



Desafíos

ISSN: 0124-4035

ISSN: 2145-5112

revistadesafios@urosario.edu.co

Universidad del Rosario

Colombia

Prado Espinosa, María Mercedes

La Comunidad Andina: las fuerzas centrífugas ejercidas por
los Estados Unidos sobre un régimen comercial en formación

Desafíos, vol. 30, núm. 1, 2018, pp. 135-172

Universidad del Rosario

Colombia

DOI: <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.5774>

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=359654795005>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

UAREM
redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc

Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso
abierto

La Comunidad Andina: las fuerzas centrífugas ejercidas por los Estados Unidos sobre un régimen comercial en formación

MARÍA MERCEDES PRADO ESPINOSA*

Recibido: 30 de mayo de 2017

Aprobado: 15 de agosto de 2017

Doi: <http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.5774>

Para citar este artículo: Prado Espinosa, M. M. (2018). La Comunidad Andina: las fuerzas centrífugas ejercidas por los Estados Unidos sobre un régimen comercial en formación. *Desafíos*, 30(1), 135-172. Doi: <http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.5774>

Resumen

La región andina se compone de cuatro países latinoamericanos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, unificados en la asociación regional: Pacto Andino, suscrito en 1969, que se redefine como la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en 1996. Al cabo de más de 45 años de existencia se requiere comprender las causas profundas de los resultados económicos de la región andina: un comercio intrarregional que no registra el despegue esperado, y un comercio con países por fuera del perímetro regional dominado por las materias primas a pesar de las recurrentes tentativas por instaurar programas regionales de desarrollo industrial. El presente artículo propone estudiar el caso de las relaciones económicas y políticas de los países miembros de la CAN con actores hemisféricos relevantes, en este caso con los Estados Unidos. Se

* Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Doctora en Economía, Universidad de Grenoble Alpes, Francia. Correo electrónico: mmprado@puce.edu.ec ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4642-2220>

propone como explicación de los escasos avances de la CAN en materia económica y comercial la configuración de los principales mercados de exportación que arrastran y determinan las estructuras productivas de las economías andinas en detrimento del proceso de una integración económica regional profunda.

Palabras clave: *regionalismo, integración económica regional, Comunidad Andina, Estados Unidos, regionalismo sudamericano, comercio internacional.*

The Andean Community: The Centrifugal Forces Implemented by the United States vis-à-vis a Trade Regime in Construction

Abstract

The Andean region is integrated by four Latin American countries: Bolivia, Colombia, Ecuador and Peru unified in the regional association Andean Pact, signed in 1969, which was redefined as the Andean Community of Nations (CAN, for its acronym in Spanish) in 1996. Through more than 45 years of existence the main causes of the economic performance of the Andean region need to be understood: an intraregional trade that does not show the expected takeoff, and trade with countries outside the regional perimeter, deeply dominated by raw materials, despite recurrent attempts to establish regional industrial development programs. This article studies the case of the economic and political relations of the member countries of the CAN with relevant hemispheric actors, especially the United States. This article states that the configuration of the main export markets determines the productive structures of the Andean economies to the detriment of a process of deep regional economic integration.

Keywords: *Regionalism, regional economic integration, Andean Community, United States, international trade.*

A Comunidade Andina: as Forças Centrífugas Exercidas pelos Estados Unidos sobre um Regime Comercial em Formação

Resumo

A região andina compõe-se de quatro países latino-americanos: a Bolívia, a Colômbia, o Equador e o Peru, unificados em uma associação regional, o Pacto Andino, subscrito em 1969, que se redefine como a Comunidade Andina de Nações (CAN) em 1996. Ao fim de mais de 45 anos de existência requer-se compreender as causas profundas dos resultados econômicos da região andina: um comércio intrarregional que não regista o arranque esperado; depois, um comércio com países fora do perímetro regional, dominado pelas matérias-primas, e isto apesar das recorrentes tentativas por instaurar programas regionais de desenvolvimento industrial. O presente artigo propõe estudar o caso das relações econômicas e políticas dos países-membros da CAN com atores hemisféricos relevantes, neste caso, com os Estados Unidos. Propõe-se como explicação dos escassos avanços da CAN em matéria econômica e comercial, a configuração dos principais mercados de exportação que arrastam e determinam as estruturas produtivas das economias andinas, em detrimento do processo de uma integração econômica regional profunda.

Palavras-chave: *regionalismo, integração econômica regional, Comunidade Andina, Estados Unidos, regionalismo sul-americano, comércio internacional.*

Introducción

Las iniciativas de integración en América Latina, que comienzan a finales de los años 50 y principios de los 60, dieron como resultado el nacimiento de algunas organizaciones regionales: la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que luego se convertirá en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) (1960), el Pacto Andino (1969) y la Comunidad del Caribe (CARICOM) (1973). Todos estos procesos nacieron en un contexto teórico influenciado por la escuela estructuralista que buscaba liberarse de la estructura comercial centro-periferia, con los Estados Unidos (EE.UU.) como el centro y principal socio comercial de la gran mayoría de países latinoamericanos.

De hecho, la importancia de los flujos de comercio de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con EE.UU. corrobora el hecho de que el conjunto de las economías andinas evoluciona al ritmo de la relevancia de las relaciones comerciales que mantienen con su poderoso vecino. EE.UU. desempeña el papel de “locomotora” de cara a las exportaciones de América Latina. En la actualidad, los países de la CAN continúan siendo altamente dependientes del mercado norteamericano en el suministro de materias primas.

Con la finalidad de distinguir la dimensión económica de la institucional de la integración, se utilizará el término *regionalización* para referirse a una concentración, es decir un aumento proporcionalmente mayor de los intercambios comerciales regionales entre los países miembros de una zona integrada, comparados con los que tienen lugar con el resto del mundo (Siroen, 2004). Por su parte, el término *regionalismo* se referirá exclusivamente a la institucionalización de las relaciones entre los países miembros: significa el establecimiento de reglas y normas comunes con los Estados vecinos, con los cuales no necesariamente existen relaciones comerciales intensas. En el caso concreto de la CAN existe un regionalismo profundo en procura de la armonización de reglas, normas y prácticas y, por tanto, en busca de la convergencia estructural de las economías en el ámbito regional (Prado, 2014).

El objetivo de este trabajo es mostrar que a pesar de la prolífica estructura institucional, es decir del regionalismo en la CAN, dada la debilidad de la regionalización¹, las formas institucionales pierden su capacidad y eficacia para conducir un proceso de integración económica regional (IER) si este no va acompañado de políticas nacionales y regionales que promuevan la diversificación de la producción. Las economías andinas siguen estando muy vinculadas a los regímenes de acumulación rentistas. Estos últimos están a su vez determinados por factores socioeconómicos y políticos a

¹ Los términos *intrarregional* e *intracomunitario* serán utilizados indistintamente y hacen referencia a los intercambios de bienes que tienen lugar en el perímetro regional; mientras que los términos *extrarregional* o *extracomunitario* hacen referencia a los intercambios de bienes efectuados por los miembros de la región andina con países o regiones ubicadas fuera del perímetro de dicha región. En este trabajo no se consideró el sector servicios por dificultades en la provisión de información.

nivel nacional y por la presencia de EE.UU. en la escena internacional. El presente artículo recapitula los hechos más sobresalientes de la política exterior estadounidense hacia Latinoamérica desde finales del siglo XX y evidencia las consecuencias para el regionalismo y la regionalización en los procesos de IER. A partir de allí, se analiza el caso de las relaciones de la CAN con EE.UU. y se propone una explicación de la realidad de los intercambios comerciales regionales a través de la configuración del tipo *Hub & Spokes*.

La política comercial norteamericana en América Latina

Desde la Segunda Guerra Mundial y hasta 1990, la política comercial de EE.UU. se orientó hacia el multilateralismo. Los EE.UU. fueron los protagonistas de las rondas de negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y sus principales defensores (Feinberg, 2003; Deblock & Turcotte, 2003; Viera Posada, 2008). Este país en sus inicios mantuvo una posición contraria al proceso de integración regional por considerarlo discriminatorio e ineficaz (Viera Posada, 2008). Su posición política evolucionó gradualmente cuando se suscribieron dos tratados de libre comercio (TLC), considerados como casos especiales, con Israel (1980), por razones de seguridad, y con Canadá (1988), por la proximidad geográfica y sus vínculos con el comercio intraindustrial.

La primera etapa de las negociaciones multilaterales con los países de América Latina se inició con la Iniciativa para las Américas (EAI), en 1990. El 27 de junio de ese año, el presidente de EE.UU. de la época, George Bush, hizo dicha propuesta de integración comercial y económica a los países de América Latina y el Caribe. La propuesta presentaba una nueva estructura de relaciones interhemisférica y estaba fundamentada en una asociación económica para promover la inversión y el comercio entre las naciones del continente, que contribuyera además a reducir la deuda oficial contratada con Washington.

Dicha articulación económica tendría como principio básico la aplicación de reformas que se pueden llamar de estilo neoclásico, es decir,

orientadas hacia el mercado lo que, de acuerdo con el contenido de la iniciativa, aumentaría el crecimiento, la prosperidad y la estabilidad económica y política en la zona. La preferencia de América del Norte se había centrado en la negociación de acuerdos de libre comercio con países y con regiones bajo ciertas condiciones de entrada. Los requisitos de ingreso llamados indicadores de *readiness* fueron los siguientes: 1) Tener la capacidad institucional para comprometerse seriamente, de forma sostenible y a largo plazo a poner en práctica las políticas económicas necesarias para el éxito del acuerdo de libre comercio; 2) Comprometerse con un entorno macroeconómico estable y con políticas “orientadas al mercado” antes de iniciar las negociaciones; 3) Comprometerse con el sistema multilateral de comercio —los futuros acuerdos de libre comercio deben ser coherentes con el artículo XXIV del GATT—; 4) Haber demostrado avances para lograr regímenes comerciales abiertos, y 5) Ser un miembro activo del GATT. Más tarde fue el turno de México (1994), también por razones de vecindad y complementariedad, el que junto con Canadá y EE.UU. formaron un solo bloque regional a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)².

La EAI es quizás la más ambiciosa iniciativa propuesta por EE.UU. para negociar acuerdos de libre comercio con los grupos de países de América Latina. Hacia fines de 1991, 16 acuerdos marco³ se habían suscrito (México incluido) con una cobertura de 31 de los 34 países latinoamericanos y con dos grupos: el Mercosur y la CARICOM (Rojas Aravena et al., 1993, p. 312). Si bien cada país desarrolló su propia estrategia de negociación, este proyecto se insertó en la corriente

² El proceso de ratificación se llevó a cabo por la legislatura en cada país suscriptor.

