcurrieron más por el desencuentro que por la acción conjunta hacia la integración (Vélez, 2015: 165).

3.2.1.4. *Eventos de crisis después de 1990.*

Para identificar la frecuencia relativa de eventos de crisis después de 1990, es necesario abordar la pregunta ¿cuándo existe crisis en un proceso de integración? Según Blanco, un esquema de integración regional puede experimentar un escenario de crisis cuando sus objetivos son incumplidos (2014:6).

Bajo este concepto, los recurrentes eventos de crisis del bloque andino se generan en torno al incumplimiento de los compromisos acordados por los miembros asociados con respecto a la política comercial y a los relevantes conflictos internos. Esto se ha convertido en un obstáculo para el objetivo del Acuerdo de Cartagena de alcanzar un mercado común subregional, es decir profundizar el proceso andino de integración.

En la Tabla 3, se detallan los episodios críticos que el bloque andino afrontó en el período 1990-2008, cuando la globalización se expande con mayor fuerza en la región y el organismo debe ajustarse al nuevo regionalismo. Los eventos de crisis en el organismo han sido identificados gracias al análisis empírico sobre la disfuncionalidad del organismo en el nuevo regionalismo, durante el avance de la globalización, el cual fue realizado en los acápites anteriores.

Tabla 3
Eventos de crisis en el proceso andino de integración después de 1990

Año	Evento de crisis	Actores involucrados	Motivos	Descripción
1992	Negociaciones no comunitarias en América Latina	El conjunto de países miembros del bloque andino	Divergencias existentes. Las prioridades o intereses de asociación con terceros no siempre fueron coincidentes (SELA, 2014: 75).	La adopción de la decisión 322 dificultó el perfeccionamiento de la zona de libre comercio andina y el establecimiento de un AEC (López, 2014: 106). Es decir, esto debilitó los cimientos del mercado común andino
1992	Marginamiento temporal de Perú de la unión aduanera	Perú	El modelo económico de Perú impedía que Perú se comprometiera con la formación de una unión aduanera (SELA, 2014: 75).	Perú suspendió sus obligaciones respecto al Programa de Liberación y anunció que no participaría en la adopción de políticas sobre armonización de políticas y tampoco en la definición del AEC.
1997	Marginamiento definitivo de Perú del AEC	Perú	Mayor apertura económica- política arancelaria de Perú no coincidía con la que el resto de países miembros estaban propiciando (López, 2014: 108)	Perú suspendió de manera definitiva cualquier participación en la adopción de políticas respecto del arancel externo común (CAN, Dec.414).
2003	Incumplimiento en la aplicación total del arancel externo común	El conjunto de países miembros del bloque andino	Distintas necesidades de protección en su industria en cuanto a su inserción internacional (Aguirre, 2012: 49)	Incumplimiento del plazo para la eliminación de las listas de excepciones al esquema arancelario y aplicación total de AEC (Aguirre, 2012: 50)

2004	Negociaciones comerciales no comunitarias con terceros	El conjunto de países miembros del bloque andino	Visiones distintas sobre desarrollo y esquemas de integración internacional	La adopción de la decisión 598 permitió que los países miembros negocien de manera individual con terceros países. Esto constituyó una real amenaza para el AEC y la zona de libre comercio intracomunitario (SELA, 2014: 28)
2005	Incumplimiento en la aplicación completa del arancel externo común	El conjunto de países miembros del bloque andino	Distintas necesidades de protección en su industria en cuanto a su inserción internacional (Aguirre, 2012: 49)	Incumplimiento del plazo para la eliminación de las listas de excepciones al AEC para una aplicación completa de éste (Aguirre, 2012: 50)
2006	Salida de Venezuela	Venezuela	Visión distinta sobre desarrollo y esquemas de integración internacional	Venezuela estuvo en desacuerdo con respecto a las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con respecto a los Estados Unidos (Aguirre, 2012: 51).
2007	Arancel Externo Común	El conjunto de países miembros del bloque andino	Visiones distintas sobre desarrollo y esquemas de integración internacional	Los países miembros quedan libres de aplicar las resoluciones previas sobre el AEC mediante la decisión 669, dejando sin efecto el esquema arancelario (Aguirre, 2012: 48)

Elaborado por la Autora

3.2.2. Capacidades materiales, ideas e instituciones del regionalismo andino después de 1990.

El marco teórico que guía esta investigación es la economía política internacional, en su vertiente crítica, la cual permite entender la dinámica entre regionalismo y globalización en contextos históricos y geográficos determinados (Vivares, Torres Lombardo y Cvetich, 2013: 29). Para lo cual, Robert Cox, referente fundamental de esta escuela de pensamiento, propone construir un marco de acción que esquematice el cambio, conflicto o desarrollo de una dimensión del orden mundial a partir de tres conceptos: capacidades materiales, ideas e instituciones (Cox, 1981: 135).

En concreto, estos tres conceptos determinan cómo está formado el regionalismo andino a partir de 1990 con la finalidad de apreciar la dinámica entre éste y la globalización. Es decir, cuáles cambios el bloque andino ha debido asumir para ajustarse al nuevo regionalismo.

En los acápites anteriores se reunió información idónea para identificar las capacidades materiales, ideas e instituciones que formaron al regionalismo andino a partir de 1990. A continuación, en la tabla 4 se esquematiza estos tres conceptos.

Tabla 4
Método de Cox en el regionalismo andino

REGIONALISMO ANDINO DESPUÉS DE 1990		
Capacidades materiales	Ideas	Instituciones
<ul style="list-style-type: none"> Reorientación de la estructura productiva de la región hacia los recursos naturales 	<ul style="list-style-type: none"> Régimen de acumulación flexible 	<ul style="list-style-type: none"> Fondo Monetario Internacional (FMI) Banco Mundial Comunidad Andina de Naciones
<ul style="list-style-type: none"> La estructura productiva se centró en sus ventajas comparativas estáticas y redujo la densidad de su redes productivas internas 	<ul style="list-style-type: none"> Nuevas tendencias como una mayor orientación externa y un esquema de regionalismo menos proteccionista 	

<ul style="list-style-type: none"> • La estructura productiva tendió a desarticular su sistema nacional de innovación 	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevo regionalismo caracterizado por la eliminación de los obstáculos para el comercio y escaso incremento de barreras arancelarias externas e una región hacia el mundo
<ul style="list-style-type: none"> • La industria manufacturera ha dejado de ser el motor del crecimiento económico, como lo fue en la etapa sustitutiva 	<ul style="list-style-type: none"> • Los países deben ser insertados a la competencia extranjera por el nuevo regionalismo
<ul style="list-style-type: none"> • Los recursos naturales y las industrias procesadoras de materias primas se han convertido en el núcleo del desarrollo económico 	<ul style="list-style-type: none"> • Los proyectos regionales ya no promoverían la independencia de los estados de la economía global, sino fomentarían su participación en la misma
	<ul style="list-style-type: none"> • El nuevo regionalismo sería, simultáneamente, una respuesta a -y una dinámica para- la globalización

Elaborado por la Autora

Vivares et al. confirma que el regionalismo es formado por la globalización y el cambio del orden mundial. A su vez el avance de los proyectos políticos está determinado por las capacidades materiales, ideas e instituciones (2013: 30-31). Estos tres conceptos definen los límites y las posibilidades que tiene la región en la consecución de proyectos regionales funcionales en globalización (Gamble y Payne, 2013: 116).

Si bien la reorientación de la estructura productiva del bloque andino hacia los recursos naturales y de sus economías hacia el exterior a partir de 1990 ha sido asumida con la finalidad de que la región se ajuste a la globalización, estas modificaciones han ocasionado que el avance del proceso andino de integración sea débil. Esto porque las capacidades materiales del organismo se concentran en productos con escaso contenido tecnológico y un reducido valor agregado local. Para Payne, la globalización ha probado ser excluyente porque deja afuera a aquellos estados que no reúnen las características para pertenecer a ella (2004: 19).

A pesar de que el bloque andino ha adoptado las ideas del nuevo regionalismo con la finalidad de ser una plataforma de inserción internacional de sus países miembros y no ser excluido en el avance de la globalización, esto no ha sido suficiente para que su proceso de integración avance, en contraste, sus capacidades materiales en desarrollo que han sido reorientadas en globalización, han obstaculizado la profundización de su proceso de integración. En un contexto de mayor competencia internacional, el organismo enfrenta economías competitivas más desreguladas, abiertas y con una estructura productiva diversificada y con un alto contenido tecnológico (Benavente et al., 53).

En este sentido, el bloque andino que surgió a finales de la década de 1960 con un espíritu de sustitución de importaciones se ha convertido en un organismo no funcional en su intento de ajustarse al nuevo regionalismo. A favor de esta inferencia se añade las dificultades del organismo de profundizar su proceso de integración cuando la industrialización en la región, el motivo fundamental para crear este organismo, ha perdido valor en el nuevo regionalismo. Como quedó claro en capítulos anteriores, el diseño de los objetivos y mecanismos del bloque andino giraron en torno a convertir sus capacidades productivas en diversificadas y con contenido tecnológico.

3.3. Corolario

El proceso andino de integración nació en el marco del antiguo regionalismo latinoamericano. El Pacto Andino promovió los objetivos y valores de ese regionalismo, constituido como un elemento fundamental del modelo de desarrollo diseñado para la región, con base en el régimen fordista de acumulación de capital. Para el antiguo regionalismo, la integración debía constituirse en una herramienta del proceso de industrialización. En este sentido, la creación del Pacto Andino tenía por objetivo la industrialización como vía expedita para el desarrollo de la subregión.

Los mecanismos del Acuerdo de Cartagena, como el arancel externo común y el Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros demuestran que el bloque andino se constituyó como respuesta del antiguo regionalismo latinoamericano. Principalmente, esto porque los dos mecanismos formaron parte fundamental para la construcción de un mercado común latinoamericano, el cual fue uno de los objetivos básicos del antiguo regionalismo.

La estructura institucional generada con estos fines fue un elemento sobresaliente del proceso andino de integración, diseñada con la finalidad de apoyar a la industrialización en la región. Finalmente, el organismo experimentó un único conflicto antes de la década de 1990. Este fue producto del cambio de modelo de desarrollo de Chile, país que abandonó el Pacto Andino en 1976. El resto de países en la década de 1970 mantuvieron su interés en el avance del proceso de integración andino.

A partir de la década de 1990 el bloque andino presenta un proceso de integración cuya intensidad y velocidad de avance han ido reduciéndose. Este proceso colisionó con el proceso de globalización, lo cual afectó su evolución. Como resultado, los mecanismos que plantea este esquema de integración en su inicio no se pudieron materializar en la era de la globalización.

El avance del proceso andino giró en torno a una serie de episodios críticos que denotan la disfuncionalidad del organismo en globalización. Puntualmente, se puede apreciar disfuncionalidad de la política comercial y en el código común de inversión extranjera. A esto se suma el incremento de problemas internos como reacción de los países miembros a este esquema de integración que nació en el seno del modelo de desarrollo industrial fordista mas no en un paradigma flexible.

Por medio del análisis realizado en este capítulo se puede comprobar la hipótesis de investigación. De la evidencia analizada en este capítulo se puede colegir que el Pacto Andino es un proceso de integración generado en el marco del antiguo regionalismo, durante la época del pacto fordista que, a pesar de su evolución, no ha podido mantener su funcionalidad en el nuevo regionalismo, durante el avance de la globalización, desde la década de 1990.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE LOS FLUJOS COMERCIALES INTRA-REGIONALES

Este capítulo aborda el análisis de los flujos comerciales entre los países andinos, con la finalidad de corroborar cuantitativamente la hipótesis de investigación. Con este propósito se intenta determinar la tendencia general del comercio intracomunitario durante el periodo 1990-2008, es decir cuando este organismo procura adaptarse al avance de la globalización.

La idea central de este apartado sostiene que el comercio intra-bloque de la Comunidad Andina durante el periodo en estudio evidencia que el organismo no ha podido mantener su funcionalidad en el nuevo regionalismo, durante el avance de la globalización, desde la década de 1990. Esto porque la intensidad del comercio intra-CAN en globalización debe ser representativa para no reducir la posibilidad del organismo de profundizar su proceso de integración.

Este argumento se sustenta en un índice de comercio intracomunitario construido ad hoc, el cual tiene como objetivo principal determinar la intensidad de los flujos comerciales intrarregionales en el bloque andino. Asimismo, el análisis de este índice se apoya en el trabajo teórico de Jacob Viner, el cual manifiesta que mientras mayor sea el comercio dentro de un bloque regional, éste podrá avanzar hacia una mayor forma de integración económica.