³ Los acuerdos marco con EE.UU. establecen consejos de comercio e inversión en cada país. Estos están diseñados para vigilar las relaciones comerciales, identificar y eliminar las barreras al comercio y los flujos de inversión, y como una etapa preliminar en la negociación de acuerdos de libre comercio. Inmediatamente lanzada la EAI, el Gobierno de EE.UU. procedió a celebrar acuerdos marco (de estructura operativa) bilaterales o multilaterales con 29 países de América Latina y el Caribe: Colombia y Ecuador (julio de 1990); Chile (octubre de 1990); Honduras y Costa Rica (noviembre de 1990); Venezuela (abril de 1991); El Salvador y Perú (mayo de 1991); el Mercosur, Nicaragua (provisional) y Panamá (provisional) en junio de 1991, y la CARICOM (julio de 1991). Con anterioridad, ya había firmado acuerdos marco con Bolivia (mayo de 1990) y México (noviembre de 1987).

panamericanista de las relaciones internacionales del continente, inspirada en la Doctrina Monroe⁴.

La segunda etapa del proceso se inició durante el gobierno de Bill Clinton en 1994 con la organización de la Cumbre de las Américas para la conformación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) con 34 países de América Latina, los que en una etapa posterior, a través de la cláusula de inclusión, serán parte del TLCAN en 2005⁵. El presidente de EE.UU., Bill Clinton, en enero de 1994, propuso la celebración de una Cumbre Presidencial. Su propósito era discutir los mecanismos y estrategias comunes para la consolidación democrática, la superación de los obstáculos al desarrollo, el fortalecimiento de las instituciones hemisféricas y una mayor integración entre los países. En diciembre de ese mismo año se reunieron en la ciudad de Miami, 34 líderes latinoamericanos elegidos democráticamente. En esta ocasión también participaron el primer ministro de Canadá y el presidente de la Asociación de los Estados del Caribe. Desde aquella primera cumbre, se han celebrado cinco más.

Por último, en la tercera etapa del gobierno de Bush se retomó la iniciativa de la EAI con el representante de la oficina comercial, Robert Zoellick, que articula una política comercial alrededor del concepto de *liberación competitiva*, donde todas las formas de asociación son válidas en la medida en que se refuerzan y complementan entre sí

⁴ La Doctrina Monroe se resume en la frase “América para los americanos”, fue desarrollada por John Quincy Adams y atribuida a James Monroe en 1823. Se estableció que cualquier intervención de los Estados europeos en América Latina sería visto como un acto de agresión y un llamado a la intervención de EE.UU. La doctrina fue presentada por el presidente James Monroe durante su séptimo discurso ante el Congreso sobre el Estado de la Unión, y fue diseñado como una posición de los EE.UU. contra el colonialismo. Constituye la base del nuevo modelo de gobernanza y posición política de EE.UU. hacia América Latina sobre diversos temas, entre los cuales figuran el papel central del libre comercio además de la difusión de los valores norteamericanos de libertad económica, libre comercio y el respeto a los valores democráticos para la formación de la CAN.

⁵ La cláusula de afiliación (artículo 2205) del TLCAN establece que otros países o grupos de países pueden unirse al TLC con los ajustes a los términos acordados por los países miembros y de acuerdo con los procedimientos de aprobación nacional de cada país. El esquema del TLCAN es el modelo para futuros acuerdos. Esto significaría que las futuras negociaciones podrían ir más rápido.

(Zoellick, 2001a, p. 4). Dentro de este membrete se incluyen muchos esquemas de acuerdos comerciales ya sean unilaterales, bilaterales, multilaterales (regionalismo) o mundiales, en áreas geográficamente concentradas o dispersas:

Al moverse en múltiples frentes, podemos crear competencia en la liberalización, lo que promoverá mercados abiertos en todo el mundo [...]. También podemos experimentar, aprender de la experiencia, y forjar modelos de éxito, que podemos aplicar en otros lugares [...]. Procuraremos extender los beneficios de la liberalización del comercio al mundo en desarrollo y por lo tanto integrar estos países más eficazmente en el sistema económico mundial. Sin embargo, si las naciones en desarrollo advierten los beneficios del libre comercio, necesitamos apoyarlos a desarrollar su capacidad para formar parte de las negociaciones comerciales y asistirlos en la implementación de acuerdos de comercio complejos (Zoellick, 2001b, p. 7)⁶.

El comercio entre EE.UU. y la CAN: riqueza institucional y realidad de los intercambios

Con el lema de la liberación competitiva, y dado el dominio económico de EE.UU., parece razonable esperar que las iniciativas provinieran de este país. Pero, de hecho, este país ha sido más reactivo que proactivo. Así pues, cada una de las pequeñas economías de América Latina individualmente consideradas o las regiones colectivamente integradas son las que han provocado insistentemente diálogos para alcanzar posibles

⁶ Traducción de la autora del texto original: “By moving on multiple fronts, we can create a competition in liberalization that will promote open markets around the world [...]. We can also experiment, learn from the experience, and forge models of success that we can apply elsewhere [...] we will seek to extend the benefits of trade liberalization to the developing world, and thereby integrate these countries more effectively into the global economic system. Yet if developing nations are to realize free trade's benefits, we need to support them to expand their capacity to take part in trade negotiations and to assist in the implementation of complex trade agreements” (Zoellick, 2001b, p. 7).

acuerdos comerciales bilaterales. La misma situación se observa en el caso de los países de la CAN:

Incluso antes del TLCAN, fueron los líderes de los países andinos, en una mini-cumbre en Cartagena, Colombia, quienes instaron a George Bush a considerar una política económica pos-Guerra Fría hacia la región, lo que dio lugar a la Iniciativa para las Américas (EAI), precursora del ALCA⁷ (Feinberg, 2003, 1025)⁸.

La política comercial de EE.UU., bilateral o regional, apoya el sostenimiento y la supremacía de los valores estadounidenses: la democracia, la seguridad, los derechos humanos y la prosperidad. Su objetivo es imponer un modelo comercial sostenible, consistente con una comunidad de democracias, basada en los valores del libre comercio. También es una manera de insertarse en el resto del continente, a través de su política exterior y sus tres componentes: la agenda económica, la agenda comercial y la agenda de seguridad (Deblock & Turcotte, 2003):

La expansión del comercio internacional es vital para la seguridad nacional de los Estados Unidos. El comercio es fundamental para el crecimiento económico y el fortalecimiento de Estados Unidos y para su liderazgo en el mundo. Las relaciones comerciales estables promueven seguridad y prosperidad. Los acuerdos comerciales cumplen hoy con los mismos propósitos que los pactos de seguridad durante la Guerra Fría, uniendo a las naciones a través de una serie de derechos y obligaciones recíprocos. El liderazgo de

⁷ Traducción de la autora del texto original: "Even prior to NAFTA, it was the leaders of the Andean Countries, at a mini-summit in Cartagena, Colombia, who first urged George Bush to consider a post-Cold War economic policy toward the region that yielded the Enterprise for the Americas Initiative (EAI), a forerunner of FTAA" (Feinberg, 2003, 1025).

⁸ La presión de los países latinoamericanos a suscribir el TLC no ha sido bien recibida por los grupos de interés de los EE.UU. Las coaliciones de sindicatos, ambientalistas, agricultores y la industria han cuestionado la relevancia de estos acuerdos para la competitividad de EE.UU., por las disparidades en los costos de la mano de obra y su impacto en las políticas sociales. Sin embargo, la práctica comercial de los TLC va más allá de los cálculos económicos y representa una estrategia de seguridad y liderazgo de este país.

Estados Unidos en el comercio internacional fomenta mercados abiertos, la democracia y la paz en todo el mundo⁹.

La política comercial es un canal de transmisión de los valores estadounidenses, esto es propagar los principios del liberalismo norteamericano en las economías de América Latina.

Los intereses políticos del poder estadounidense y los intereses privados de las empresas multinacionales constituyen los fundamentos de la seguridad y la prosperidad americana, por lo que se pretende protegerlos de las amenazas externas y de cualquier circunstancia que pudiera afectar su progreso y crecimiento. Las negociaciones de política comercial se guían por estos valores, lo que implica para sus socios comerciales adaptar sus instituciones y la estructura legal e interna a estas condiciones —consolidación de la democracia, respeto por el derecho internacional y los derechos humanos, cumplimiento de las normas internacionales para la protección de las inversiones, y los procesos internacionales para la solución de controversias, entre otros—. Se trata de la propagación de una buena gobernanza al estilo norteamericano.

Las estrategias comerciales norteamericanas con los países y bloques están diferenciados, se adaptan a las realidades políticas y económicas específicas y se negocian caso por caso. Sin embargo, todavía están subordinadas a los principios enunciados anteriormente, lo que implica finalmente alinear las reglas y normas del derecho doméstico de los países a los estándares del derecho interno de los EE.UU. (Deblock, 2004).

⁹ Traducción de la autora del texto original: “The expansion of international trade is vital to the national security of the United States. Trade is critical to the economic growth and strength of the United States and to its leadership in the world. Stable trading relationships promote security and prosperity. Trade agreements today serve the same purposes that security pacts played during the Cold War, binding nations together through a series of mutual rights and obligations. Leadership by the United States in international trade fosters open markets, democracy, and peace throughout the world”.

En el caso de los tratados de integración de América Latina vigentes, la liberación competitiva modificó las reglas del juego dentro de los perímetros regionales latinoamericanos. La apertura comercial no discriminatoria frente a terceros, que se conoce como el “regionalismo abierto”, ha dado lugar a la intrusión de normas y reglas foráneas en los acuerdos regionales vigentes, y por tanto al debilitamiento del comercio intrarregional. La agenda norteamericana, multidimensional, marca la hoja de ruta de la nueva diplomacia comercial (Deblock & Turcotte, 2003) y tiene como objetivo final reorganizar las relaciones económicas, comerciales y de seguridad, de los principales socios, e imprimir una visión liberal de la economía de mercado y de las relaciones del Estado con el sector privado.

En este contexto, el modelo de integración andina se ha adaptado progresivamente a la evolución de los EE.UU. en materia de regionalismo¹⁰. En noviembre de 2003, el gobierno de EE.UU., a través del USTR, anunció su intención de negociar TLC con los cuatro países andinos —Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú— beneficiarios de la Ley de Promoción del Comercio y Erradicación de Drogas (ATPDEA por sus siglas en inglés) de agosto de 2002. El ATPDEA conllevó importantes ventajas para los países beneficiarios; sin embargo, tenía una caducidad programada para el 31 de diciembre de 2006. Así pues, tres de los cuatro países —Colombia, Ecuador y Perú— buscaron superar estas limitaciones e iniciaron en conjunto dichas negociaciones, desde la Ronda I (mayo, 2004) hasta la Ronda XIII (noviembre, 2005). Bolivia, aunque beneficiario del ATPDEA, optó por mantenerse como observador del proceso, lo que le permitió asistir a todas las mesas de negociación que quisiera.

Las diferencias entre los tres países negociadores, especialmente en lo referente a su capacidad exportadora de manufacturas y a los beneficios

¹⁰ Como consecuencia de ello el 11 de julio de 2004 se suscribe la Decisión 598: Art. 1. “Los Países Miembros podrán negociar acuerdos comerciales con terceros países, prioritariamente de forma comunitaria o conjunta y excepcionalmente de manera individual. Artículo 2. De no ser posible, por cualquier motivo, negociar comunitariamente, los Países Miembros podrán adelantar negociaciones bilaterales con terceros países”.

comerciales que habían obtenido del proceso de IER andina, se hicieron presentes y se originaron en el grado en que cada país había sido capaz de aprovechar los logros más significativos en materia de comercio de manufacturas de la CAN¹¹. Ecuador, por su parte, se retiró de las negociaciones al no aceptarse darle un tratamiento preferencial fundamentado en el conjunto de asimetrías, además de no haber aceptado la aplicación de bandas de precios en su comercio agrícola con los países del ATPDEA que participaron en estas negociaciones. Adicionalmente, los EE.UU. reclamaron a este país el retiro de la concesión petrolera a la Occidental Petroleum Company, al considerarlo un acto de expropiación (González Vigil, 2008)¹². Bolivia¹³ se ha mostrado renuente a firmar el TLC con los EE.UU. en las mismas condiciones en las que fueron negociados por Colombia¹⁴ y Perú¹⁵.

Tras el fracaso de las negociaciones con la CAN, se estimularon negociaciones fraccionadas entre EE.UU. con determinados países o bloques como la CAN. Así pues, se iniciaron negociaciones bilaterales con Colombia y Perú:

tejiendo alrededor de los Estados Unidos un entramado comercial de alianzas, no sólo se trata de “crear un ambiente de

¹¹ Colombia se había convertido en el principal exportador andino de manufacturas tanto a la CAN como al resto del mercado mundial, el principal receptor de flujos de inversión extranjera directa en manufacturas del mundo en la subregión, el principal protagonista de las inversiones extranjeras directas en la CAN —como inversionista y como receptor de las mismas— y el principal beneficiario del “efecto plataforma” del mercado andino. Perú aprovechó las oportunidades manufactureras de la CAN en mucho menor medida que la esperada en vista del tamaño de su economía y de su anterior desempeño en la subregión; sin embargo, tenía menos que perder en sus relaciones comerciales con la CAN, puesto que de todas formas estaba logrando pocos resultados. Adicionalmente, Perú es el país andino que cuenta con los regímenes de inversiones y sobre servicios más liberales, lo que le hacía menos problemático negociar esos temas con EE.UU. Todo lo cual puede ayudar a explicar por qué la negociación del TLC de Perú fue la más fluida y la primera en concluir (González Vigil, 2008).

¹² Ecuador se retiró de las negociaciones de un TLC con los EE.UU. el 16 de mayo de 2006.

¹³ Nótese que este país exporta principalmente gas hacia los países del Mercosur y productos agrícolas hacia otros países de América del Sur. Las exportaciones de manufactura hacia EE.UU. no son significativas.

¹⁴ Colombia firmó un TLC con EE.UU. que entró en vigencia el 15 de mayo de 2012.

¹⁵ Perú firmó un TLC con EE.UU. que entró en vigencia el 1 de enero de 2009.

competencia en la liberalización” sino también de contrarrestar las iniciativas comerciales de sus socios, comenzando con lo de las Américas, y empeñándose fuertemente en la carrera por los acuerdos comerciales¹⁶.

En el transcurso de los últimos años, el esquema de comercio de la CAN sufrió las intrusiones vinculadas con los TLC firmados por los Estados miembros con terceros países. Su proliferación tiende a mitigar los beneficios derivados del trato preferencial que tienen los países miembros en el acceso a los mercados regionales. La maraña de compromisos, normas de origen y ritmos en las medidas de rebajas arancelarias terminaron por debilitar profundamente las reglas del IER y contribuyeron a desintegrar *de facto* los esquemas de integración regional. Es el caso de la formación de una unión aduanera que requiere la adopción de una política comercial común.

Todos los países miembros debían aplicar un arancel externo común (AEC) y negociar en conjunto con terceros países. Dentro de la CAN, el AEC se degradó con la negociación de acuerdos de libre comercio bilaterales con EE.UU. (acuerdos preferenciales o acuerdos de libre comercio), lo que inevitablemente terminó por erosionar la protección arancelaria garantizada por el AEC y los progresos realizados en la armonización de los aranceles¹⁷.

¹⁶ Traducción de la autora del texto original : « en tissant autour des États-Unis un tissu d’alliances commerciales, il s’agit non seulement de créer une atmosphère de concurrence en matière de libéralisation, mais également de contrer les initiatives commerciales de leurs partenaires, à commencer par ceux des Amériques, en s’engageant avec force dans la course aux accords commerciaux ».

¹⁷ Dos países de la CAN, Colombia y Perú, firmaron un acuerdo de libre comercio con EU. Estas son las dos mayores economías de la región y, al mismo tiempo, los países menos abiertos en la CAN. Para el Ecuador su principal mercado es EE.UU. 34% (Prado, 2014). Sin embargo, por razones políticas, ha abandonado su intención de negociar con ese país. Para Bolivia su principal mercado es el Mercosur (exportaciones de gas a Brasil y Argentina). Las exportaciones al mercado de EE.UU. representaron el 10% de sus exportaciones totales (Prado, 2014). Del mismo modo, por razones políticas, Bolivia se negó a firmar acuerdos de libre comercio con EE.UU. Este doble posicionamiento revela la presencia de dos tendencias en la política comercial de los países miembros de la CAN de cara a EE.UU.: en primer lugar, los dos países más desarrollados de la región: Colombia y Perú y, en segundo lugar, los dos los países menos desarrollados: Ecuador y Bolivia.

Los efectos en la CAN no se hicieron esperar. En diciembre de 2011, se difiere la adopción del AEC y Venezuela abandona la región tras la firma de los TLC con EE.UU. El 19 de abril de 2006, durante una reunión en Asunción, Paraguay, con los presidentes de Bolivia, Paraguay y Uruguay, Hugo Chávez anunció la salida de Venezuela de la CAN, a la que consideró de forma tajante “una gran mentira” y una región mortalmente herida después de la firma de los TLC de Colombia y Perú con EE.UU. En este contexto, no tenía sentido que Venezuela siguiera en la CAN, un organismo que solo sirve a las élites y a las transnacionales y no “a nuestro pueblo, a los indios o a los pobres” (Malamud, 2006).

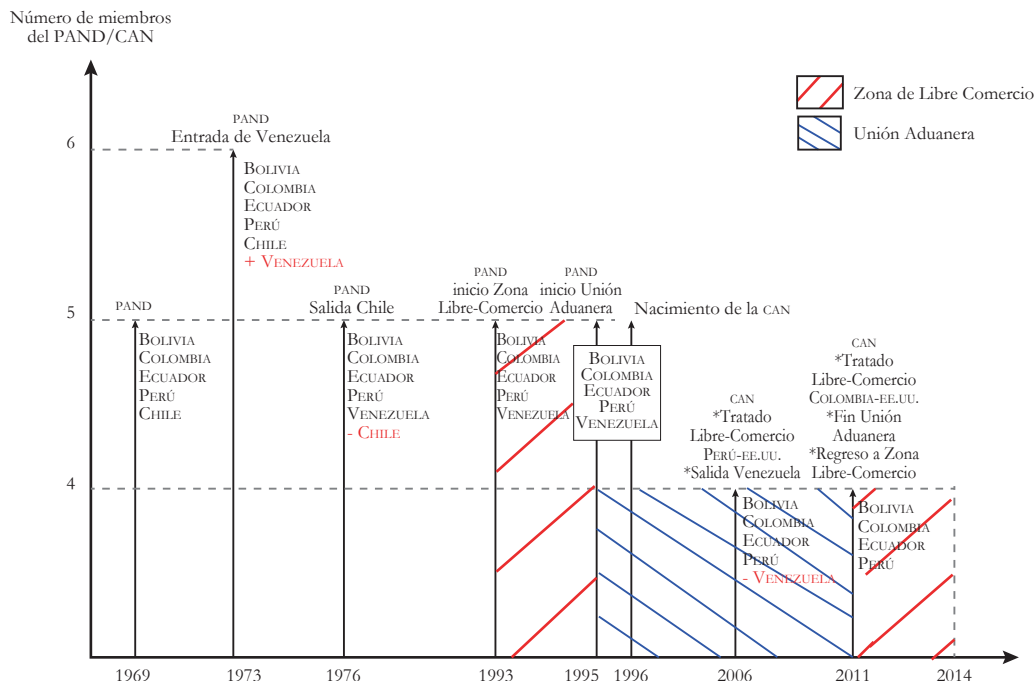
El anuncio de retirada de la CAN se hizo cuando Venezuela ejercía la presidencia *pro tempore*, lo que le permitió bloquear algunas iniciativas urgentes, como la convocatoria de una cumbre presidencial. Con su estrategia provocó el efecto no deseado: hacer tambalear todo el tablero geoestratégico sudamericano y no solo el de la CAN, pues afectó igualmente al Mercado Común del Sur (Mercosur). Chávez abrió la puerta a la esperanza de que los flujos comerciales se mantuvieran abiertos a través de acuerdos bilaterales¹⁸. Más tarde en abril de 2015, se suspendió de manera indefinida la aplicación de toda la normativa andina relativa al AEC¹⁹.