El índice de comercio intra-CAN está conformado por tres variables: exportaciones (X) e importaciones (M) intra-CAN y el Producto Interno Bruto (PIB) de la subregión. Concretamente, este índice determina la propensión del bloque andino hacia su comercio intrazona. El índice de comercio intra-CAN oscila entre 0 y 1. Cuando el índice intra-CAN es 0, este resultado indica que el comercio intracomunitario es nulo. Cuando este índice es 1, este resultado indica que el comercio del bloque andino depende absolutamente de sus flujos comerciales internos (Durán y Álvarez, 2008: 16).

Adicionalmente, los resultados obtenidos del índice de comercio intra-CAN en función de un porcentaje de base cien indican la participación porcentual del comercio intra-bloque en el PIB de la subregión. Estos datos también revelan la importancia del comercio intracomunitario para la Comunidad Andina durante el período 1990-2008. El supuesto subyacente del índice consiste en anticipar que la participación del comercio

intra-CAN en el PIB conjunto de los países andinos sería decreciente, poco significativo, o que al menos se mantendría en el tiempo. Esto apoyaría la idea central de investigación, de que el bloque andino se ha constituido en un mecanismo no funcional en las últimas décadas.

En primer lugar se ha construido una base de datos para organizar la información concerniente a las variables del índice de comercio intracomunitario, como son las exportaciones e importaciones realizadas por los países miembros al propio mercado del bloque andino y el PIB de los países que lo constituyen. Además, esta base de datos muestra la evolución de los intercambios comerciales del bloque andino para tener una visión preliminar sobre el comportamiento de este comercio. En segundo lugar se calcula el índice de comercio intracomunitario, para corroborar la hipótesis planteada.

El cálculo de la tendencia global del comercio intra-CAN se realiza para el período 1990-2008. En este lapso el sistema de recopilación de datos UNCOMTRADE de la División de Estadísticas de las Naciones Unidas provee datos elaborados con una misma metodología, lo que garantiza la robustez estadística del índice propuesto. Este período coincide con el proceso de ajuste del esquema de integración andina al avance de la globalización. Este estudio también se beneficia de Cepalstat, base de datos regional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

4.1. Cálculo del índice de comercio intracomunitario (ICI)

Este apartado presenta los datos de las exportaciones e importaciones intracomunitarias, la información del Producto Interno Bruto (PIB) del bloque andino durante el período de 1990 a 2008 y, a partir de estas cifras, se calcula el índice de comercio intracomunitario (ICI). Esto para respaldar la idea central de este capítulo, en primer lugar; y alcanzar el tercer objetivo de este trabajo de investigación, en segundo lugar. De modo que, el capítulo pueda corroborar con la hipótesis de investigación. Importa resalta que desde 2006 estas variables no consideran los datos de Venezuela, pues en ese año el país abandonó el organismo.

4.1.1. Producto Interno Bruto (PIB) total y per cápita

El Producto Interno Bruto (PIB) total forma parte del índice de comercio intra-CAN construido ad hoc, constituyéndose en el denominador de este índice. A continuación se expone la información y una breve descripción de la evolución de esta variable durante el periodo 1990-2008.

A inicios de la década de 1990 el PIB total de la región latinoamericana se recuperaba luego de la fuerte desaceleración experimentada por la crisis de la deuda externa de los años ochenta, junto a otros shocks externos adversos (Benavente, Crespi, Katz y Stumpo, 1996: 54). La región andina y el resto de América Latina asumieron una mayor apertura comercial, la liberalización de los mercados financieros nacionales y de los flujos internacionales de capitales en el contexto del avance de la globalización (Ibíd.: 49).

Durante 1990-2008 la CAN generó en promedio el 13% del PIB de América Latina. Específicamente, en 2004 y 2005 el PIB del organismo aumentó con participaciones del 15,29% y 15,42%, respectivamente, en el PIB de toda la región latinoamericana. Pero entre 2006 y 2008, cuando Venezuela ya no formaba parte de la CAN, la participación del PIB del organismo disminuyó al 10% (tabla 5).

Tabla 5.
Producto Interno Bruto (PIB) total y per cápita de la CAN - USD a precios corrientes-

Año	PIB América Latina	PIB CAN		PIB CAN per cápita
	(millones)	(millones)	%	(millones)
1990	1.165.149,15	153.460,85	13,17%	7.593,20
1991	1.246.458,58	167.227,69	13,42%	8.184,66
1992	1.358.525,04	180.666,97	13,30%	8.661,53
1993	1.500.161,72	189.808,96	12,65%	8.776,38
1994	1.778.128,02	226.061,12	12,71%	9.984,38
1995	1.879.742,38	269.688,25	14,35%	11.602,96
1996	2.030.478,68	271.970,30	13,39%	11.475,22
1997	2.226.325,73	307.240,59	13,80%	12.764,10
1998	2.228.538,15	300.750,37	13,50%	12.482,01
1999	2.003.292,68	278.996,20	13,93%	11.277,81
2000	2.205.372,67	295.482,09	13,40%	11.775,66
2001	2.148.957,71	305.781,82	14,23%	12.235,05
2002	1.906.233,11	282.103,32	14,80%	11.222,18

2003	1.943.499,12	277.429,12	14,27%	11.060,27
2004	2.235.012,22	341.678,90	15,29%	13.210,42
2005	2.719.403,36	419.216,68	15,42%	15.723,46
2006	3.198.703,50	309.502,61	9,68%	11.467,63
2007	3.784.688,91	373.746,89	9,88%	13.268,34
2008	4.412.747,47	443.031,53	10,04%	15.697,05

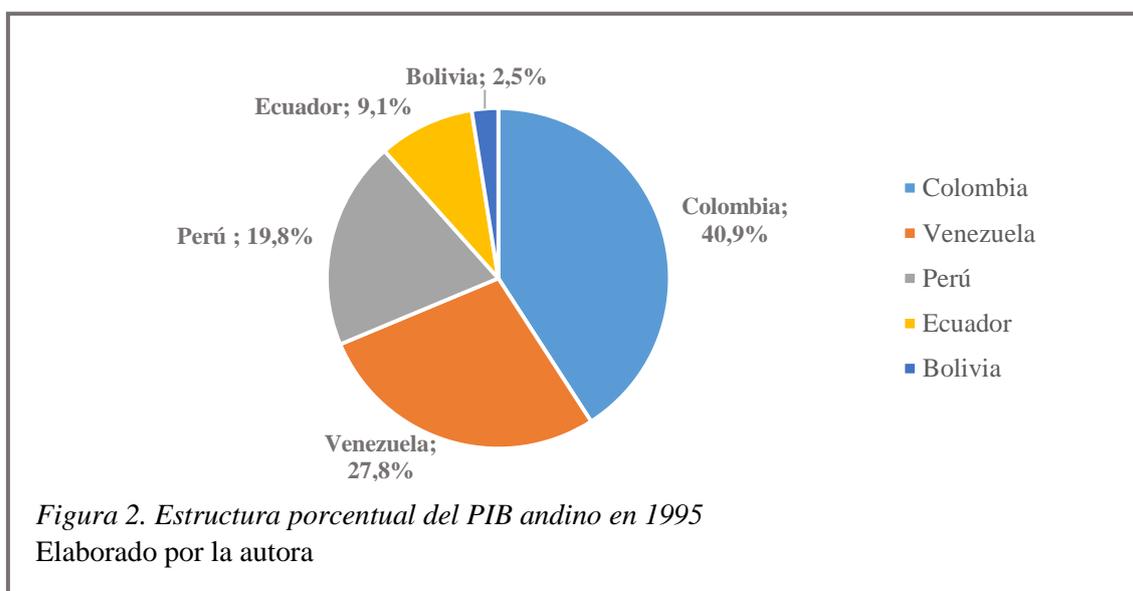
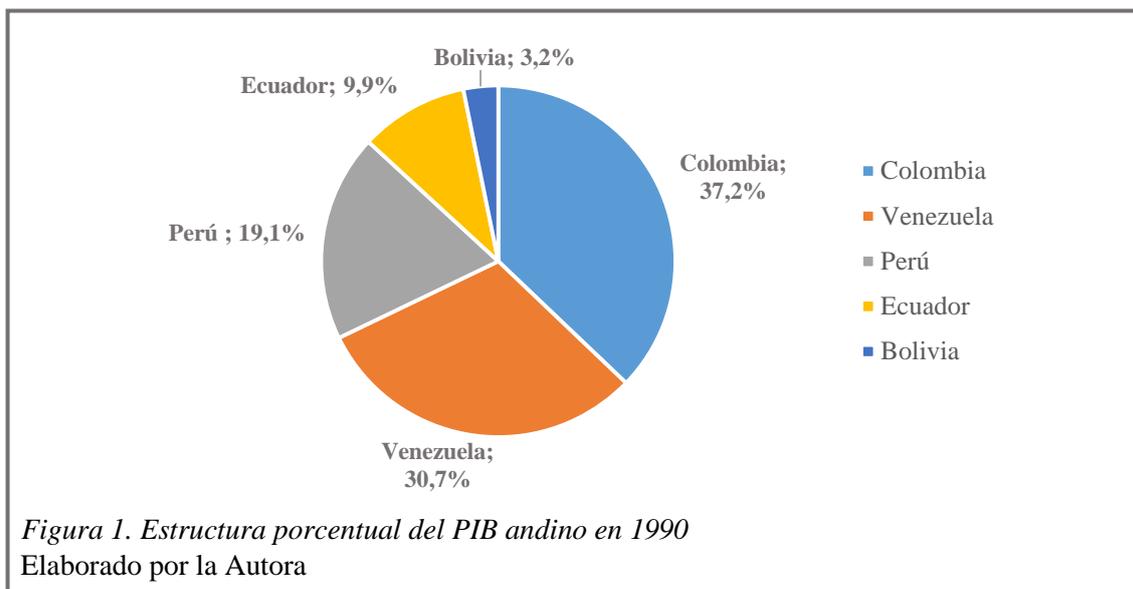
Tomado de Cepal, 2018.

De manera similar, la evolución del PIB per cápita de la región andina durante 1990-2005 tendió a crecer. Pero en 2006 disminuyó, en gran medida, por la salida de Venezuela. Posteriormente, tiende a recuperarse en 2007 y 2008 (tabla 5).

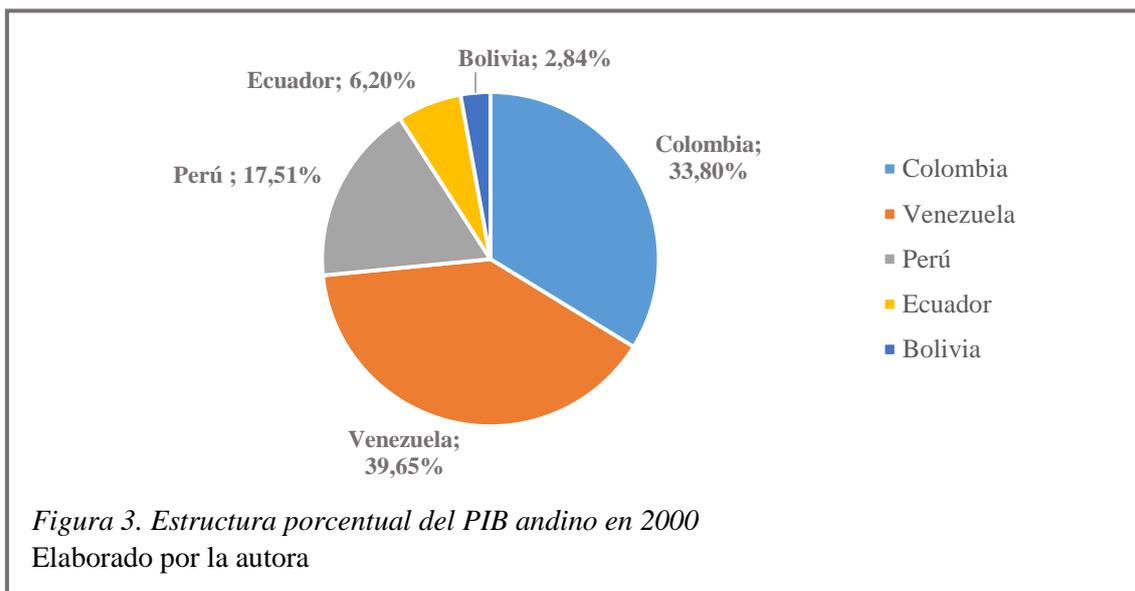
Como se precisó en el capítulo previo, desde 2000 los países andinos han profundizado en visiones distintas sobre sus prioridades en cuanto a desarrollo y esquemas de integración (Chiriboga, 2009: 5). La compatibilidad relativa de los cinco países respecto de la apertura hacia el mercado mundial se mantuvo hasta fines de la década de 1990. Las discrepancias entre los países miembros fueron subiendo de nivel hasta que Venezuela resolvió retirarse de la CAN en 2006 (*Ibid.*: 2, 14). La salida de Venezuela ocasionó una sustancial disminución del PIB total y per cápita del bloque andino y consecuentemente una menor participación del mismo en el PIB de América Latina (tabla 5).