El desarrollo institucional de la región registra los retrocesos de la zona en relación con los objetivos iniciales. La salida de Venezuela (2006) consagró el debilitamiento político de la CAN. En consecuencia, la evolución del regionalismo en la CAN se descompuso (gráfico 1).

¹⁸ Venezuela ha firmado acuerdos bilaterales con cada uno de los países andinos, con el objetivo de mantener las condiciones comerciales favorables, similares a las que existían cuando era miembro activo de la región. Decisión 746, 27 de abril 2011: “Artículo Único”. Los Países Miembros mantendrán vigentes, de manera temporal y recíproca, las preferencias arancelarias previstas en el Artículo 135 del Acuerdo de Cartagena a las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela. Cada País Miembro aplicará esta disposición hasta la entrada en vigor de un acuerdo comercial bilateral suscrito entre el País Andino y la República Bolivariana de Venezuela”.

¹⁹ Decisión 805 de la Comunidad Andina del 24 de abril de 2015.

Gráfico 1. CAN: El retroceso institucional de la unión aduanera a la zona de libre comercio



Fuente: Elaboración propia.

La proliferación de acuerdos comerciales bilaterales crea un embrollo jurídico y la superposición de costos legales y administrativos dado que las zonas económicas se superponen unas con otras. En el caso de la CAN, esto creó fuerzas centrípetas (retirada de la región de Venezuela) y una relación de desconfianza de Bolivia con Perú y Colombia. Un sentimiento de alianza fortalecida, política y económica, parece dominar entre los países que han firmado acuerdos comerciales con EE.UU., el cual ha erosionado el sentimiento comunitario entre los miembros de la CAN (Deblock & Turcotte, 2003; Deblock, 2004), situación propicia para la “liberación competitiva” (Zoellick, 2001b) y la fragmentación regional.

Dentro de la región, dada la similar estructura productiva y competitiva de las economías de los países miembros y el débil desarrollo industrial, la estrategia de la cooperación, principio básico de las regiones

integradas, se sustituye por la estrategia de conflicto y competencia por los mismos mercados con productos similares: productos primarios y manufacturas de baja y media tecnología, estos últimos en menor medida. La CAN es una unión entre competidores.

La fijación de las relaciones comerciales nacionales-internacionales y el modelo de comercio intraextraregional no permite profundizar el proyecto de integración regional según el modelo “tradicional” (Balassa, 1965). Para desbloquear las condiciones desintegradoras, los movimientos de integración regional sur-sur necesitan una hegemonía benevolente (Gilpin, 2001), un creador de condiciones favorables.

En el caso del continente americano, hay dos Estados que podrían cumplir este papel: EE.UU. y Brasil. Este último, además de su condición de país emergente, es parte de la zona del Mercosur y hasta el momento no ha dado señales claras de querer asumir este papel. Además, el peso comercial de Brasil para los países miembros es muy inferior al peso comercial de la economía norteamericana: 5% de media en 2015, frente a 24,3% de EE.UU. —con la excepción de Bolivia, por la exportación de gas a ese país— (Prado, 2014).

En consecuencia, dadas las estrechas relaciones comerciales con los EE.UU. y su influencia política en la región, es interesante examinar el posicionamiento de este país frente al proceso de integración regional sur-sur.

El cuadro 1 muestra la importancia de EE.UU. para los países de la CAN: 24,3% en promedio para 2015 de las exportaciones de la CAN se concentraron en ese mercado. Sin embargo, el peso de los EE.UU. en las exportaciones totales promedio muestra una importante tendencia a la baja: 39,3% en 1990 frente al porcentaje de 2015. La razón de este comportamiento se explica por la presencia de nuevos socios comerciales como China y el Mercosur. Colombia y Ecuador (exportadores de petróleo) son los países con los mayores flujos comerciales, seguidos por Perú. ¿Por qué Colombia y Perú optan por firmar un TLC con EE.UU. a sabiendas de que esto significa un margen de maniobra restringido y una ruptura con la reglamentación de la CAN?

Cuadro 1. Comercio CAN con Estados Unidos y Brasil

Exportaciones de la CAN - Brasil (millones)																				
1990					2000					2010					2015					
	Total mundo	CAN	%	Brasil	%	Total mundo	CAN	%	Brasil	%	Total mundo	CAN	%	Brasil	%	Total mundo	CAN	%	Brasil	%
Bolivia	923	57	6.2%	78	8.4%	1.457	259	17.8%	166	11.4%	6.965	687	9.9%	2.407	34.6%	8.726	982	11.3%	2.447	28.0%
Colombia	6.765	169	2.5%	30	0.4%	13.158	877	6.7%	284	2.2%	39.820	3.063	7.7%	1.040	2.6%	35.691	2.730	7.6%	1.190	3.3%
Ecuador	2.713	171	6.3%	6	0.2%	4.822	554	11.5%	18	0.4%	17.490	2.142	12.2%	51	0.3%	18.331	1.755	9.6%	110	0.6%
Perú	3.313	156	4.7%	106	3.2%	6.866	337	4.9%	221	3.2%	35.807	1.998	5.6%	950	2.7%	33.245	2.165	6.5%	1.072	3.2%
Media	3.429	138	4.0%	55	1.6%	6.576	507	7.7%	172	2.6%	25.021	1.972	7.9%	1.112	4.4%	23.998	1.908	8.0%	1.205	5.0%

Fuente: UN Comtrade Database.

Exportaciones de la CAN - Estados Unidos (millones)																				
1990					2000					2010					2015					
	Total mundo	CAN	%	EE.UU.	%	Total mundo	CAN	%	EE.UU.	%	Total mundo	CAN	%	EE.UU.	%	Total mundo	CAN	%	EE.UU.	%
Bolivia	923	57	6.2%	185	20.0%	1.457	259	17.8%	350	24.0%	6.965	687	9.9%	691	9.9%	8.726	982	11.3%	1.054	12.1%
Colombia	6.765	169	2.5%	3.007	44.5%	13.158	877	6.7%	6.632	50.4%	39.820	3.063	7.7%	17.143	43.1%	35.691	2.730	7.6%	10.053	28.2%
Ecuador	2.713	171	6.3%	1.438	53.0%	4.822	554	11.5%	1.828	37.9%	17.490	2.142	12.2%	6.077	34.7%	18.331	1.755	9.6%	7.226	39.4%
Perú	3.313	156	4.7%	764	23.1%	6.866	337	4.9%	1.920	28.0%	35.807	1.998	5.6%	6.134	17.1%	33.245	2.165	6.5%	5.018	15.1%
Media	3.429	138	4.0%	1.348	39.3%	6.576	507	7.7%	2.682	40.8%	25.021	1.972	7.9%	7.512	30.0%	23.998	1.908	8.0%	5.838	24.3%

Fuente: UN Comtrade Database.

Importaciones CAN-Brasil (millones)																				
	1990				2000				2010				2015							
	Total mundo	CAN	%	Brasil	%	Total mundo	CAN	%	Brasil	%	Total mundo	CAN	%	Brasil	%	Total mundo	CAN	%	Brasil	%
Bolivia	694	27	4,0%	118	17,0%	1.849	144	7,8%	267	14,4%	5.604	524	9,4%	1.010	18,0%	9.766	845	8,6%	1.609	16,5%
Colombia	5.589	152	2,7%	187	3,3%	11.757	667	5,7%	510	4,3%	40.683	1.890	4,6%	2.370	5,8%	54.036	2.153	4,0%	2.084	3,9%
Ecuador	1.804	87	4,8%	136	7,5%	3.446	568	16,5%	136	4,0%	20.591	3.077	14,9%	854	4,1%	21.387	2.542	11,9%	730	3,4%
Perú	2.634	284	10,8%	168	6,4%	7.415	775	10,5%	378	5,1%	29.966	3.061	10,2%	2.183	7,3%	38.105	2.673	7,0%	1.934	5,1%
Media	2.680	138	5,1%	152	5,7%	6.117	538	8,8%	323	5,3%	24.211	2.138	8,8%	1.604	6,6%	30.823	2.053	6,7%	1.589	5,2%

Fuente: UN Comtrade Database.

Importaciones CAN-Estados Unidos (millones)																				
1990					2000					2010					2015					
	Total mundo	CAN	%	EE.UU.	%	Total mundo	CAN	%	EE.UU.	%	Total mundo	CAN	%	EE.UU.	%	Total mundo	CAN	%	EE.UU.	%
Bolivia	694	27	4.0%	154	22.2%	1.849	144	7.8%	406	22.0%	5.604	524	9.4%	734	13.1%	9.766	845	8.6%	1.035	10.6%
Colombia	5.589	152	2.7%	1.979	35.4%	11.757	667	5.7%	3.903	33.2%	40.683	1.890	4.6%	10.532	25.9%	54.036	2.153	4.0%	15.583	28.8%
Ecuador	1.804	87	4.8%	587	32.6%	3.446	568	16.5%	884	25.6%	20.591	3.077	14.9%	5.736	27.9%	21.387	2.542	11.9%	5.086	23.8%
Perú	2.634	284	10.8%	744	28.2%	7.415	775	10.5%	1.737	23.4%	29.966	3.061	10.2%	5.828	19.4%	38.105	2.673	7.0%	7.867	20.6%
Media	2.680	138	5.1%	866	32.3%	6.117	538	8.8%	1.732	28.3%	24.211	2.138	8.8%	5.707	23.6%	30.823	2.053	6.7%	7.393	24.0%

Fuente: UN Comtrade Database.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la CAN, et COMTRADE, CTCI, Rev 1.

Para los países de la CAN, las opciones son pocas: bien mantener una posición de autonomía, centrarse en un mercado regional limitado (por debajo del 10%) o aliarse con la economía hegemónica: EE.UU. Desde una perspectiva política, los gobiernos justifican el TLC por el peso de la economía de EE.UU. en sus economías y los beneficios del tratamiento preferencial por razones que van más allá de lo económico y estratégico. Se busca fortalecer otras áreas de influencia y cooperación con ese país, como la seguridad y la lucha contra el tráfico de drogas, como en el caso de Colombia. Desde la perspectiva empresarial, las élites económicas andinas siempre han puesto de relieve los múltiples beneficios que se podrían obtener de la asociación bilateral con EE.UU. debido a que ese país constituye un polo hemisférico para el crecimiento empresarial: una oportunidad para la inversión futura,

reducida vulnerabilidad externa, transferencia de tecnología, mejores instituciones y un mejor poder de negociación (Vieira Posada, 2014).

Los estudios preliminares realizados por la CEPAL ya muestran efectos negativos sobre el comercio de la CAN, en especial para Bolivia y Venezuela (exmiembro):

los resultados muestran que los TLC también reducirán el comercio intra-subregional, e incrementarán el comercio con los Estados Unidos; particularmente Bolivia y la República Bolivariana de Venezuela registrarían pérdidas en producción y en exportaciones hacia los países de la CAN que negocian tratados (Durán Lima et al., 2007, p. 92).

Al contrario de lo que se expresa en la versión oficial de los actores políticos, el volumen y la naturaleza del comercio extracomunitario (Prado, 2014) no permite presagiar los efectos de inducción de los TLC en la transformación productiva con valor agregado de los países andinos. No hay indicios de desarrollo de nuevas actividades productivas gracias a los beneficios de los TLC y de que estos puedan constituirse en un trampolín para otros mercados (efecto plataforma).

Al contrario, el siguiente aspecto que aborda este trabajo es cómo las relaciones entre la CAN y los EE.UU. son más consistentes con un modelo Hub & Spokes (H-&S), teniendo en cuenta las estructuras productivas de los países miembros de la CAN. El análisis del patrón de H-&S muestra que los TLC aumentan la dependencia de los mercados de exportación de los países andinos frente al mercado norteamericano.

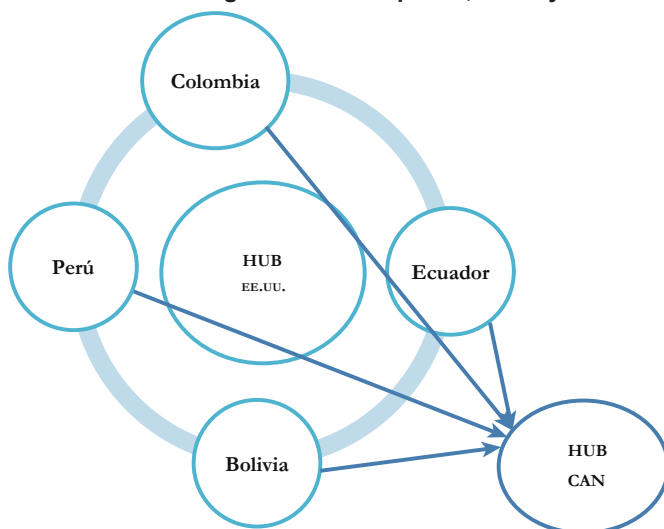
Una lectura de las relaciones CAN-EE.UU. a través del enfoque de Hub & Spokes

Los resultados hasta ahora muestran la trayectoria de la CAN para consolidar un régimen comercial sin que por ello la regionalización que se espera como resultado del régimen comercial andino se manifieste en los hechos. Desde finales de los años noventa EE.UU., socio

comercial clave para los miembros de la CAN, ha demostrado un fuerte activismo en materia de TLC en la región.

Por lo tanto, el enfoque en términos del sistema H-&-S (Krugman, 1991; Wonnacot & Wonnacot, 1996; Baldwin, 2009) es un marco analítico relevante para entender las relaciones CAN-EE.UU..

Gráfico 2. Diagrama Hub-&-Spokes, EE.UU. y CAN



Fuente: Elaboración propia.

El diagrama de H-&-S, donde *hub* son los ejes y *spokes* son los radios, fue introducido por primera vez por Krugman (1991, p. 99) para revelar la importancia de la nueva geografía económica en la estructura espacial de la economía.

Krugman (1991) sostuvo que un escenario de Hub & Spokes entre grandes y pequeñas economías ocurriría porque una economía grande con estructuras productivas de un tamaño relativamente grande se beneficiaría, entre otros, a través de la liberalización del comercio, reducción de costos y economías de escala /el hub,

mientras que la economía de menor tamaño sufriría por ello al convertirse en un spoke (la periferia) (Chow, 2010, p. 7)²⁰.

Esta perspectiva analítica fue retomada más tarde por Baldwin (2009; 2004) para interpretar el desempeño de las economías asiáticas. El autor analiza la estructura del comercio entre los principales países asiáticos y muestra que algunas economías pequeñas sufren los impactos negativos del comercio bilateral con Japón y China. Este esquema trasladado al caso de la CAN proporciona una herramienta útil para comprender lo que sucede en la región andina con relación a los TLC con EE.UU.

Entre los años 2000 y 2013, se pudo constatar una proliferación de negociaciones bilaterales de los países miembros de la CAN con varios países y regiones (anexo 1). En este contexto, y dado el fracaso de las negociaciones de la CAN como bloque regional con EE.UU. y la Unión Europea, los dos países andinos con los mercados domésticos más importantes de la región, Colombia y Perú, firmaron finalmente acuerdos de libre comercio con estos dos mercados en detrimento del régimen comercial andino. Ecuador, por su parte, ha firmado un acuerdo de libre comercio con Europa, que entró en vigor el 1 de enero de 2017.

Bolivia prefiere negociar acuerdos de libre comercio con otros países o “regiones” de América del Sur, incluyendo el Mercosur dada su especificidad comercial: el 60% de sus exportaciones van al Mercosur, 92% de las cuales son de gas natural a Brasil y Argentina (Prado, 2014). El resultado de este activismo es un tipo de configuración del tipo H-&S, constituido por un conjunto de zonas de libre comercio, dos de ellos alrededor del país hegemónico: EE.UU. En este caso, el

²⁰ Traducción de la autora del texto original: “Krugman (1991) argued that a scenario of Hub & Spokes between large and small economies would occur because large economy with relatively large size of production bases would benefit, among others, through trade liberalization, cost reduction and scale economies/the hub, whereas the smaller size economy would suffer from it to become a spoke (the periphery)” (Chow, 2010, p. 7).

hub, los EE.UU., articula acuerdos comerciales con los *spokes*, es decir con los dos países andinos: Colombia y Perú.

Las negociaciones bilaterales del tipo de H-&-S son evidencia de las asimetrías de poder. El *spoke* se encuentra en una posición desfavorable para acceder al mercado del *hub*, debido a la debilidad de su posición negociadora. El *hub* (EE.UU.), puede a su vez, incorporar nuevos *spokes* (otros países de la CAN o bien otros países o regiones). Los antiguos *spokes* deben enfrentar los efectos de la intensificación de la competencia por los nuevos *spokes* que entran al mercado del *hub* y no tienen ninguna posibilidad de controlar las políticas comerciales negociadas individualmente por los EE.UU. con los nuevos *spokes*.

Al transponer dicha configuración comercial al nivel empresarial, esta refleja una repartición asimétrica de los beneficios. En primer lugar, porque las empresas *hub* se benefician de los productos provenientes de uno o varios *spokes* con cero arancel. En segundo lugar, porque en el caso de los *spokes*, que no han liberalizado el comercio —en el caso en que todavía existieran barreras comerciales—, el costo de la entrada a estos mercados —mercados más pequeños en relación con el tamaño del mercado del *hub*— reduce el interés de comerciar entre los *spokes*.

Finalmente, el efecto de intensificación de la competencia para entrar en el mercado del *hub* —países de la CAN que están compitiendo en diversos sectores para acceder al mercado norteamericano— deteriora a largo plazo el comercio entre ellos. Por lo tanto, la configuración comercial de H-&-S polariza a los países periféricos y los margina no solo frente al *hub*, sino también con respecto a los vínculos comerciales recíprocos entre ellos al promover la rivalidad. Esta forma de organizar el libre comercio tiene efectos en la asignación y colocación de los recursos, así como en la inversión extranjera en las economías de los *spokes* (Baldwin, 2009).

Los efectos de la asignación se vinculan al hecho de que el esquema H-&-S restringe la competencia de las empresas de los *spokes* frente a otros mercados. Las empresas del *hub* aseguran el nivel de competencia que los grandes mercados necesitan. Por el contrario, en el mercado

del *spoke*, la competencia está más restringida al estar compuesta por numerosas pequeñas y medianas empresas, a menudo ineficaces. Esta situación incentiva a las empresas del *hub* para comprar empresas en el *spoke*, lo cual reestructura la composición empresarial del mercado del *spoke*: lo hace más competitivo. El efecto procompetencia pone presión sobre las empresas menos eficientes del *spoke* y fomenta la reestructuración industrial en ese mercado, lo que en última instancia desalienta a las empresas de los *spokes* a tratar de establecerse en otros mercados.

El efecto de acumulación está relacionado con el impacto que tiene un acuerdo de este tipo sobre los determinantes del crecimiento y desarrollo de los países. Este es quizás el efecto estructural más importante de este patrón. La liberalización del comercio con el *hub*, que es una economía hegemónica, exacerba las preferencias del *spoke* en relación con las exportaciones tradicionales. Esto significa que las empresas exportadoras de un país que ha firmado un TLC con EE.UU. serán proclives a invertir más en los sectores tradicionales que a tratar de moverse hacia otros sectores. Los efectos en el mediano y largo plazo son menores flujos de inversión a otros *spokes*, así como a otros sectores sean estos países vecinos, miembros del mismo agrupamiento regional, como en el caso de CAN, o a otras pequeñas economías.

Todo esto nos lleva a reflexionar que más allá de los modelos de arreglo comercial, lo que importa realmente es saber cuáles son los impactos de los TLC bilaterales del tipo H-&S en términos cualitativos y cuantitativos, es decir, ¿en cantidades y diversificación de las exportaciones de los *spokes* hacia el *hub* cuáles son los impactos? Tenemos que preguntarnos hasta qué punto las importaciones provenientes del *hub* ocasionan desviación del comercio en el mercado de los *spokes*; sabiendo que los incentivos de las empresas para la exportación no solo están relacionados con las preferencias del mercado y el costo de las tarifas aduaneras negociadas a través de un TLC, sino también los costos de logística, costos de entrada, costos hundidos²¹, etc., que

²¹ Los costos hundidos constituyen aquellos costos en los que ya se ha incurrido y no se podrán recuperar en el futuro. En el caso presente se refieren a altos costos de entrada a

en última instancia determinan las ventajas comparativas, sea que existan o no acuerdos comerciales vigentes.

Cuando se trata de un *hub* hegemónico, como es el caso de EE.UU., las estructuras productivas de los *spokes* marcan la frontera. Esto significa, para los empresarios y para los sectores productivos de los *spokes* que exportan, que los agentes tienen un mayor incentivo para vender más a este gran mercado, dejando en segundo plano las inversiones en nuevas actividades productivas. A pesar de que en el discurso oficial se afirma que los TLC tendrían efectos en la estructura productiva de los *spokes* a través de la transferencia de tecnología proveniente del *hub*.