4.1.2. Estructura porcentual del PIB comunitario

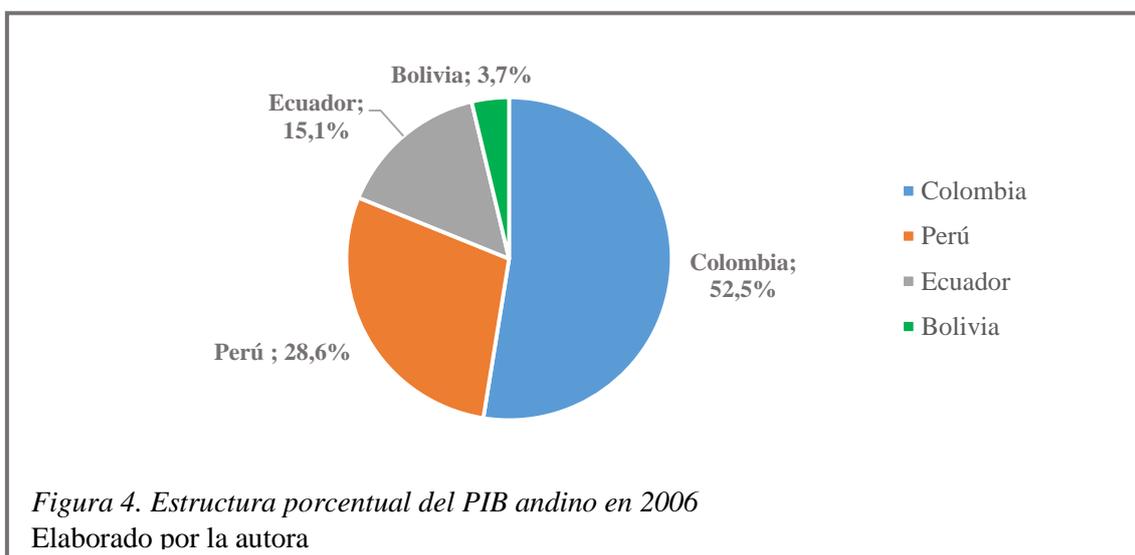
Entre 1990 y 1995, en la estructura porcentual del PIB de la Comunidad Andina se destacaron las participaciones de Colombia y Venezuela. En 1990 Colombia generó el 37% del PIB del bloque andino, siendo el país miembro con mayor participación. En ese mismo año, la participación de Venezuela se ubicó en segundo lugar. En 1995 el porcentaje del PIB colombiano del total ascendió a 41% y el porcentaje del PIB venezolano se mantuvo en el segundo lugar (figuras 1 y 2).



En 2000 las distribuciones porcentuales del PIB andino siguieron concentradas en Colombia y Venezuela. En ese año Venezuela generó el 40 % del PIB del bloque andino, siendo el país miembro con mayor participación. Mientras que la participación de Colombia se ubicó en el segundo lugar (figura 3).



En 2006 la distribución porcentual del PIB de la CAN cambió sustancialmente, al salir Venezuela. Desde ese año, Colombia alcanzó una representación casi del 53% del PIB comunitario, siendo, desde entonces, la participación más representativa en comparación con las del resto de países miembros (figura 4).



4.2.Comercio intracomunitario 1990-2008

Los datos de las exportaciones realizadas por los socios al propio mercado de la Comunidad Andina y los abastecimientos intracomunitarios son parte del índice de comercio intra-CAN. La sumatoria de estas variables constituye el numerador de este índice, construido ad hoc.

A continuación se exponen las cifras y una breve descripción de la evolución del comercio intra-bloque en el proceso andino de integración en el periodo 1990-2008. Esto para poder calcular el índice de comercio intracomunitario, en primer lugar; y tener una visión preliminar sobre el comportamiento del comercio intra-CAN, en segundo lugar. El propósito final de esta información es sustentar la idea central de este capítulo, y, consecuentemente, corroborar con la hipótesis de investigación.

Como ya se mencionó, a principios de la década de 1990 el proceso andino de integración emprendió diversos esfuerzos por adaptarse al nuevo regionalismo. El organismo debía responder a los nuevos intereses de sus países miembros, desprendidos del objetivo original del Acuerdo de Cartagena, de profundizar el proceso de industrialización en la región (Porta, 2008: 25 y 30). Las prioridades cambiaron hacia una más intensa inserción en la economía mundial mediante la apertura (Payne y Gamble, 2013: 116).

En 1993 se eliminaron los aranceles entre los países miembros para formar una zona de libre comercio (López, 2014: 105). Probablemente esto facilitó el crecimiento de los flujos comerciales intra-bloque durante los primeros años 90 (Porta, 2008: 26). De manera paralela, las estructuras productivas de los países miembros de la CAN intensificaron su comercio hacia zonas fuera de la subregión (Chiriboga, 2009: 5). De hecho, en la década final del siglo XX los países andinos liberalizaron fuertemente sus regímenes comerciales para ajustarse al modelo de inserción internacional, que implicaba una mayor apertura económica y comercial (Porta, 2008: 26).

Pero mientras los países miembros buscaban una mayor orientación hacia el exterior, la profundización del proceso andino de integración disminuía. En efecto, los intereses de los países ya no giraron en torno a un objetivo compartido, lo que generó un escenario de crisis recurrentes (Chiriboga, 2009: 2). Un clima de mayor competencia se expandió en la región andina, a medida que los países procuraron ajustarse al nuevo contexto mundial (Benavente et al., 1996: 50). Así, a partir de la década de 1990 la

tradición centenaria en América Latina, de fragmentación interna en lo económico, recuperó presencia en la Comunidad Andina (Sunkel, 1998: 4).

Desde 2000 el desempeño de los intercambios comerciales entre los países miembros se debilitó (Porta, 2008: 27). En esos años el bloque andino impulsó una fuerte articulación hacia el mercado externo, lo que disminuyó la prioridad de los países miembros hacia el comercio intracomunitario. En efecto, las diferentes visiones en cuanto a desarrollo y esquemas de integración en la región evidenciaron la poca convergencia para consolidar el comercio intra-CAN (Chiriboga, 2009: 5).

4.2.1. Exportaciones intracomunitarias, 1990 – 2008

La tabla 6 muestra los datos de las exportaciones realizadas por los socios al propio mercado de la CAN, entre 1990-2008, recolectados para el cálculo del índice de comercio intracomunitario. Además, esta tabla presenta la participación de las exportaciones intrazona, ponderadas por las exportaciones totales del bloque andino.

Con estos datos del propio mercado de la CAN, se define la evolución del comercio entre los países andinos para fortalecer las conclusiones finales del capítulo. Esto porque la participación de las exportaciones intracomunitarias en las exportaciones totales de la Comunidad Andina muestran si el organismo incrementó su interés hacia el comercio interno. En efecto, los principales datos de comercio de una región son indicadores ampliamente conocidos que definen en gran medida el dinamismo del comercio extra e intracomunitario de una región (Durán y Álvarez, 2008: 10).

En la década de 1990 las exportaciones realizadas por los países andinos al propio mercado de la CAN crecieron de manera dinámica y sostenida. Es así que su participación en las exportaciones totales de los países miembros aumentó significativamente, llegando en 1998 a representar 13,70% de las exportaciones totales. Esta participación fue la más significativa del periodo en estudio. Importa resaltar que en esta década las exportaciones intra-bloque mostraron una evolución más dinámica en comparación con la década de 2000 (tabla 6).

Desde 1999 las exportaciones intra-CAN mostraron menos dinamismo que a inicios de la década. Su participación en las exportaciones totales del organismo fue inestable: descendiendo unos años y tratando de recuperarse en otros. A partir de 2005 esta variable muestra un descenso, perdiendo participación en el total exportado. En

síntesis, las exportaciones intracomunitarias terminaron el periodo analizado con una ponderación similar a la de 1992, y no volvieron a alcanzar porcentajes similares a los alcanzados en los noventa.

Tabla 6.

Exportaciones FOB de los países de la CAN, al resto del mundo y hacia los países de la CAN - USD, precios corrientes-

AÑO	EXPORTACIONES FOB AL MUNDO Y HACIA LOS PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA				
	TOTAL AL MUNDO	Al resto del mundo		Exportaciones a la CAN	
	Valor (millones)	Valor (millones)	% total del exportado	Valor (millones)	% total del exportado
1990	31.138,00	29.829,15	95,80%	1.308,85	4,20%
1991	29.363,00	27.551,00	93,83%	1.812,00	6,17%
1992	28.380,00	26.145,98	92,13%	2.234,02	7,87%
1993	28.819,00	25.985,20	90,17%	2.833,80	9,83%
1994	33.844,00	30.372,09	89,74%	3.471,91	10,26%
1995	39.482,00	34.622,85	87,69%	4.859,15	12,31%
1996	45.562,00	40.859,83	89,68%	4.702,17	10,32%
1997	48.649,00	43.015,48	88,42%	5.633,52	11,58%
1998	39.661,00	34.228,46	86,30%	5.432,54	13,70%
1999	40.053,00	36.062,18	90,04%	3.990,82	9,96%
2000	59.684,00	54.489,46	91,30%	5.194,54	8,70%
2001	51.946,00	46.231,07	89,00%	5.714,93	11,00%
2002	52.747,00	47.396,00	89,86%	5.351,00	10,14%
2003	57.221,00	52.184,34	91,20%	5.036,66	8,80%
2004	78.620,00	71.602,40	91,07%	7.017,60	8,93%
2005	107.201,00	98.483,33	91,87%	8.717,67	8,13%
2006	64.901,00	59.711,49	92,00%	5.189,51	8,00%
2007	76.910,00	70.987,97	92,30%	5.922,03	7,70%
2008	93.988,00	86.915,27	92,47%	7.072,73	7,53%

Tomado de Comtrade, 2018.

La tabla 6 también presenta la evolución y la participación de las exportaciones de la Comunidad Andina hacia el resto del mundo. En términos generales, las estadísticas parecen indicar que la preponderancia de los socios comerciales extra-comunitarios de inicios del período (1990) cedió terreno frente al mercado regional. Pero esta tendencia se revirtió desde 1999, en beneficio de la preponderancia de los mercados extracomunitarios.

En conclusión, la participación de las exportaciones realizadas por los socios al propio mercado de la CAN fue poco significativa en comparación con las exportaciones extracomunitarias durante el periodo 1990-2008 a pesar de que en los primeros años las exportaciones intra-bloque crecieron de manera dinámica y sostenida. Esto revela que las exportaciones del bloque andino estuvieron dirigidas hacia el mercado externo. Es decir, la Comunidad Andina mostró un nivel de apertura al exterior elevado en términos de comercio mientras experimentó poco interés por su mercado interno. Esto evidencia que la intensidad de las exportaciones intracomunitarias comparadas con las exportaciones extracomunitarias fue poco representativas, entre 1990 – 2008.

4.2.2. Importaciones intracomunitarias, 1990 – 2008

La tabla 7 presenta la evolución y el peso de los flujos de importaciones intracomunitarias en el periodo 1990-2008. En primer lugar, los datos recolectados sobre los abastecimientos intra-CAN sirven para el cálculo del índice intracomunitario. En segundo lugar, estos datos son utilizados para definir la evolución del comercio interno del bloque andino. Esta información tiene el propósito de fortalecer las conclusiones finales del apartado. Esto porque la participación de las importaciones intracomunitarias en las importaciones totales de la Comunidad Andina muestran si el organismo incrementó su interés hacia su mercado interno en términos de comercio.

Tabla 7.

Importaciones CIF de los países de la CAN, desde el resto del mundo y desde los países de la CAN -USD, precios corrientes -

IMPORTACIONES CIF DESDE EL MUNDO Y DESDE LOS PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA					
AÑO	TOTAL AL MUNDO	Desde el resto del mundo		Desde la CAN	
	Valor (millones)	Valor (millones)	% del total importado	Valor (millones)	% del total importado
1990	18.107,00	16.852,85	93,07%	1.254,15	6,93%
1991	22.286,00	20.618,99	92,52%	1.667,01	7,48%
1992	28.199,00	26.053,77	92,39%	2.145,23	7,61%
1993	30.341,00	27.673,93	91,21%	2.667,07	8,79%
1994	31.595,00	28.286,50	89,53%	3.308,50	10,47%
1995	39.703,00	34.829,98	87,73%	4.873,02	12,27%

1996	37.081,00	32.259,75	87,00%	4.821,25	13,00%
1997	45.348,00	39.512,23	87,13%	5.835,77	12,87%
1998	46.231,00	41.038,70	88,77%	5.192,30	11,23%
1999	36.318,00	32.143,19	88,50%	4.174,81	11,50%
2000	40.718,00	35.622,06	87,48%	5.095,94	12,52%
2001	45.544,00	40.362,86	88,62%	5.181,14	11,38%
2002	41.373,00	36.146,15	87,37%	5.226,85	12,63%
2003	39.878,00	33.156,11	83,14%	6.721,89	16,86%
2004	53.629,00	44.504,43	82,99%	9.124,57	17,01%
2005	70.451,00	63.375,42	89,96%	7.075,58	10,04%
2006	90.120,00	84.464,16	93,72%	5.655,84	6,28%
2007	116.841,00	110.408,55	94,49%	6.432,45	5,51%
2008	144.005,00	136.059,24	94,48%	7.945,76	5,52%

Tomado de Comtrade, 2018.