En el caso de la CAN, los TLC firmados por los EE.UU. y la Unión Europea con Colombia y Perú son recientes, por esta razón sería prematuro hacer una evaluación de los efectos del tratado bilateral en estas economías. Sin embargo, dado que EE.UU. representa el mercado de destino *hub* más importante de las exportaciones extracomunitarias de los países de la CAN, es posible adelantar la hipótesis de que las relaciones comerciales con el *hub* han generado efectos de arrastre importantes en las estructuras productivas de los países de la CAN (*spokes*).

Por esta razón se ha calculado el índice de la ventaja comparativa revelada (VCR) que experimenta un determinado país con un producto específico en un periodo dado. Sobre esta base, se puede determinar el potencial de inserción comercial en el mercado internacional con dicho producto. Se utilizaron las exportaciones totales de las bases de datos del sistema armonizado por producto y por país a nivel regional y mundial, durante el periodo 1970-2010. Los cálculos se realizaron para las exportaciones de los cinco principales productos de cada país miembro con el mundo, en comparación con las exportaciones de los mismos productos dentro del bloque regional. El resultado

los mercados internacionales, al mercadeo y a la adaptación del producto al gusto de los consumidores —por ejemplo, un etiquetado del producto en un idioma y/o una estética particular—, costos en investigación y desarrollo, y costos de información de las fuentes de demanda, entre otros.

de la VCR fue ponderado por el peso de las exportaciones de cada producto en la canasta de exportaciones de cada país.

Adicionalmente, se puede determinar el índice de dominancia del comercio extraregional contra el comercio intraregional como la razón entre la VCR mundial y la VCR regional, es decir, al interior de la CAN.

Cuadro 2. Índice de ventaja comparativa revelada mundial y de los países de la CAN

País	Índice de ventaja comparativa revelada agregado global	Índice de ventaja comparativa revelada agregado CAN	Índice de dominancia del comercio extra regional
Bolivia	7,23	6,42	1,17
Colombia	4,07	1,42	2,87
Ecuador (sin petróleo)	16,03	1,88	8,54
Ecuador (con petróleo)	4,89	0,51	9,64
Perú	12,17	2,05	5,94

Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos CTCI, nomenclatura del sistema armonizado.

En el cuadro 2, Perú y Ecuador son los *spokes* en los que el dominio del comercio extracomunitario, en particular con el *hub* EE.UU., su mercado más importante, aparece con mayor claridad. Colombia es el miembro más dinámico de la CAN, el país con el mayor volumen de exportaciones hacia ella y al mundo, de ahí la conclusión de que el índice de dominancia entre los dos mercados es menor que en los casos anteriores.

Bolivia es la economía más pequeña de la región; dado el tamaño relativo de su economía, su comercio con la CAN es el menos significativo. Sin embargo, registra los índices más altos de VCR en el comercio con la CAN. Esto demuestra que para Bolivia el mercado de la CAN tiene más importancia relativa que para los otros países miembros debido a la participación proporcional más baja de este país, lo que implica que el espacio que representa el mercado andino, en comparación con la capacidad de exportación de Bolivia, es mayor para este país que para los otros países miembros.

En todos los *spokes*, los principales productos de exportación están hechos de materias primas extractivas y productos agrícolas, es decir productos de consumo final sin integración en las cadenas productivas de valor (el petróleo y la minería, café, camarones y flores, en el caso de la CAN). La mayor parte de las importaciones en estas economías, desde el *hub*, se compone de productos de valor añadido medio y alto. ¿Es esta la prueba de un modelo de comercio rígido de cada país *spoke* de la CAN con el *hub*, EE.UU.? ¿Es esta la explicación a los enclaves productivos de cada una de estas economías?

Dos deducciones son posibles. La primera deducción es que no se trata de los esquemas comerciales, sean estos bilaterales, regionales o multilaterales, los que definen cualitativamente la naturaleza del comercio en la CAN sino los componentes estructurales de estas economías. Más aún, si el ALCA hubiera tenido éxito en la medida de haber sido el único modelo contractual de acuerdo comercial que habría regido las relaciones comerciales de todos los países americanos, la dinámica habría sido la misma, ya que las estructuras productivas de los países no cambian por estar inmersas en un esquema comercial particular.

Por lo tanto, la principal causa de la inadecuada calidad de la inserción internacional de las economías andinas radica en la especialización de las exportaciones de la región en bienes primarios y no en el modelo que rige estas relaciones comerciales.

La segunda deducción se refiere a un análisis desde la perspectiva de la economía política. Los análisis cuantitativos y cualitativos de comercio andino muestran la creciente concentración de las exportaciones extracomunitarias hacia sus principales mercados, y por lo tanto hacia EE.UU. (Prado, 2014). Esta estructura de la producción y exportación genera condicionamientos endógenos de las políticas económicas de los países andinos que no son óptimas en tres niveles: en las visiones de corto plazo de los líderes y otros actores políticos; en la influencia dañina de ciertos grupos de interés que buscan la dominación de las relaciones sociales basadas en los privilegios y jerarquías sociales, y en la capacidad real de las instituciones existentes (Karl, 1997; Ross, 1999; Hachemaoui, 2012; Copinschi, 2007; Abbas, 2013). Todos estos

constituyen elementos que promueven un entorno político, económico y social desfavorable al interior de los países para consolidar una preferencia nacional a favor de la integración regional.

En las economías ricas en recursos provenientes de actividades extractivas y de los recursos naturales, la mentalidad de riqueza fácil prevalece entre políticos y empresarios e incluso en toda la economía. Aun cuando no existen pruebas suficientes respecto a que los líderes políticos caen en el estupor frente a la riqueza inusual de los recursos naturales, existen estudios que muestran que aún los líderes políticos bien informados de los peligros de los *boom* en los precios de los *commodities* perciben que su margen de maniobra es limitado por las presiones políticas y las instituciones nacionales (Karl, 1997). Por lo tanto, se sobrevalora esta riqueza productiva en la planificación a largo plazo. Esta es la característica inherente de regímenes de acumulación rentista (Abbas, 2013), es decir, aquellos en que los Estados obtienen la mayor parte de su presupuesto de las rentas externas tales como el petróleo y sus derivados, la minería y otras materias primas.

Se define como régimen de acumulación rentista: 1) aquel en donde predomina la situación de renta, es decir, que la creación de riqueza está centrada en una pequeña porción de la población, mientras que la mayoría de la población se vincula con la distribución y el uso de los flujos de esta renta; 2) aquel en el que las rentas externas están vinculadas a la inserción internacional y sostienen a la economía sin necesidad de un sector productivo sólido; 3) aquel en el que solo una parte de los flujos está vinculada a la regeneración de la riqueza generadora de renta; 4) aquel en donde predominan relaciones sociales organizadas en un modo personal y en función de los privilegios y la jerarquía social, y 5) aquel en el cual el Gobierno es el destinatario directo, y en muchos casos exclusivo, de las rentas externas (Abbas, 2013; Hachemaoui, 2012; Copinschi, 2007).

Los regímenes de acumulación rentista han sido estudiados por varios investigadores; sin embargo, y a pesar de que se trata de estudios serios, estos no explican la paradoja entre las condiciones limitadas de estas economías frente a la abundancia de recursos naturales y otros

bienes primarios, así como entre estas condiciones y los diferentes resultados que se observan en países con las mismas características. Es por esto que no es posible entender las realidades implícitas que coexisten en algunas sociedades si no se efectúa una amplia revisión de su entorno mediante el uso de variables políticas, sociales e institucionales que están en juego, junto con las herramientas analíticas que proporciona la disciplina de la economía política internacional (EPI).

Los *commodities*²² no constituyen en sí mismos variables que impliquen dinámicas creativas o destructivas de riqueza nacional, son más bien los procesos de desarrollo en los cuales están inmersos; el contexto institucional y político específico en que se desarrollan, y los hábitos, creencias y actitudes singulares, que a su vez estimulan o inhiben la evolución de la estructura productiva nacional:

la dependencia de determinados productos básicos de exportación configura no solamente las clases sociales y los tipos de regímenes, como otros lo han demostrado tan bien, sino incluso las propias instituciones del Estado, el entorno de trabajo para la toma de decisiones y los cálculos de las decisiones de los hacedores de la política” (Karl, 1997, p. 7)²³.

Los Estados cuyo crecimiento depende de los recursos estratégicos (petróleo y minería) o de otras materias primas tienen una relación especial con los grupos de interés, las instituciones y el mercado en general. La concentración de los ingresos de exportación en estos sectores tiende a marginar los incentivos de política pública (el crédito y la inversión) en otras actividades, lo que torna a los Estados más dependientes de los ingresos que reciben de estos sectores. Esto es

²² Se hace referencia a los productos no diferenciados, materias primas o bienes primarios.

²³ Traducción de la autora del texto original: “dependence on particular export commodity shapes not only social classes and regimes types, as others have demonstrated so well, but also the very institutions of the state, the frame work of decision making, and the decision calculus of policymakers” (Karl, 1997, p. 7).

lo que se conoce como la expresión de la enfermedad holandesa²⁴ en su sentido más amplio.

Parece ser económicamente más racional importar los bienes de consumo necesarios, gracias a la situación de renta, que tratar de producirlos internamente. Esta estructura productiva provoca políticas fiscales atípicas por el lado de los ingresos y el gasto tributario. En primer lugar, porque la mayor parte de los ingresos fiscales recibidos por el Estado bajo un régimen de acumulación rentista provienen de las exportaciones; el caso más claro es el del petróleo, que es un activo estratégico. El Estado es el dueño y gestor, por lo tanto es autónomo con relación a la sociedad en una buena parte de sus ingresos, lo que aligera la presión fiscal sobre la población.

En segundo lugar, durante los periodos de auge de precios el Estado puede disponer de mayor holgura presupuestaria y un amplio margen de maniobra para distribuir las rentas en inversión social y también para comprar la paz interna (Hachemaoui, 2012) gracias a su autonomía fiscal. En este caso, las preferencias políticas, económicas y sociales de los Estados se convierten en políticas viables. En tercer lugar, se observa una distribución clientelar para los grupos asociados a la renta, que favorece la concentración de la riqueza entre unos pocos actores a expensas de otras actividades productivas.

En los países de la CAN, las estructuras económicas y políticas, tales como las descritas anteriormente, han actuado juntas y se han prolongado en el tiempo.

En los países en desarrollo que dependen de un único commodity- líder, los encargados de la formulación políticas, adoptan ciertos objetivos y metas, privilegian algunos valores y trayectorias

²⁴ Enfermedad holandesa, más comúnmente conocida como la *Dutch disease* aparece en la década de 1970 en los Países Bajos, como resultado del descubrimiento y la explotación de reservas de gas en Groningen. Debido a la gran afluencia de divisas a la economía, se produjo la depreciación del florín, que afectó el precio y la competitividad del resto de las exportaciones del país y causó una disminución de los flujos de exportación en otros sectores productivos manufactureros.

sobre otras y prefieren utilizar algunas instituciones más que otras, precisamente porque operan en una estructura de incentivos delineada por este commodity. Por lo tanto, las opciones no son “libres”. Sus acciones están definidas por este entorno a través de patrones que se dan por sentado y que responden a una realidad existente antes que a la preferencia de los actores (Karl, 1997, p. 239)²⁵.

Por tanto, es necesario preguntarse si existe una predeterminación endógena o exógena que defina la realidad de estos países. Esta dualidad determinista tiene dos aspectos.

Para comenzar, a través de las últimas cuatro décadas de existencia de la CAN, las preferencias nacionales de los países andinos han preservado las trayectorias vigentes. Esta es la opción más fácil y lógica dado que los Estados deben interactuar en un entramado institucional heredado e históricamente definido, marcado por las decisiones del pasado, que a su vez está enquistado en las estructuras sociales, institucionales y las políticas actuales.

Luego, las diversas modalidades de inserción internacional intensifican las preferencias de acumulación. En primer lugar porque los actores públicos y privados vinculados con la industria y los sectores tradicionales tienen preferencias hacia las relaciones con los EE.UU. y Europa que frente a otros mercados: “Esto hace que las alternativas regionales, que habrían sido viables, no puedan fijarse en la medida en que los actores involucrados ajustan sus estrategias de captación de rentas para acomodarse a este patrón de especialización” (Abbas, 2013, 14)²⁶.

²⁵ Traducción de la autora del texto original: “In developing countries dependent on a single leading commodity policymaker acquire certain aims and goals, accept some values and paths over others, and prefer utilizing some institutions rather than others precisely because they operate in the incentive structure shaped by this commodity. Thus, choices are not “free”. Their actions are shaped by this setting through patterns that are taken for granted and that have a reality existing prior to the preference of actors” (Karl, 1997, p. 239).

²⁶ Traducción de la autora del texto original : « Elle fait que les alternatives régionales, qui auraient été viables, ne parviennent pas à s'établir dans la mesure où les acteurs impliqués ajustent leurs stratégies de captation de rentes pour se conformer à ce schéma de spécialisation » (Abbas, 2013, p. 14).

Los grandes exportadores privados, por ejemplo, están controlados por grupos familiares cuyos intereses están estrechamente vinculados a EE.UU. Además de los lazos comerciales, estos grupos invierten sus excedentes en el sector inmobiliario y hacen inversiones financieras en ese país.

En segundo lugar, la fuente más importante de tensión entre los países y la amenaza más fuerte a la sinergia entre la economía y la política en la CAN provienen de la concentración productiva de sus economías y de la similitud de los productos exportados hacia los mismos mercados. La complementariedad es casi inexistente, lo que afecta y posterga las iniciativas de integración regional profunda, dado que las estructuras de producción andina están basadas en la producción de bienes primarios, caracterizadas por frágiles conexiones hacia atrás y hacia adelante (Prado, 2014). Por las características similares de las estructuras productivas y las ventajas comparativas del lado de la oferta, los países miembros favorecieron la competencia más que la cooperación entre Estados (igual comportamiento se observa en los flujos entrantes de inversión extranjera directa) en sectores de baja complementariedad, como es el caso de los productos primarios y extractivos²⁷.

En tercer lugar, los TLC del tipo H-&-S con EE.UU. exacerban los efectos de localización y acumulación para el *hub* a expensas del *spoke* porque conservan y perpetúan las estructuras productivas de enclave rentista en las economías andinas.

Los acuerdos comerciales bilaterales de Estados Unidos muestran claramente que este país va a tratar a unos países mejor que a otros. A menudo estos acuerdos ni siquiera contribuyen a expandir el comercio, —se limitan a desviarlo desde los menos favorecidos a los más favorecidos— (Stiglitz, 2006, p. 136).

²⁷ Aparte del caso del acuerdo de complementariedad industrial en el sector automotriz entre Colombia y Ecuador (Venezuela era también un participante activo antes de dejar la región), firmado en noviembre 1993 y renovado en 1999, no existe prueba alguna de coordinación regional para la definición de estrategias conjuntas para atraer las inversiones extranjeras en función de proyectos regionales compartidos (Prado, 2014).

Conclusión

Como corolario de todo lo expuesto podemos decir que el marco analítico estándar utilizado para el análisis de los procesos de la IER es una extensión del marco teórico utilizado para evaluar los acuerdos comerciales entre países industrializados, por tanto debe aplicarse con reserva en otras regiones integradas.

En el caso de la CAN, dados los determinantes políticos, económicos y sociales de sus miembros, señalados anteriormente, no podemos esperar que la integración incite procesos de transformación productiva interna, aun cuando se trate del objetivo central proclamado por los consejos presidenciales regionales. Por lo tanto, debemos pensar en una ruta no estándar para procesos de integración de economías de los países en desarrollo.

Sería necesario un análisis más conceptualizado de las relaciones nacionales-internacionales de las economías andinas. Las categorías de análisis de la EPI permiten, por una parte, comprender los vínculos entre las políticas estatales y las estructuras productivas, las instituciones y las empresas nacionales. Por otra parte, permiten interpretar cuáles son los determinantes nacionales subyacentes en las iniciativas de inserción internacional de una nación.

El proceso andino está actualmente determinado por un régimen de acumulación rentista exacerbado por los mercados internacionales. Este esquema no solo refuerza las estructuras de producción domésticas existentes, sino que erosiona también el avance del proceso institucional dentro de la CAN al incitar conductas no cooperativas.

Las diferentes modalidades de inserción internacional con los principales socios comerciales internacionales, especialmente con EE.UU., exacerbaban las preferencias nacionales de los Estados, instituciones y grupos nacionales de interés en torno a los “enclaves productivos tradicionales” a expensas de las nuevas especializaciones. Como resultado de ello, y después de más de cuatro décadas de existencia, el proyecto de integración económica regional en la CAN se revela

como un regionalismo prolífico sin regionalización²⁸. Frente a estas preferencias históricamente determinadas y profundamente arraigadas en los Estados y las sociedades de los países andinos, es necesario buscar nuevos modelos de IER, con el fin de lograr la convergencia en otros nichos portadores de integración.

El principal reto de la CAN radica ahora en crear una concertación política interna para desbloquear el *lock-in* al que se enfrentan estas economías en términos de especialización, que con el pasar del tiempo les permitirá emanciparse a nivel internacional de las configuraciones comerciales del tipo H-&-S o centro-periferia, que constituyen los principales obstáculos para un verdadero proceso de regionalización.

De hecho, hasta la fecha, la naturaleza e intensidad de los intercambios comerciales entre los países de la CAN y EE.UU., junto con la firma de tratados de libre comercio bilaterales entre ese país y la mitad de los miembros de la CAN, (Colombia y Perú) ha dado lugar a un efecto de *hub*. Esto a la vez constituye un obstáculo significativo para la regionalización en la CAN e inhibe el proceso institucional en el ámbito comercial, lo que explica el retroceso del regionalismo en la CAN en este ámbito²⁹.

²⁸ Recordemos que el regionalismo se refiere exclusivamente a la estructura institucional de la CAN, lo que significa el establecimiento de reglas y normas comunes de las relaciones interestatales, mientras la regionalización se refiere a una concentración, es decir, a un aumento proporcionalmente mayor de los intercambios comerciales regionales entre los países miembros de una zona integrada, comparados con los que tienen lugar con el resto del mundo.

²⁹ En el seno de la CAN existe un regionalismo profundo (Prado, 2014), aunque en retroceso en el ámbito comercial cuando la región abandona el objetivo de convertirse en una Unión Aduanera, y permanece en el régimen de una zona del libre comercio (ver definición de Balassa, 1965).

Anexo 1.

Acuerdos Libre Comercio			
	Países socios	Fecha de la firma	Fecha entrada en vigor
1	Bolivia - Mercosur	17-dic-96	28-feb-97
2	Bolivia - México	17-may-10	07-jun-10
3	Colombia - Canadá	21-nov-08	15-ago-11
4	Colombia - Chile	21-nov-06	08-may-09
5	Colombia - Asociación de Libre Comercio (EFTA)	25-nov-11	01-jul-11
6	Colombia - Unión Europea	26-jun-12	01-ago-13
7	Colombia - México	13-jun-94	
8	Colombia - Triángulo del Norte	09-ago-07	
9	Colombia - Estados Unidos	22-nov-06	15-may-12
10	Perú - Canadá	29-may-08	01-ago-09
11	Perú - Costa Rica	21-may-11	01-jun-13
12	Perú - Chile	22-ago-06	01-mar-09
13	Perú - Mercosur	30-nov-05	
14	Perú - México	06-abr-11	01-feb-12
15	Perú - Panamá	25-may-11	01-may-12
16	Perú - China	28-abr-09	01-mar-10
17	Perú - Asociación de Libre Comercio (EFTA)	14-jul-1	01-jul-11
18	Perú - Unión Europea	26-jun-12	01-mar-13
19	Perú - Japón	31-may-11	01-mar-12
20	Perú - Singapur	29-may-08	01-ago-09
21	Perú - Corea del Sur	14-nov-10	01-ago-11
22	Perú - Tailandia		31-dic-11
23	Perú - Estados Unidos	12-abr-06	01-feb-09
Acuerdos Preferenciales			
	Países Socios	Fecha de la firma	Fecha entrada en vigor
24	Bolivia - Chile (AAPCE N° 22)	06-abr-93	06-abr-93
25	Colombia - CARICOM (AAP.A25TM N° 31)	24-jul-94	01-ene-95
26	Colombia - Costa Rica (AAP.A25TM N° 7)	02-mar-84	
27	Colombia - Ecuador - Venezuela - Mercosur (AAP. CE N° 59)	18-oct-04	
28	Colombia - Nicaragua (AAP.AT25TM N° 29)	02-mar-84	
29	Colombia - Honduras	30-may-84	
30	Colombia - Panamá (AAP.AT25TM N° 29)	09-jul-93	18-ene-95
31	Colombia - Venezuela (AAP.C N° 28)	28-nov-11	16-abr-12
32	Ecuador - Chile (AAPCE N° 65)	10-mar-08	25-ene-10
33	Ecuador - Guatemala (AAP.A25TM N° 42)	15-abr-11	19-feb-13
34	Ecuador - Paraguay (AAPCE N° 30)	15-sep-94	
35	Ecuador - Uruguay (AAPCE N° 28)	01-may-94	01-abr-05

Fuente: Foreign Trade Information System.