Las importaciones provenientes de los países andinos presentan una irregular tendencia creciente hasta 2004. Luego de este año se observa una drástica caída, que podría tener relación con la salida de Venezuela (tabla 7). En la primera mitad de la década de 1990, los valores de las importaciones intracomunitarias crecieron de forma dinámica y sostenida. Esto permitió que su participación en las importaciones totales de la CAN adquiriera mayor representatividad, pasando de 6,93% de las importaciones totales, a 13% en 1996 (tabla 7).

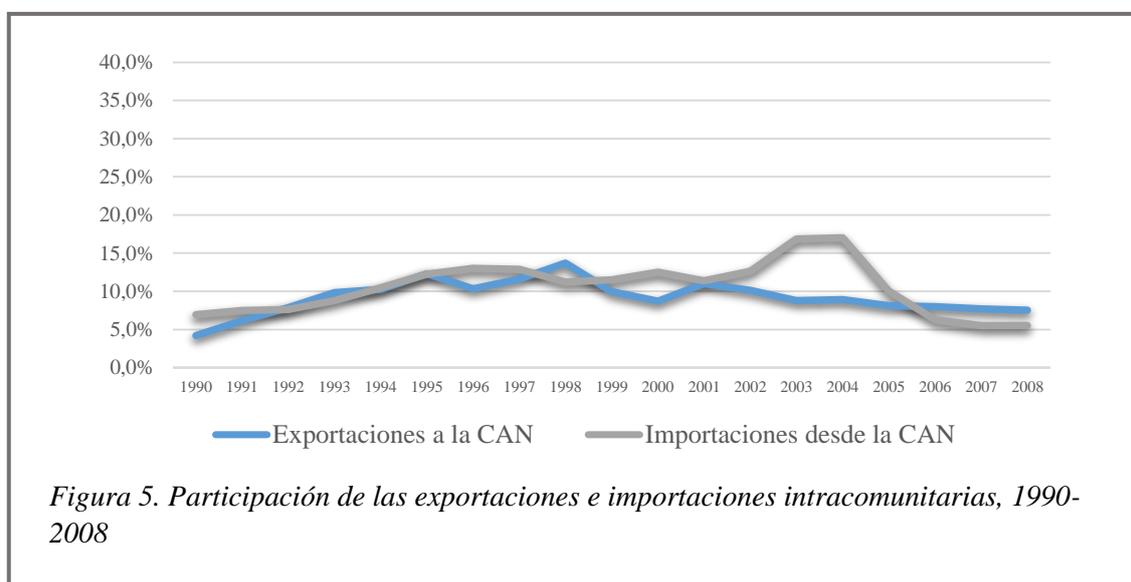
Entre 1997 y 2002 esta variable se mostró menos dinámica que a inicios de la década de 1990. En esta etapa las importaciones desde los países de la subregión oscilaron alrededor del 12% del total importado (tabla 7). En el bienio 2003-2004 se registraron participaciones porcentuales de las importaciones desde los países andinos inusualmente altas, cercanas al 17% del total. Desde 2005 se desplomó la participación de las importaciones provenientes de los socios andinos, en el total importado, llegando a un mínimo de 5,51% en 2007 (tabla 7).

Esta expansión de las importaciones intracomunitarias podría estar vinculada a una mayor orientación de los países miembros hacia estas transacciones en la fase de recuperación de lo que se dio en llamar el “súper ciclo de los *commodities*”. En efecto, los mercados de Venezuela, Perú y Ecuador se abrieron a sus socios andinos. Estos países se revelaron como compradores dinámicos durante los primeros años del siglo XXI (Porta, 2008: 32). Luego de alcanzar importantes superávits comerciales en la década de

1990, Venezuela pasó a registrar sustanciales saldos negativos en el comercio intra-andino (*Ibid.*: 33).

Entre 1990 y 1997 las importaciones del bloque andino desde el resto del mundo perdieron importancia en relación a las importaciones totales. Desde 1998 se nota una recuperación de esas importaciones –salvo en el bienio 2003-2004– hasta recuperar la participación registrada al inicio del periodo de análisis. En términos generales, la participación de los abastecimientos intra-CAN no superaron en promedio el 10% del total importado durante el periodo 1990-2008 (tabla 7). Esto revela que las importaciones del bloque andino provienen mayoritariamente del mercado externo, demostrando que la participación del comercio intracomunitario no es significativa dentro de las importaciones totales. Esta inferencia soportaría la idea central del presente capítulo, de que el comercio intra-CAN no ha podido mantener su funcionalidad debido al nivel de intensidad de su comercio intracomunitario no permite profundizar su integración.

La figura 5 ilustra la evolución de los intercambios comerciales intra-zona, como porcentaje de los intercambios totales de la Comunidad Andina.



A inicios de la década de 1990, hasta 1996, las participaciones de las exportaciones e importaciones intra-andinas crecieron en forma sincronizada. Entre 1996 y 2001 se evidencia una alternancia de las ponderaciones, de dimensiones moderadas. Pero, a partir de 2001 se evidencia dos tendencias claramente diferenciadas: por un lado,

de importaciones inestables (determinadas por la apertura ya indicada y luego por la salida de Venezuela) y por otro una constante tendencia decreciente de las exportaciones (figura 5). Esto revela que a partir de 1996, por un lado; los intercambios comerciales de la Comunidad Andina se orientaron al sector externo y, por otro lado; la intensidad del comercio intracomunitario del organismo fue poco significativo.

Se observa que la Comunidad Andina durante el periodo 1990-2008, es decir cuando este organismo procura adaptarse al avance de la globalización, no apostó por los intercambios comerciales realizados entre sus países socios, a su vez el organismo optó por realizar intercambios comerciales extracomunitarios. Gamble y Payne plantean que los estados han tratado de responder a la globalización a través estrategias ofensivas que implican la continua apertura de los estados hacia la economía global (Gamble y Payne, 2013: 115 y 116).

Este escenario fortalece la idea central de este capítulo, de que el comercio intra-bloque de la Comunidad Andina durante el periodo 1990-2008 evidencia que el organismo no ha podido mantener su funcionalidad. Las participaciones de los intercambios comerciales intracomunitarios en el total del comercio del bloque andino no fueron significativas. No obstante, la dinámica comercial interna de un proceso de integración es parte de la base de su desarrollo (Chiriboga, 2009: 4), más todavía si se recuerda que el bloque andino nació en el marco del antiguo regionalismo para el cual el comercio en la región es un componente básico para la industrialización sustitutiva (Briceño, 2013: 10).

Entre 1996 y 2004 la creciente inestabilidad de las exportaciones e importaciones intracomunitarias en el total de los intercambios de la CAN estaría relacionada con la vulnerabilidad externa de la región andina ante las crisis financieras internacionales. Las crisis mexicana de 1994-1995, asiática de 1997-1998 y rusa de 1998, habrían repercutido en los países miembros de la CAN. A estas habría que añadir la crisis financiera de 1998-1999 que terminó con la soberanía monetaria del Ecuador. Estas dificultades habrían llevado a los países andinos a perder interés en fortalecer el intercambio comercial intra-bloque (Maldonado, 2003: 7).

El descenso de las exportaciones e importaciones intracomunitarias en el segundo quinquenio del siglo XXI podría estar vinculado con los acuerdos de libre comercio celebrados por Colombia y Perú, en forma individual, con otros países y regiones del mundo. Importa recordar que en un primer momento el bloque andino se propuso negociar “bloque a bloque” con terceros países y otras regiones, pero finalmente se negoció en forma individual, lo que también contribuyó a debilitar a la CAN (SELA, 2014: 76).

La pérdida de participación del comercio intra-bloque en el total del comercio, entre 2005 y 2008, también podría estar vinculada a la salida de Venezuela del organismo en 2006. La vulnerabilidad de la Comunidad Andina ante el retiro de Venezuela se mostró especialmente intensa en el campo del comercio intracomunitario. Esto porque Venezuela era el mayor importador de la CAN (Malamud, 2006: 7).

En todo caso, las cifras parecen indicar que las exportaciones e importaciones realizadas por los socios al propio mercado de la CAN no han sido las prioritarias, comparadas con las exportaciones e importaciones desde el resto del mundo. Esto respalda la idea central de este capítulo y, consecuentemente, contribuye a la comprobación de la hipótesis de investigación.

4.3. Índice de Comercio Intracomunitario (ICI)

La elaboración de este índice de comercio intracomunitario (ICI) tiene como objetivo medir la intensidad del comercio intra-bloque en el proceso andino de integración, entre 1990 y 2008. Resulta de la relación entre la sumatoria de las exportaciones de los países miembros a los países miembros de la CAN más la sumatoria de las importaciones de los países miembros desde los países miembros, sobre la sumatoria de los PIB de los países miembros, tal que:

$$ICI = \frac{\sum_{i=1}^n X_i + \sum_{i=1}^n M_i}{\sum_{i=1}^n PIB_i}$$

Donde:

Variables	Descripción
X_i	Exportaciones intracomunitarias de cada país
M_i	Importaciones intracomunitarias de cada país
PIB_i	Producto Interno Bruto de cada país

Este indicador oscila entre 0 y 1. Considerando las situaciones extremas del índice se tiene (Durán y Álvarez, 2008: 16):

1. Cuando el índice intra-CAN es 0, este resultado indica que la intensidad del comercio intracomunitario es nulo. Es decir, la propensión de la Comunidad Andina hacia su mercado interno en términos de comercio es nula.
2. Cuando el índice intra-CAN es 1, este resultado indica que una intensidad preponderante del comercio intracomunitario. Es decir, la Comunidad Andina tiene una propensión absoluta hacia su mercado interno en términos de comercio.

Importa resaltar que los resultados obtenidos del índice de comercio intra-CAN, entre 1990 y 2008, serán respaldados por el trabajo teórico sobre integración económica de Jacob Viner. Esto para garantizar que el comercio intra-CAN demuestra que el organismo no ha podido mantener su funcionalidad durante el avance de la globalización debido a que la intensidad de ese tipo de comercio fue marginal, reduciendo la posibilidad del organismo de profundizar su proceso de integración.

Se puede interpretar que el trabajo teórico realizado por Jacob Viner sobre uniones aduaneras determina que la región obtiene ventajas de la integración económica cuando ésta pueda avanzar hacia una mayor forma de integración. Esto es posible siempre y cuando entre los países miembros haya un mayor comercio. En efecto, el razonamiento de Viner argumenta que una integración económica debe avanzar de la eliminación de barreras arancelarias entre países miembros hacia unión aduanera siempre que el proceso de integración económica genere los efectos de creación y expansión de comercio y reduzca el efecto de desviación de comercio (Maesso, 2011: 122).

A continuación se presentan los resultados obtenidos del Índice del Comercio Intra-CAN durante el período 1990-2008.

Tabla 8. ICI-CAN

PIB CAN		Exportaciones Intracomunitarias	Importaciones Intracomunitarias	ÍNDICE DE COMERCIO INTRA-CAN	PARTICIPACIÓN DE COMERCIO INTRA-CAN
Año	Valor (millones de dólares corrientes)	Valor (millones de dólares corrientes)	Valor (millones de dólares corrientes)	Rango: 0 - 1	(%)
1990	153.460,85	1.308,85	1.254,15	0,02	1,67%
1991	167.227,69	1.812,00	1.667,01	0,02	2,08%
1992	180.666,97	2.234,02	2.145,23	0,02	2,42%
1993	189.808,96	2.833,80	2.667,07	0,03	2,90%
1994	226.061,12	3.471,91	3.308,50	0,03	3,00%
1995	269.688,25	4.859,15	4.873,02	0,04	3,61%
1996	271.970,30	4.702,17	4.821,25	0,04	3,50%
1997	307.240,59	5.633,52	5.835,77	0,04	3,73%
1998	300.750,37	5.432,54	5.192,30	0,04	3,53%
1999	278.996,20	3.990,82	4.174,81	0,03	2,93%
2000	295.482,09	5.194,54	5.095,94	0,03	3,48%
2001	305.781,82	5.714,93	5.181,14	0,04	3,56%
2002	282.103,32	5.351,00	5.226,85	0,04	3,75%
2003	277.429,12	5.036,66	6.721,89	0,04	4,24%
2004	341.678,90	7.017,60	9.124,57	0,05	4,72%
2005	419.216,68	8.717,67	7.075,58	0,04	3,77%
2006	309.502,61	5.189,51	5.655,84	0,04	3,50%
2007	373.746,89	5.922,03	6.432,45	0,03	3,31%
2008	443.031,53	7.072,73	7.945,76	0,03	3,39%

Tomado de Comtrade, 2018.

En términos generales, los resultados obtenidos del índice de comercio intra-CAN, entre 1990-2008, son valores marginales considerando que este indicador oscila entre 0 y 1. En otras palabras, la intensidad de las exportaciones e importaciones intracomunitarias no fue representativa. De hecho, estas cifras no superan un índice de comercio intra-CAN de 0,1. Esto evidencia que la propensión de la Comunidad Andina hacia su mercado interno en términos de comercio no fue significativa, entre 1990-2008.

Específicamente, entre 1990-1998 los resultados obtenidos del índice de comercio intra-CAN crecieron de manera sostenida, llegando en 1998 a una cifra de 0,04. Importa resaltar que estos resultados son los más dinámicos en comparación con el resto de

resultados del índice de comercio intracomunitario durante el período en estudio. A pesar de este comportamiento, los resultados obtenidos fueron menores a la cifra de 0,1. Esto indica que la intensidad del comercio intracomunitario tendió a ser débil considerando el rango del índice de 0 a 1, el cual es utilizado para reflejar la propensión del bloque andino hacia los intercambios comerciales entre sus países miembros.

Finalmente, desde 1999 las cifras obtenidas del índice de comercio intra-CAN presentaron un comportamiento inestable: descendiendo unos años y tratando de recuperarse otros. De igual manera, los resultados obtenidos son débiles tomando en consideración que el índice oscila entre 0 y 1. Una vez más se evidencia que la propensión del bloque andino hacia su mercado interno fue poco significativa.

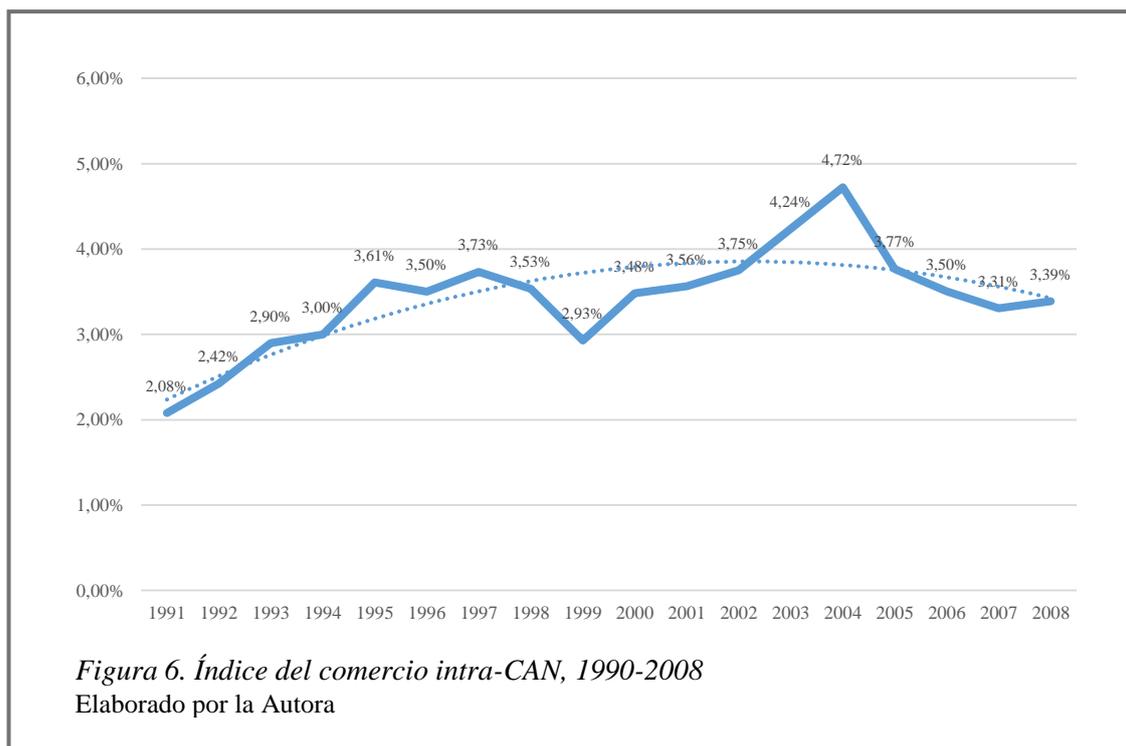
Frente a estos escenarios, se puede inferir que la intensidad del comercio intra-andino, entre 1990-2008, evidencia la disfuncionalidad del organismo en el nuevo regionalismo, durante el avance de la globalización. Esto porque el bloque andino presentó una propensión poco significativa hacia su mercado interno en materia de comercio durante el periodo en estudio. La CAN podía constituirse en un organismo funcional si éste organismo trascendía su objetivo original de profundizar su proceso de integración, como se mencionó en el tercer capítulo. Esto era posible frente a un mayor comercio entre sus países miembros. En efecto Jacob Viner manifiesta que una integración económica puede avanzar hacia una unión aduanera cuando su comercio intracomunitario es representativo.

La tabla 8 a su vez indica la participación porcentual del comercio intra-bloque en el PIB de la subregión. Estos datos revelan la influencia que tiene el comercio intracomunitario para los países miembros de la CAN con la finalidad de aportar mayor valor a la comprobación de la hipótesis de investigación, de que el bloque andino se ha constituido en un mecanismo no funcional en las últimas décadas. Para lo cual se debe tener en cuenta *el supuesto subyacente del índice de comercio intra-CAN*, el cual consiste en anticipar que la participación del comercio intra-CAN en el PIB conjunto de los países andinos sería poco significativa, decreciente, o que al menos se mantendría en el tiempo.

Por un lado, entre 1990 y 1998 la participación del comercio intra-zona en el PIB del bloque andino creció de manera sostenida. En 1990, el comercio realizado por los países andinos en el propio mercado de la CAN fue de 1,7%; en tanto que en 2004, la proporción subió a 4,72%. Por otro lado, desde 1999 el peso de las exportaciones e

importaciones intracomunitarias presentaron un comportamiento inestable: descendiendo unos años y tratando de recuperarse en otros.

A continuación la figura 6 permite apreciar los momentos de crecimiento, inestabilidad y descenso de la participación del comercio intra-bloque en el PIB del bloque andino durante el período de 1990-2008.



Se observa que, los resultados obtenidos cumplen con *el supuesto subyacente del índice de comercio intra-CAN*. En primer lugar; la participación del comercio intracomunitario en el PIB de la región no es representativa, entre 1990-2008. Esto porque los datos de este indicador oscilaron entre 1,7% y 4,8% del PIB andino. En segundo lugar, comparando las participaciones del comercio intracomunitario durante el período en estudio es posible determinar que estos datos no varían sustancialmente. De hecho, la participación del comercio intra-CAN en el PIB de los países andinos fue del 3%. Las sumatorias de las exportaciones e importaciones intracomunitarias en el periodo en estudio no fueron representativas para en el PIB de la subregión, denotando que la Comunidad Andina apostó significativamente por el comercio extracomunitario.

4.4. Corolario

En conclusión, los resultados obtenidos del índice de comercio intra-CAN demuestran que el comercio realizado por los países miembros hacia y desde el propio mercado de la CAN experimentó una propensión marginal, entre 1990 y 2008. En contraste, una mayor preferencia hacia los mercados externos en términos de comercio fue adoptada por el bloque andino. Esto corrobora cuantitativamente la hipótesis de investigación, de que el organismo no ha podido mantener su funcionalidad en el nuevo regionalismo, durante el avance de la globalización, desde la década de 1990.

Esto porque este análisis demuestra que el motivo por el cual el organismo no ha podido mantener su funcionalidad se debe al desfase entre su arquitectura y los principios del nuevo regionalismo que obedecen al proceso de globalización. Desde su creación un componente básico de la arquitectura del bloque andino ha sido el comercio intracomunitario para la profundización de su proceso de integración. Mediante el índice de comercio intra-CAN se observa que la intensidad del comercio intracomunitario en la CAN fue casi nula en el periodo analizado. La intensidad marginal del comercio intracomunitario reduce las posibilidades de que el organismo alcance una mayor forma de integración. En globalización, el comercio intracomunitario debe contemplar el hecho de que los países apuestan por abrir sus economías y liberar su comercio hacia terceros países (Gamble y Payne, 2013: 115).

Como menciona Jacob Viner, una integración puede generar mayores beneficios para sus países miembros cuando avanza hacia una unión aduanera. En efecto, un bloque regional que genere discriminación arancelaria debe avanzar hacia una forma mayor de integración económica. Pero, esto es alcanzable mientras mayor sea el comercio en la unión aduanera. Asimismo, Chiriboga sostiene que la participación porcentual del comercio intra-bloque determina la importancia que el mercado de un proceso de integración tiene para sus países miembros (2009: 6).

No obstante, la intensidad del comercio intracomunitario de la CAN fue poco significativa en el periodo estudiado, reduciendo la posibilidad del organismo de profundizar su proceso de integración y, consecuentemente, robusteciendo su disfuncionalidad. En este sentido, el comercio intracomunitario es una variable cuantitativa que al igual que las tres variables cualitativas presentadas en el tercer

capítulo: la estructura institucional, la armonización de las políticas, y los conflictos suscitados entre los países miembros comprueba la hipótesis de investigación.

Durante el periodo 1990-2008 la participación del comercio intra-andino en el PIB de la subregión presentó una tendencia parabólica (la línea de tendencia de la figura 6), que gira en torno a momentos de auge y debilidad. Las exportaciones e importaciones internas luego de mostrar un incremento dinámico y sostenido a inicios de los noventa pasaron a registrar un crecimiento inestable entre el segundo quinquenio de los noventa e inicios del siglo XXI, para luego, entre 2005 y 2008 caer significativamente.

A pesar de que el comercio intra-mecanismo intentó recuperarse entre 2000 y 2004, al parecer los esfuerzos fueron insuficientes para alcanzar un crecimiento sostenido y dinámico como el incremento de los flujos de comercio realizados por los socios al propio mercado de la CAN durante los primeros años de la década de 1990.

De manera similar, el índice de comercio intra-CAN durante el período analizado demostró que, en general, la propensión del bloque andino hacia las exportaciones realizadas por los socios al propio mercado, así como los abastecimientos intracomunitarios fue poco significativa. Esto denotó una intensidad del comercio intra-andino con tendencia cuasi-marginal en comparación con las transacciones hacia el mercado extra-andino.

Finalmente, se puede inferir que: a) el índice de comercio intra-CAN, construido ad hoc, b) la participación del comercio intra-bloque en el PIB de la subregión y c) los principales datos del comercio intracomunitario: las exportaciones e importaciones entre los países miembros, entre 1990-2008, conjuntamente con el análisis teórico de Jacob Viner fueron herramientas indispensables para corroborar con la hipótesis de investigación.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Esta investigación analizó la disfuncionalidad del Pacto Andino / Comunidad Andina de Naciones (CAN), entre 1990 y 2008, período en el cual el organismo procuró adaptarse al avance de la globalización. También se explicó cómo se expresó esta disfuncionalidad en forma de crisis recurrentes, a partir del estudio de la armonización de las políticas comerciales y económicas en el organismo de integración, de los conflictos entre los países miembros, de la estructura institucional y del comercio intra-andino.

Particularmente, en esta investigación se determinó los contextos internacional y latinoamericano en los cuales se ha dado el proceso andino de integración regional antes y después de 1990; se identificó la frecuencia relativa de eventos de crisis, antes y después de ese año; se estableció los factores que incidieron en la disfuncionalidad del bloque andino; y se analizó la dinámica comercial intra-CAN a partir de 1990 hasta 2008.

La principal contribución de esta tesis es la corroboración de la hipótesis central de la investigación. El Pacto Andino fue un proceso de integración ideado y generado en el marco del antiguo regionalismo, durante la época del pacto fordista que, a pesar de su evolución, no ha podido mantener su funcionalidad en el nuevo regionalismo, durante el avance de la globalización, desde la década de 1990.