Referencias

- Abbas, M. (2010). L'Économie politique internationale, entre théories et histoire. *Recherches Internationales*, (88), 47-71.
- Abbas, M. (2013). Le régionalisme dans le monde arabe. Spécificités d'économie politique d'une intégration régionale contrariée. En G. Alia & R. Yann (Eds.), *La régionalisation du monde. Construction territoriale et articulation global/local* (pp. 73-94). Paris: Karthala.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2001). The colonial origins of comparative development an empirical investigation. *American Economic Review*, 91(5), 1369-140.
- Amores, M.J. (2013). *La Comunidad Andina de Naciones: el efecto plataforma en la canasta exportadora no tradicional del Ecuador, 1994-2011*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, PUCE.
- Azoulay, G. (2002). *Les théories du développement, du rattrapage des retards à l'explosion des inégalités*. Presses universitaires de Rennes.
- Balassa, B. (1965). Tariff protection in industrial countries: An evaluation. *Journal of Political Economy*, 73(6), 573-594.
- Baldwin, R. (1993). Conclusions. En J. Melo & A. Panagariya (Eds.), *The new dimension of regional integration*. Cambridge: Centre for Economic Policy Research.
- Baldwin, R. (2004). "Stepping stones or building blocs? Regional and multilateral integration", Institute of International Studies, Geneva.
- Baldwin, R. (2009). *The spoke trap: hub and spoke bilateralism in East Asia*, Institute of International Studies, Geneva.
- Baldwin, R., & Wyplosz, C. (2009). *The economics of European integration*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Barragán, J. (1989). Las reglas de la cooperación. *Doxa*, (6), 329-384.
- Barragán, J. (1996). La aldea era una fiesta. *Papel Político*, (3), 7-28.
- Bergsten, F., Keohane, R., & Nye, J. (1975). Economics and international politics: A framework for analysis. *International Organization*, 29(1), 3-36.
- Berthaud, P. (2006). *Intégration économique et gouvernance internationales. Un programme de recherche en économie politique internationale (EPI)*. LEPII-CNRS.
- CAN. (2013). *Comercio exterior en la Comunidad Andina, 2012*, documento de la Secretaría General de la CAN, SG/de 582/Rev.1, 6 de marzo de 2013.

- Casas Gragea, A. (2002). La economía política internacional de la nueva integración regional de las Américas: El caso de la Comunidad Andina. *Revista BID integración y Comercio*, (16), 97-164.
- Casas Gragea, A. (2003). El proceso de integración regional andino a principios del siglo XXI. En *Governancia global y bloques regionales: Una perspectiva comparada Europa, América, Asia*. (pp. 117-132). Universidad Andina Simón Bolívar y Corporación Editora Nacional.
- Chow, P. (2010). *On the emerging East Asian Economic Community: Challenges and opportunities*. Departments of Economics, The City College and Graduate Center, City University of New York.
- Copinschi, P. (2007). Le pétrole, facteur de violence politique ? La nécessaire construction des institutions étatiques. *Revue Ecologie & Politique*, (34), 33-42.
- Deblock, C., & Turcotte, F. (2003). *Suivre les États-Unis ou prendre une autre voie ? Diplomatie commerciales et dynamiques régionales au temps de la mondialisation*. Bruxelles: Bruylant.
- Deblock, C. (2004). *Le libre-échange et les accords de commerce dans la politique commerciale des États-Unis*. Centre Études internationales et Mondialisation, CEIM, Cahiers de recherche du CEIM, No. 04-03, Institut d'études internationales de Montréal Université du Québec.
- Deltas, G., Desmet, K., & Fachini G. (2012). Hub and spoke free trade areas: Theory and evidence from Israel. *Canadian Journal of Economics*, 45(3), 942-977.
- Durán Lima, J., De Miguel, C.J., & Schuschnt, A. (2007). Los acuerdos comerciales de Colombia, Ecuador y Perú con los Estados Unidos: efectos sobre el comercio, la producción y el bienestar. *Revista CEPAL*, 91, 67-94.
- Feinberg, R. E. (2003). *The political economy of United States' free trade arrangements*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Fishlow, A., & Haggard, S. (1992). *The United States and the regionalization of the world economy*. París: Development Centre Documents, OECD.
- Franck, T. (1988). Legitimacy in the international system. *American Journal of International Law*, 82(4), 705-759.
- Gilpin, R. (2001). *Global political economy. Understanding the international economic order*. Princeton University press.
- Hachemaoui, M. (2012). La rente entrave-t-elle vraiment la démocratie? *Revue Française de Sciences Politiques*, 62(2), 207-320.

- Kahler, M. (1995). *International institutions and political economy of integration*. Washington D.C.: The Brookings Institution.
- Kalmanovitz, S. (2011). Las consecuencias económicas de la independencia en América Latina, en la obra colectiva : *Institucionalidad y desarrollo económico en América Latina*. CEPAL, 47-67.
- Karl, T. L. (1997). *The paradox of plenty: Oil booms and petro states*. Berkeley: University of California Press.
- Katzenstein, P. (1996). *Regionalism in comparative perspective*. Cornell University press.
- Kébabdjian, G. (1999). *Les théories de l'économie politique internationale*. Paris: Editions du Seuil.
- Kébabdjian, G. (2004). Économie politique du régionalisme : le cas de l'euro-méditerranéen. *Revue Région et Développement*, Numéro especial: « Libéralisation commerciale et évolution des économies du Sud de la Méditerranée » (19), 151-184.
- Kowalczyk, C., & Wonnacott, R. (1992). *Hubs and spokes and free trade in the americas*. National Bureau of Economic Research, Working Paper 4198.
- Krugman, P. (1991). *Geography and Trade*. Londres, MIT Press/Leuven University Press.
- Langenhove, L.V. (2003). *Theorizing regionhood*. United Nations University.
- Malamud, C. (11 de noviembre de 2006). *La salida venezolana de la Comunidad Andina de Naciones y sus repercusiones sobre la integración regional latinoamericana*. Recuperado de http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/dt28-2006
- Mitchell, R. (1994). *Intentional oil pollution at sea: Environmental policy and treaty compliance*. Cambridge: MIT Press.
- Nogués, J., & Quintanilla, R. (1992). Latin Americas' integration and the multilateral trading system. En *New dimensions in regional integration*. (pp. 278-313). Centre for Economic Policy Research-Cambridge University Press.
- Lindberg, L., & Scheingold, S. (1971). *Regional integration theory and research*. Harvard University Press.
- PNUD, Kaul, I., Grunberg, I., & Stern, M. (1999). *Bienes públicos mundiales, cooperación internacional en el siglo XXI*. Nueva York: Oxford University Press.

- Prado, M. (2014). *La CAN, Quelle intégration économique régionale* (Tesis Doctoral, Universidad Pierre-Mendès-France, Grenoble).
- Raustiala, K., & Slaughter, A. A. (2002). *International law, international relations and compliance*. University of California, School of Law and Princeton Law & Public Affairs Paper.
- Rojas Aravena, F. (Ed.). (1993). *América Latina y la Iniciativa para las Américas*. FLACSO.
- Red Democracia Activa, Fundación Presencia, Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, Coordinación de Estados Unidos, Canadá y Cumbres de las Américas, (2009). *Cumbres de las Américas: gobierno y ciudadanía*. Cali, Colombia: [Autor]
- Ross, M.L. (1999). The political economy of resource curse. *World Politics*, 51(2), 297-322.
- Schott, J. (2004). Assessing US FTA policy. En J. Schott (Ed.) *Free trade agreements: US strategies and priorities* (pp. 359-382). Massachusetts: Peterson Institute of International Economics.
- Siroën, J.M. (2004). *La régionalisation de l'économie mondiale*. Éditions La Découverte.
- Stiglitz J. (2006). *Cómo hacer que funcione la globalización*. Bogotá: Taurus.
- Strange, S. (1988). *States an Markets*. New York: Basil Blackwell.
- Suarez, A. (2009). *Intégration régionale. Evolution d'un concept*. Paris: Hachette Livre.
- Vanel, G. (2005). *L'économie politique de l'étalon dollar. Les États Unis et le nouveau régime financier international* (Tesis doctoral, Université-Pierre-Mendes-France, Grenoble).
- Vieira Posada, E. (2008). *La formación de espacios regionales de integración de América Latina*. Bogotá: Editorial Pontificia Universidad Javeriana.
- Vieira Posada, E. (Ed.). (2014). *El TLC Colombia Estados Unidos. Una nueva relación para el siglo XXI*. Bogotá: Colegio de Estudios Superiores de Administración (CESA), Centro de Estudios sobre Globalización e Integración (CEGLI).
- González Vigil, F. (2008). Compatibilidad con la integración en la Comunidad Andina de la negociación de acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos por parte de algunos de sus miembros: apuntes preliminares. *Agenda Internacional*, 15(26), 183-198.
- Waltz, K. (1979). *Theory of international politics*. Berkeley: University of California, Addison-Wesley Publishing Company.

- Wonnacot, R., & Wonnacot, P. (1996). El TLCAN y los acuerdos comerciales en las Américas, En *Integración económica en perspectiva*. Bogotá: BID/ Departamento de Planeación Nacional (DPN).
- Young, O. R. (1982). Regime dynamics: The rise and fall of international regimes. *International Organization*, 36(2), 277-297.
- Zoellick, R. (2001a). *Free trade and hemispheric hope*. Remarks before the Council of the Americas, mayo 7, Washington, D.C., EE.UU.
- Zoellick, R. (2001b). *The United States, Europe, and the world trading system*, Remarks before the Kangaroo Group, mayo 15, Estrasburgo, Francia.