El proceso andino de integración nació en el marco del antiguo regionalismo latinoamericano. En sus primeros años, el organismo promovió los objetivos y valores de ese regionalismo, constituido como un elemento fundamental del modelo de desarrollo diseñado para la región, con base en el régimen fordista de acumulación de capital. Desde 1990 el bloque andino procuró ajustarse al nuevo regionalismo el cual responde a la globalización, constituida en el marco del régimen de acumulación flexible de capital. A partir de ese momento el bloque andino ha reducido su intensidad y velocidad de avance, incrementando la frecuencia de eventos de crisis.

El trabajo empírico realizado en esta tesis permite inferir que el trasfondo de la disfuncionalidad del bloque andino es la relación positiva entre el nuevo regionalismo y la globalización. El nuevo regionalismo se constituyó como un medio para avanzar hacia la globalización (Payne, 2016:16). Pero en su forma original, el regionalismo andino se

constituyó como un camino hacia la industrialización. El Pacto Andino emergió como un medio para acelerar la industrialización por sustitución de importaciones consensuada por los países miembros del bloque. Este objetivo difícilmente se pudo articular al nuevo regionalismo, de corte aperturista.

La disfuncionalidad del bloque andino radica en la reducción de la magnitud y velocidad de la profundización del proceso andino de integración, es decir el incumplimiento del objetivo de formar un mercado común subregional. Esto se evidenció en el fracaso del arancel externo común, en la eliminación de la Decisión 24 sobre control de los capitales extranjeros, los conflictos de intereses y la estructura institucional.

El Pacto Andino fue un proceso de integración generado en el marco del antiguo regionalismo, durante la época del pacto fordista. Esto se evidencia en el establecimiento del arancel externo común (AEC). El AEC debía proteger la industria andina de la competencia externa y contribuir a la formación del mercado subregional para profundizar la industrialización regional. Estas funciones del AEC encierran los principios del regionalismo latinoamericano de los sesenta, como el proteccionismo y un espacio económico ampliado. En este sentido, el bloque andino emergió bajo el fundamento ideológico de los proyectos de integración de la región latinoamericana.

Esta variable demuestra que el bloque andino no ha podido mantener su funcionalidad en el nuevo regionalismo, durante el avance de la globalización. En la década de 1990 mediante una reducción sustancial de sus niveles, el arancel externo común se convirtió en un instrumento para concretar la apertura comercial en bloque frente a terceros países. De esta manera el organismo debía adaptarse al nuevo regionalismo y responder a la globalización. Sin embargo, el acervo integracionista latinoamericano aún latente en el AEC divergía ampliamente con las tendencias del nuevo regionalismo, como la reducción de barreras arancelarias externas al resto del mundo. Esto evidenció la disfuncionalidad del AEC y las dificultades del avance del proceso andino de integración en medio del nuevo entorno internacional.

En el nuevo regionalismo, los recurrentes incumplimientos de la normativa andina con respecto al AEC por parte de los países miembros obstruyeron la aplicación de este mecanismo. Así, el AEC no pudo mantener su funcionalidad en globalización. El fracaso de la aplicación del arancel externo común generó en la CAN un escenario conflictivo,

en el que el objetivo de profundizar el proceso de integración cada vez se hizo más difícil de alcanzar.

El Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros es la segunda variable que conforma la creación del Pacto Andino en el marco del antiguo regionalismo latinoamericano. La armonización de las políticas económicas con respecto al control en bloque de la inversión extranjera directa fue uno de los rasgos más sobresalientes del Pacto Andino. Para el regionalismo latinoamericano de los sesenta, el control de la competencia entre capitales extranjeros y nacionales era un elemento clave para afianzar el proceso de industrialización de la región.

Este control comunitario de los capitales extranjeros se convirtió en un mecanismo que obstruía la adaptación del organismo de integración al nuevo regionalismo. En globalización, los flujos de inversión extranjera son un elemento clave para la integración internacional. En este sentido, el Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros fue eliminado, al no poder mantener su funcionalidad en globalización. Esto perforó los esfuerzos del bloque andino para armonizar las políticas económicas y avanzar hacia la integración.

La disfuncionalidad del bloque andino se corrobora con el aumento del número de conflictos entre los países miembros. Mientras en el marco del regionalismo latinoamericano de los sesenta el Pacto Andino afrontó un único conflicto interno que giró en torno a las discrepancias de Chile sobre la decisión 24, en el nuevo regionalismo el organismo experimentó varios conflictos, en torno a la disonancia entre las diferentes prioridades de desarrollo y esquemas de integración internacional elegido por cada país miembro. Se puede afirmar que el consenso general de sus miembros, sobre los objetivos de la integración, se diluyó en el transcurso de la década de 1990.

En un inicio, todos los países miembros guiados por el paradigma de desarrollo latinoamericano observaron al Pacto Andino como un ambicioso esquema de integración que les permitiría alcanzar la industrialización y el desarrollo económico. En este escenario los países andinos fortalecieron su compromiso conjunto, generando un ambiente interno favorable para el avance de este proceso de integración. Contrariamente, en el período de 1990 a 2008, el bloque andino se convirtió en un organismo fragmentado con un proceso de integración adormecido. Los conflictos de intereses aumentaron,

sustentados en diferentes sendas de crecimiento y en incompatibles enfoques de inserción internacional.

Desde la década de 1990 el objetivo de profundizar el proceso andino de integración ha languidecido por la falta de acciones conjuntas por parte de sus países miembros. Por ejemplo, entre 1990 y 2008 fracasó la armonización de la política comercial. Esto confirma la disfuncionalidad de la CAN en el nuevo regionalismo, durante el avance de la globalización.

La estructura institucional del bloque andino es otra variable cualitativa utilizada para contrastar la hipótesis de investigación. En 1996, el Pacto Andino se transformó en Comunidad Andina de Naciones con la finalidad de adaptarse y responder a la globalización. Este cambio implicó una nueva estructura institucional, más extensa y compleja. Pero en sentido inverso, el régimen de acumulación flexible considera arcaicas a las estructuras institucionales complejas, en un contexto en el que la internacionalización debía depender de las fuerzas del mercado.

El fordismo impulsó la formación de instituciones para alcanzar la estabilidad del orden mundial. El modelo desarrollo latinoamericano adoptó este principio con la finalidad de que la integración regional alcance su propósito de industrializar la región. Justamente, uno de los rasgos sobresalientes del Pacto Andino fue la implementación de un sistema institucional con poder ejecutivo y un sólido cuerpo técnico, el cual creaba y velaba el cumplimiento de la normativa andina.

Este análisis cualitativo a partir de las tres variables citadas -la armonización de políticas comercial y económicas, la estructura institucional y los conflictos internos- permite concluir que entre 1990 y 2008 este organismo de integración tuvo que afrontar varios aspectos de la globalización que contrastan con su objetivo primigenio de sustituir importaciones, convirtiéndose estos en desafíos para su avance. Este proceso propició la disfuncionalidad de la CAN para profundizar su proceso de integración.

Mediante el análisis cualitativo este trabajo de investigación también pudo constatar los principales aspectos de la globalización, convertidos en desafíos para la CAN. La globalización expresa la adopción irrestricta del imperativo de la competitividad a través del libre flujo de bienes y servicios de terceros países en una región. Esto supeditó las capacidades materiales de la región andina a una condición en desarrollo luego de que

la estructura productiva de los países miembros del organismo había progresado en el marco del modelo de desarrollo latinoamericano.

La globalización ha afectado la capacidad de manejo de las políticas de los Estados y su capacidad regulatoria del proceso económico. Esto lesionó el cumplimiento de la normativa andina con respecto al arancel externo común y al Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros. Esto condujo al fracaso a la armonización de políticas en la Comunidad Andina. Con respecto al AEC, el organismo sigue buscando una normativa arancelaria que responda a las necesidades y expectativas de todos sus países miembros.

A partir de la década de 1990 el regionalismo andino trató de ajustarse a las tendencias de una concepción diferente de regionalismo. En 1996 el Pacto Andino se transformó en Comunidad Andina de Naciones. Así, el regionalismo andino procuró convertirse en un medio hacia una inserción más estrecha con la economía mundial. Pero a partir de ese momento, el regionalismo andino y la globalización han demostrado una relación que no va en una sola dirección.

Con la base teórica de la economía política internacional crítica, esta investigación pudo analizar la relación entre el regionalismo andino y la globalización. La anterior tradición integracionista de la CAN obstaculizó una relación positiva con la globalización. Es por esto que desde la década de 1990 la CAN ha experimentado escenarios de recurrentes crisis que han estancado el proceso de integración.

Al mismo tiempo, este marco de análisis permitió que esta investigación examine cómo han reaccionado los países miembros frente a la globalización. La respuesta de cada país miembro a la globalización giró en torno a la apertura de sus economías y a su orientación hacia el exterior. Esta respuesta impulsó la decisión del bloque andino de adoptar el nuevo regionalismo como marco para el avance de su proceso de integración.

El desarrollo teórico de Gamble y Payne permitió determinar las principales características de la globalización: la internacionalización de la producción y del estado. En esta línea, este trabajo de investigación consiguió identificar los desafíos que el bloque andino debía enfrentar en un contexto de globalización. Específicamente, los desafíos para la armonización de las políticas comercial y económica y para la acción conjunta del organismo frente al objetivo de profundizar su proceso de integración.

Asimismo, para afianzar la comprobación de su hipótesis este trabajo recurrió al método de Cox, para determinar cómo estuvo formado el regionalismo andino en la década de 1960 y cómo cambió desde la de 1990. Una vez más, se comprobó que el Pacto Andino emergió en el marco del regionalismo latinoamericano de los sesenta. También se identificó que la estructura productiva de la región andina a partir de los noventa profundizó su condición en desarrollo. Esto acrecentó la competencia entre sus países miembros, propiciando la disfuncionalidad de organismo en globalización.

Esta investigación también analizó la evolución del comercio intra-andino, como otra variable para corroborar la hipótesis central de investigación. Para Chiriboga, la dinámica del comercio intracomunitario es un elemento clave en el avance de un proceso de integración (2009: 4). En el caso de la Comunidad Andina, el avance del proceso de integración hacia un mercado común era uno de sus objetivos originales. Por lo tanto, la débil interdependencia comercial que ha generado la CAN evidencia, desde otro ángulo, que entre 1990 y 2008 el organismo no pudo mantener su funcionalidad.

El índice de comercio intra-CAN generado con los flujos de comercio intracomunitarios y el PIB regional reveló la débil interdependencia comercial que la CAN ha mantenido entre 1990 y 2008. En este período, ni en los mejores momentos de intensificación del intercambio comercial intracomunitario, se pudo alcanzar el 5% del PIB regional. Esto confirmaría la condición marginal de estas transacciones para los países miembros de la CAN. Esta conclusión respalda, de alguna manera, la percepción de Chiriboga, quien manifiesta que la importancia del mercado interno de un esquema de integración para sus países miembros radica en la participación porcentual del intercambio comercial intra-bloque (2009: 6).

El comercio intra-CAN se intensificó de manera dinámica y sostenida a inicios de los noventa. Este crecimiento de los flujos intra-bloque podría ser interpretado como el resultado de la desgravación interna en el organismo. Sin embargo, en los siguientes años la participación de estas transacciones en el PIB regional fue inestable y menos dinámica. En este sentido, la percepción de que el programa de desgravación interna facilitó la intensificación del comercio intra-bloque debe ser aceptada de manera parcial.

La intensificación de las exportaciones e importaciones intra-andinas en los noventa sucedió cuando los países miembros iniciaron un proceso unilateral de apertura comercial como respuesta a las cambiantes circunstancias del contexto internacional.

Gamble y Payne sostienen que, en un contexto de globalización, los países prefieren utilizar una estrategia ofensiva, que implica una continua apertura hacia la economía global (2013: 116).

Esto indicaría que la intensificación del comercio intra-CAN en la década de 1990 y a inicios del siglo XXI, más que ser facilitada por la zona de libre comercio del organismo, fue una consecuencia de la estrategia ofensiva adoptada por los países miembros en el escenario de la globalización. Esta inferencia respalda la percepción de Porta, en el sentido de que los intercambios intracomunitarios sólo adquirieron cierta relevancia en la década de 1990 debido a las políticas de apertura de las economías, más no debido al mérito de la normativa del bloque andino (2008: 50).

A inicios del siglo XXI, el comercio intra-andino recuperó su participación en el PIB de la CAN. En 2004, el índice de comercio intra-CAN registró la cifra récord de 4,7% del PIB comunitario. En los siguientes años, el índice de comercio intra-CAN descendió: los intercambios intracomunitarios perdieron participación en el PIB del organismo. El ICI-CAN registra un comercio intra-andino cuya intensidad se reduce constantemente hasta 2008, año final de este estudio. Esto manifiesta, al mismo tiempo, la fuerte articulación hacia el mercado exterior por parte de los países miembros.

Probablemente el trasfondo de la débil interdependencia comercial que ha generado la CAN entre 1990 y 2008 es el cambio hacia la globalización. Al intentar adaptarse al nuevo regionalismo, el regionalismo andino estableció una normativa que generó distorsiones en el comercio intracomunitario, como la Decisión 598, que permite a los países miembros negociar de manera individual, con cualquier otro país. En el segundo quinquenio del siglo XXI, los acuerdos de libre comercio celebrados por los miembros de la CAN en forma individual con otros países y regiones del mundo también podrían haber debilitado el proceso de integración.

La débil intensidad de los intercambios comerciales generada por la CAN en el período en estudio y el decrecimiento sostenido del índice de comercio intra-CAN entre 2005 y 2008 indican que, a pesar de su evolución, el proceso andino de integración no pudo mantener su funcionalidad en el nuevo regionalismo, durante el avance de la globalización, desde la década de 1990.

En este marco se abandonó la función original del bloque andino. Prueba de ello, en la década de 1990 este organismo de integración intentó convertirse en un instrumento para ampliar mercados mediante la negociación en bloque de acuerdos comerciales con terceros. A partir de la década de 2000 el organismo se desempeñó como una herramienta para la inserción internacional. Esto deterioró el objetivo original del bloque, de profundizar su proceso de integración. En su evolución más reciente, el organismo contribuyó a la expansión de acuerdos comerciales bilaterales, profundizando la fragmentación del proceso de integración.

Según Porta la integración andina debería afianzar las oportunidades de desarrollo que su mercado ampliado otorga a sus países miembros, mediante procesos de complementación productiva. Lo que sería una respuesta racional al nuevo contexto competitivo internacional (2008: 44).

En cierto sentido, en las siguientes décadas la CAN no podrá dejar de ser una herramienta de desarrollo industrial y económico que diversifique la estructura productiva de la región andina. Esto permitirá que la inserción del organismo en la economía mundial, en un contexto de globalización, fomente una competencia constructiva y cohesiva entre sus países miembros, en lugar de la competencia individualista prevaleciente desde la década de 1990 (Porta, 2008: 50).

BIBLIOGRAFÍA

- Adkisson, R. (junio 2003). The Andean Group: Institutional Evolution, Intra-regional Trade, and Economic Development. *Journal of Economic Issues*, 37 (2), pp. 371-379. Recuperado de <http://www.jstore.org/stable/4227900>.
- Aguirre, C. (2012). *La CAN, un organismo agotado en globalización: El fracaso del Arancel Externo Común*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Ecuador.
- Albuquerque, F. (1997). *Desarrollo económico local y distribución del progreso técnico: Una respuesta a las exigencias del ajuste estructural*. Chile, Santiago de Chile: Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social – ILPES.
- Alcalde, J. (julio 1997). La Liberalización de la inversión extranjera directa en América Latina: Un breve enfoque comparativo de Brasil, Chile, Perú y el Grupo Andino. *Apuntes 41*. Recuperado de <https://doi.org/10.21678/apuntes.41.460>.
- Andino, P. (1999). *Perspectivas del Arancel Externo Común Andino*. Recuperado el 10 de noviembre de intranet.comunidadandina.org/Documentos/DTrabajo/SGdt63.doc.
- Aquino, C. (2001). El Perú frente a los procesos de integración económica: Estrategias para una mejor inserción. *Revista de investigación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos del Perú*. Recuperado de <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/economia/19/a07.pdf>.
- Arestis, P. y Paliginis, M. (1995). Divergence and Peripheral Fordism in the European Union. *Review of Social Economy*, 53 (2), pp. 261-283. Recuperado de <http://www.jstore.org/stable/29769774>.
- Artigas, A. (s.f.). *La integración regional y comercial en América del Sur*. Recuperado el 12 de noviembre de 2017 de <http://institutdelors.eu/publications/>.
- Baki, I. (junio-2009). Comunidad Andina: Unidos hasta fin de los tiempos. *Revista de la Integración: 40 años de Integración Andina: Avances y Perspectivas* (4) pp. 39-41. Recuperado de http://www.comunidadandina.org/StaticFiles/201166191016revista_integracion_4.pdf.

- Benavente, M., Crespi, G., Katz, J. y Stumpo, G. (diciembre 1995). La transformación de desarrollo industrial de América Latina. *Revista de la CEPAL* (60), pp. 49-73. Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12036/060049072_es.pdf?sequence=1.
- Berrios, R. (1980). Dos trabajos sobre el Grupo Andino: La regulación de la tecnología y la inversión extranjera. *Comercio Exterior*, 30 (5), pp. 484-490. Recuperado de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/420/7/RCE7.pdf>.
- Berrios, R. (1981). La experiencia del Pacto Andino en regular la inversión extranjera y los flujos de tecnología: un paso hacia adelante, dos atrás. *Estudios Latinoamericanos*, 8, pp. 117-128. Recuperado de http://www.ikl.org.pl/Estudios/EL8/EL8_5.pdf.
- Bielschowsky, R. (1998). *Cincuenta años de Pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados*. Chile, Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Blanco, C. (2014). La Crisis de la Comunidad Andina. *Revista de Derecho* (42), pp. 1-32. Recuperado de <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/derecho/article/view/6788/6069>.
- Bonilla, A. y Long, G. (2010). Un nuevo regionalismo sudamericano. Recuperado el 15 de mayo de 2017 de <http://revistas.flacsoandes.edu.ec/iconos/article/view/442/428>.
- Breslin, S., Higgot, R. y Rosamond. (2002). *Regions in Comparative Perspective. New Regionalism in the Global Political Economy: Theories and Cases*, pp. 1-19.
- Briceño, J. (2012). *Autonomía y desarrollo en el pensamiento integracionista latinoamericana*. En J. Briceño, A. Rivarola y A. Casas. *Integración Latinoamericana y Caribeña: Política y Economía*. Madrid, España: Fondo Cultura Económica.
- Briceño, J., Quintero, M. y Ruíz, D. (junio 2013). El pensamiento estructuralista de la CEPAL sobre el desarrollo y la integración: Reflexiones sobre la relevancia contemporánea. *Revista Aportes para la Integración Latinoamericana*, (28), pp. 1-34. Recuperado de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/35026/Documento_completo.pdf?sequence=1.

- Casas, A. (2002). La economía política internacional de la nueva integración regional de las Américas: El caso de la Comunidad Andina. Recuperado el 15 de mayo de 2017 de http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/integracion_comercio/e_INTAL_IYC_16_2002_CasasGragea.pdf.
- Casas, A. (2003). *El modelo regional andino: Enfoque de economía política internacional*. Quito, Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar, Ediciones Abya-Yala, Corporación Editora Nacional.
- Casas, A. y Correa, M. (julio-diciembre2007). ¿Qué pasa con la Comunidad Andina de Naciones-CAN? *Papel Político*, 12 (2), pp. 591-632. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/papel/v12n2/v12n2a11.pdf>.
- Chan, J. (mayo 1997). Aspectos políticos de la integración del Grupo Andino, 1989-1996. *Revista de Comercio Exterior*, pp. 378-385. Recuperado de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/335/5/RCE5.pdf>.
- Chiriboga, M. (2009). Es la CAN un esquema vigente de integración. *Friedrich Ebert Stiftung-ILDIS*. pp. 1-26. Recuperado de <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/quito/06812.pdf>.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (1994). *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. Chile, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, (CEPAL).
- Comunidad Andina. (2000). *La inversión extranjera en la Comunidad Andina y los regímenes nacionales: Informe final a la Secretaria General de la Comunidad Andina*. Recuperado el de noviembre de 2017 de intranet.comunidadandina.org/Documentos/Reuniones/.../SG.REG.MI.II.di%202.doc.
- Comunidad Andina. (1995). *Nuevo diseño estratégico del Grupo Andino*. Recuperado el 21 de octubre de 2017 de intranet.comunidadandina.org/Documentos/ComisionCancilleria/.../Com65dt2Rev1.do.
- Cordero, M. (2005). Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora. Recuperado el 15 de mayo del 2017 de

http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4946/S05132_es.pdf;jsessionid=4F5878AD5000666F7AB0CE0DE444B858?sequence=1.

- Cox, R. (1981). Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory. *Millennium – Journal of International Studies*, 10 (126), pp. 126-155. Recuperado de <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/03058298810100020501>.
- Ferrer, A. (octubre 1998). America Latina y la globalización. *Revista de la CEPAL* (No. RCEX01). Recuperado de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/12132>.
- Ffrench-Davis, R. (1974). La planificación en el Pacto Andino y el Arancel Externo Común. Recuperado el 10 de noviembre de 2017 de http://www20.iadb.org/intal/catalogo/Revista_Integracion/documentos/e_REVI_NTEG_017_1974_Estudios_04.pdf.
- Ffrench-Davis, R. (abril-junio 1976). El Pacto Andino: Un modelo original de integración. *El trimestre Económico*, 43 (170), pp. 297-320. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/20856553>.
- FitzGerald, V. (1998). *La CEPAL y la teoría de la industrialización*. Recuperado el 5 de noviembre de 2018 de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/12123>.
- Fondo Monetario Internacional. (2000). *La globalización: ¿amenaza u oportunidad?* Recuperado el 15 de septiembre de 2017 de <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/041200s.htm>.
- Gamble, A. y Payne, A. (2013). The World Order Approach. En P. De Lombaerde y F. Söderbaum (Eds.). *Regionalism*. Los Angeles; London; New Delhi; Singapore; Washington DC: SAGE.
- Garay, S. y Perry, G. (octubre 1976). Algunos interrogantes sobre las perspectivas del Grupo Andino. *Coyuntura Económica, Fedesarrollo-Colombia*.
- Godoy, H. y González, R. (2009). La crisis de la CAN: El caso de los actores internos. *Investigación y Desarrollo*, 17 (2), pp. 350- 367. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/indes/v17n2/v17n2a06.pdf>.
- Gómez, A. (abril 2010). Institucionalidad y problemáticas de la Comunidad Andina de Naciones. *Poliantea*, 6 (10), pp. 31-50. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4784579.pdf>.

- Gómez, A. (junio 2013). *Una evaluación del Programa de Convergencia Macroeconómica de la Comunidad Andina de Naciones: el caso colombiano*. Recuperado el 13 de agosto de 2017 de <http://www.redalyc.org/pdf/812/81231284008.pdf>.
- Gómez-Mera, L. (2008). How new is the New Regionalism in the Américas? The case of MERCOSUR. *Journal of International Relations and Development* (11), 3, pp. 279-308.
- González, R. (agosto 1999). El Pacto Andino (1969 - 1999) Un Balance a tres décadas de su función. *Investigación y Desarrollo*, (10), pp. 124-139. Recuperado de http://ciruelo.uninorte.edu.co/pdf/invest_desarrollo/10/6_El_pacto_andino_un_balance_a_tres_decadas_de_su_fundacion.pdf.
- Guarnizo, T. (2008). La Crisis de la CAN: Nuevos desafíos para la cooperación en la Región Andina. En Jaramillo, G. (Com.) *Los nuevos enfoques de la integración: más allá del nuevo regionalismo*. Quito, Ecuador: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) sede Ecuador.
- Guerra-Borges, A. (2010). La integración latinoamericana desde los noventa en un contexto de crisis e incertidumbre. *Colección de libros Problemas de Desarrollo*. Recuperado de https://www.probdes.iiec.unam.mx/coleccion_de_libros/pdf/eldesarrollohoy/03_Guerra.pdf.
- Harvey, D. (1990). *La condición de la posmodernidad: Investigaciones sobre los orígenes del cambio cultural*. Argentina, Buenos Aires: Amorrortu editores.
- Held, D. y McGrew, A. (1999). *Global Transformations: Politics, Economics and Culture*. Polity Press.
- Hveem, H. (2006). Explaining the Regional Phenomenon in an Era of Globalization. En G. Underhill y R. Stubbs (Eds.) *Political Economy and the Global Changing Order*. Canada: Oxford University Press.
- Jessop, B. (1996). Post-Fordism and the State. En B. Greve (ed.), *Comparative Welfare System*. London: Palgrave Macmillan.
- Kuwayama, M. (February 2015). Latin American South-South Integration and Cooperation: From a Regional Public Goods Perspective. Recuperado el 5 de abril de 2017 de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/4390>.

- Leborgne, D. y Lipietz, A. (julio-septiembre 1993). El Posfordismo y su Espacio. *Investigación Económica*, 205 (53), pp. 173-204. Recuperado de <http://www.jstore.org/stable/42777421>.
- López, A. (junio 2009). Los primeros cuarenta años de integración andina. En: 40 años de Integración Andina: Avances y Perspectivas. *Revista de la Integración: Secretaria General de la Comunidad Andina*, (4), pp. 147-159. Recuperado de http://www.comunidadandina.org/StaticFiles/201166191016revista_integracion_4.pdf.
- Malamud, C. (mayo 2006). *La salida venezolana de la Comunidad Andina de Naciones y sus repercusiones sobre la integración regional*. Recuperado el 22 de octubre de 1990 de http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/dt28-2006.
- Maldonado, R. (2003). *Avance y vulnerabilidad de la integración económica de América Latina y el Caribe*. Recuperado el 12 de noviembre del 2017 de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/4371-avance-vulnerabilidad-la-integracion-economica-america-latina-caribe>.
- Maldonado, H. (1999). *30 Años de Integración Andina: Balance y Perspectivas*. Lima, Perú: Comunidad Andina.
- Moncayo, E. (1999). Las relaciones externas de la Comunidad Andina: Entre la globalización y el regionalismo abierto. *Ecuador Debate* (51), pp. 257-264.
- Moncayo, E. (diciembre 2002). Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto de la globalización. *CEPAL-SERIE gestión pública*, pp. 31-41. Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/7277/S0212982_es.pdf;jsessionid=DE7E994DFF0AEC63D425AA4A5DA0855D?sequence=1.
- Montes, V. (2001). *Tratamiento comunitario al capital extranjero en los países de la Comunidad Andina desde 1970 hasta 1998*. Universidad Andina Simón Bolívar, Ecuador.
- Ocampo, J. y Martín, J. (2003). *Globalización y desarrollo: Una reflexión desde América Latina y el Caribe*. Colombia, Bogotá: CEPAL, Banco Mundial, Alfaomega.

- Ocampo, J., Stallings, B., Bustillos, I., Belloso, H., y Frenkel, R. (2014). La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica. Chile, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Otto, J. (2010). La Comunidad Andina en 2010: tensiones, avances y contradicciones. En Preciado, J. *Anuario de la integración regional de la integración latinoamericana y caribeña*. México, México D.F.: University Press of the South.
- Parra-Peña, I. (1980). Dos trabajos sobre el Grupo Andino: De dónde viene y hacia dónde va. *Comercio Exterior*, 30 (5), pp. 484-490. Recuperado de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/420/7/RCE7.pdf>.
- Payne, A. (2004). Rethinking Development inside International Political Economy. En A. Payne (Ed.). *The New Regional Politics of Development*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Piñero, F. (junio 2004). *El modo de desarrollo industrial Fordista-Keynesiano: Características, Crisis y reestructuración*. Recuperado el 5 de noviembre de 2018 de <http://www.eumed.net/ce/2004/fjp-ford.pdf>.
- Porta, F. (2008). *La integración sudamericana en perspectiva. Problemas y dilemas*. Recuperado el 18 de mayo de 2017 de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/8/34708/docw32.pdf>.
- Prebisch, R. (1959). Mercado común latinoamericano: conferencia del Dr. Prebisch, celebrada en el Banco Nacional de México. Recuperado el 12 de septiembre de 2017 de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/32866>.
- Preziosi, A. (1989). The Andean Pact's Foreign Investment Code Decision 220: An Agreement to Disagree. *The University of Miami Inter-American Law Review*, 20 (3), pp. 649-677. Recuperado de <http://www.jstore.org/stable/40176194>.
- Quiliconi, C. (septiembre 2013). Modelos competitivos de integración en el hemisferio occidental: ¿liderazgo competitivo o negociación mutua? *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 102-103, pp. 147-168. Recuperado de https://www.cidob.org/articulos/revista_cidob_d_afers_internacionals/102_103/modelos_competitivos_de_integracion_en_el_hemisferio_occidental_liderazgo_competitivo_o_negacion_mutua.

- Raskin, P., Banuri, T., Gallopín, G., Gutman, P., Hammond, A., Kates, R. y Swart, R. (2006). *La gran transición: La promesa y la atracción del futuro*. Chile, Santiago de Chile: Comisión Económico para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Romero, M. (2001). Integración Andina en el contexto de la crisis subregional. *Revista Comentario Internacional*, (1). Recuperado de <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/2004>.
- Romero, M. (2002). Economías Andinas: también atrapadas por la crisis. *Revista Comentario Internacional*, (4), pp. 34-45. Recuperado de <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/1918/1/CI-04-CO-Romero.pdf>.
- Rosero, J. (1991). *El Arancel Externo Común en el Grupo Andino: Algunas reflexiones*. Recuperado del 11 de noviembre de 2017 de https://www.bce.fin.ec/cuestiones_economicas/images/PDFS/1991/No18/No.18-1991RoseroJanett.pdf.
- Ruíz, D. (julio-diciembre 2014). El pensamiento estructuralista de la CEPAL y la política industrial del Pacto Andino. *Aldea Mundo*, 19 (38), pp. 69-78. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=54343693006>.
- Salgado, G. (1984). El Grupo Andino: problemas y perspectivas. *Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile*, 17 (68), pp. 459-492. Recuperado de <https://revistaei.uchile.cl/index.php/REI/article/view/15841/31707>.
- Sanahuja, J. (2010). La construcción de una región: Suramérica y el regionalismo posliberal. En Cienfuegos, M. y Sanahuja, J. (Eds.). *Una región en construcción: UNASUR y la integración en América del Sur*. Barcelona, España: Fundación CIDOB.
- Sánchez, D. (mayo 2009). El modelo económico en America Latina desde los años noventa hasta la Gran Crisis: ¿Un modelo razonable o un fracaso liberal? *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, (85/86), pp. 133-155. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/40586390>.
- Scandizzo, S. y Arcos, X. (marzo 2004). El arancel externo común en la Comunidad Andina. *Desarrollo y Sociedad*, (53), pp. 83-138. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=169117784003>.

- Seoane, A. (2000). *La integración andina: Estado actual y proyecciones*. Unidad de Análisis de Política Exterior, Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. La Paz, Bolivia: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Schotle, J. (2005). *Globalization, a critical introduction*. London: Palgrave Macmillan.
- Serbin, A. (2013). Los nuevos regionalismos y la CELAC: Los retos pendientes. En A. Bonilla y I. Álvarez (Eds.) *Desafíos estratégicos del regionalismo contemporáneo: CELAC e Iberoamérica*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales FLACSO, Ecuador.
- Sistema Económico Latinoamericano y el Caribe, SELA. (2014). *Evolución de la Comunidad (CAN)*. Recuperado el 30 de octubre de 2017 de http://www.sela.org/media/1876349/di_6_-_evolucion_can.pdf.
- Söderbaum, F. (October 2015). Early, Old, New and Comparative Regionalism: The Scholarly Development of the Field. *The Kolleg-Forschergruppe (KFG) Working Paper Series*, (64), pp. 1- 27. Recuperado de http://www.polsoz.fu-berlin.de/en/v/transformeurope/publications/working_paper/wp/wp64/WP-64-Soederbaum.pdf.
- Stubbs, R. y Reed, J. (2006). Regionalization and Globalization. En G. Underhill y R. Stubbs (Eds.) *Political Economy and the Global Changing Order*. Canada: Oxford University Press.
- Sunkel, O. (1998). Desarrollo e integración: ¿otra oportunidad para una promesa incumplida? *Revista CEPAL*, (RCEX01), pp. 229-241. Recuperado de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/12139>.
- Tavares, M. y Gomes, G. (1998). La CEPAL y la integración económica de América Latina. *Revista la CEPAL*, (RCEX01), pp. 213-228. Recuperado de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/12138>.
- Tickell, A. y Peck, J. (1992). Accumulation, regulation and the geographies of post-Fordism: missing links in regulationist research. *Progress in Human Geography*, 16 (2), pp. 190-218. Recuperado de <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/030913259201600203>.
- Tironi, E. (1977). La Decisión 24 sobre capitales extranjeros en el Grupo Andino. *Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile* (38), 10, pp. 12-26. Recuperado de

- <https://revistadematematicas.uchile.cl/index.php/REI/article/download/16574/17237>.
- Tussie, D. (2003). Regionalism: Providing a Substance to Multilateralism? En Söderbaum, F. y Shaw, T.M. (eds.) *Theories of New Regionalism*. London: Palgrave Macmillan.
- Ugalde, N. y Balbastre, F. (2013). *Investigación cuantitativa e investigación cualitativa: Buscando las ventajas de las diferentes metodologías de investigación*. Recuperado el 29 de abril de 2017 de <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/download/12730/11978>.
- Valdés, G. (1977). Situación del Grupo Andino en el contexto latinoamericano e internacional: Validez de la Integración Andina en el contexto actual latinoamericano y mundial. *Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile*, 10 (38), pp. 27-46. Recuperado de <https://revistaei.uchile.cl/index.php/REI/article/view/16575/19785>.
- Vargas, R. (Marzo 1979). The Crisis of Andean Pact: Lesson for Integration among developing countries. *Journal of Common Markets Studies* (3), pp. 213-243. Recuperado de <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-5965.1979.tb00619.x/pdf>.
- Vazquez, L. (mayo-junio 2017). Revisión del modelo de sustitución de importaciones: vigencia y algunas reconsideraciones. *Publicaciones de la Facultad de Economía de la UNAM: Economía Informa*, 404, pp. 4-17. Recuperado de <https://doi.org/10.1016/j.ecin.2017.05.008>.
- Vela, B. (2007). La encrucijada del proceso andino de integración. *Observación de Análisis de los Sistemas Internacionales Oasis*, (12), pp. 425-432. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3986161.pdf>.
- Vélez, M. (julio-diciembre 2015). Las relaciones Colombia, Venezuela, Ecuador y Perú en el contexto de los procesos de integración socio-económica y socio-política en América Latina (2002-2011). *Revista Fundación Universitaria Luis Amigó*, 2 (2), pp. 149-168. Recuperado de www.funlam.edu.co/revistas/index.php/RFunlam/article/download/1669/1397.

- Viera, E. (2004). Escenarios alternativos para la integración andina. En: Sanín, J. (edit.). *Alternativas para la Comunidad Andina. Frente al ALCA y a MERCOSUR*. Bogotá, Colombia: Pontificia Universidad Javeriana.
- Vivares, E., Torres Lombardo, P. y Cvetich, K. (2013). Enfoques y cárceles conceptuales en el entendimiento de los Nuevos Regionalismos Latinoamericanos. En A. Bonilla y I. Álvarez (Eds.) *Desafíos estratégicos del regionalismo contemporáneo: CELAC e Iberoamérica*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales FLACSO, Ecuador.

DOCUMENTOS

Decisiones

- Acuerdo de Cartagena, 1969. Acuerdo de Integración Subregional Andino. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.
- Acuerdo de Cartagena, 1970. Decisión 12. Aprobación del Arancel Externo común para los productos del primer tramo de la Lista Común. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.
- Acuerdo de Cartagena, 1970. Decisión 30. Arancel Externo Mínimo Común. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.
- Acuerdo de Cartagena, 1970. Decisión 24. Régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.
- Acuerdo de Cartagena, 1974. Decisión 83. Nómina de productos no producidos para efectos de la aplicación del artículo 65 del Acuerdo, en lo que se refiere al Arancel Externo Mínimo Común. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.
- Acuerdo de Cartagena, 1976. Decisión 100. Recomendación de suscripción del Protocolo Adicional al Acuerdo de Cartagena. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.
- Acuerdo de Cartagena, 1976. Decisión 104. Se reemplazan los gravámenes del Arancel Mínimo Común por otros que se ajusten a las necesidades de los países del Acuerdo de Cartagena. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.

- Acuerdo de Cartagena, 1991. Decisión 291. Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.
- Acuerdo de Cartagena, 1992. Decisión 321. Suspensión temporal del Perú. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.
- Acuerdo de Cartagena, 1992. Decisión 322. Relaciones comerciales con países de ALADI, Centroamérica y el Caribe. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.
- Acuerdo de Cartagena, 1992. Decisión 324. Arancel Externo Común, Programa de Liberación e Incentivos a las Exportaciones Intrasubregionales. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.
- Acuerdo de Cartagena, 1993. Decisión 335. Arancel Externo Común. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.
- Acuerdo de Cartagena, 1994. Decisión 370. Arancel Externo Común. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.
- Acuerdo de Cartagena, 1994. Decisión 370. Arancel Externo Común. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.
- Acuerdo de Cartagena, 1996. Protocolo de Trujillo. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.
- Acuerdo de Cartagena, 2004. Decisión 580. Modificación de la Decisión 535 y otras disposiciones. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.
- Acuerdo de Cartagena, 2005. Decisión 628. Modificación de las Decisiones 535, 580 y 620. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.
- Acuerdo de Cartagena, 2007. Decisión 663. Modificación de las Decisiones 626 y 628 y otras disposiciones. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.
- Acuerdo de Cartagena, 2007. Decisión 663. Modificación de las Decisiones 626 y 628 y otras disposiciones. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.
- Acuerdo de Cartagena, 2007. Decisión 669. Política Arancelaria de la Comunidad Andina. Comisión del Acuerdo de Cartagena, Lima.