



Aldea Mundo

ISSN: 1316-6727

aldeamun@ula.ve

Universidad de los Andes

Venezuela

Torres, José Gregorio
BARRERAS FÍSICAS Y TÉCNICAS AL COMERCIO EN LA FRONTERA TÁCHIRA
NORTE DE SANTANDER Y SU ICIDENCIA EN LA INTEGRACIÓN REGIONAL
SURAMERICANA

Aldea Mundo, vol. 21, núm. 42, 2016, pp. 33-43

Universidad de los Andes

San Cristobal, Venezuela

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=54351091004>

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

redalyc.org

Sistema de Información Científica

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

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

BARRERAS FÍSICAS Y TÉCNICAS AL COMERCIO EN LA FRONTERA TÁCHIRA NORTE DE SANTANDER Y SU INCIDENCIA EN LA INTEGRACIÓN REGIONAL SURAMERICANA

JOSÉ GREGORIO TORRES*

Resumen

La existencia de barreras al comercio internacional en la zona fronteriza Táchira (Venezuela) - Norte de Santander (Colombia) afecta la integración regional suramericana. Este artículo presenta una revisión sobre las teorías de la integración regional, la integración económica y las barreras físicas y técnicas en dicha zona fronteriza para mostrar la forma en que tales barreras afectan el comercio y la integración regional. Se encuentra estructurado en tres secciones: la primera se centra en revisar la evolución de la integración regional, la forma que ha tomado en Suramérica y específicamente entre Colombia y Venezuela. La segunda desarrolla las teorías de la integración económica, manifestando las etapas que la componen y el proceso necesario de eliminación de barreras como elemento consustancial a la integración regional. La tercera examina las barreras físicas y técnicas existentes en el área de estudio y muestra la evolución desde una frontera relativamente abierta con una Unión Aduanera imperfecta hasta la revitalización de las barreras físicas y técnicas en los últimos diez años. Se concluye que el cerramiento de fronteras afecta el comercio suramericano por carreteras.

Palabras claves: Comercio internacional, integración regional, integración económica, barreras físicas y técnicas.

PHYSICAL AND TECHNICAL BARRIERS TO TRADE AND IN THE TÁCHIRA – NORTE DE SANTANDER BORDER AND THEIR INFLUENCE ON REGIONAL INTEGRATION IN SOUTH AMERICA

Abstract

The existence of barriers to international trade in the Táchira (Venezuela) - Norte de Santander (Colombia) border area affects South American regional integration. This paper presents a review of theories of regional integration, economic integration, and physical and technical barriers in the border area to show how such barriers affect trade and regional integration. It is structured in three sections: the first focuses on reviewing the evolution of regional integration, the form taken in South America and specifically between Colombia and Venezuela. The second develops theories of economic integration, manifesting its stages and the necessary process of elimination of barriers as a consubstantial element to regional integration. The third examines the existing physical and technical barriers in the study area and shows the evolution from a relatively open border with an imperfect Customs Union to the revitalization of physical and technical barriers in the last ten years. It concludes that border closure affects South American trade by road.

Keywords: International trade, regional integration, economic integration, physical and technical barriers

BARRIÈRES PHYSIQUES ET TECHNIQUES AU COMMERCE DANS LA FRONTIÈRE TÁCHIRA - NORTE DE SANTANDER ET SON INCIDENCE SUR L'INTÉGRATION RÉGIONALE DE L'AMÉRIQUE DU SUD

Résumé

La présence de barrières au commerce international dans la zone frontalière Táchira (Venezuela) – Norte de Santander (Colombie) affecte l'intégration régionale sud-américaine. Cet article présente une révision des théories de l'intégration régionale, l'intégration économique et les barrières physiques et techniques dans cette zone frontalière, pour montrer la répercussion de ces barrières dans le commerce et dans l'intégration régionale. Il est divisé en trois sections : la première expose l'évolution de l'intégration régionale, la forme qu'elle a assumée en Amérique du Sud et, particulièrement, entre la Colombie et le Venezuela. La deuxième développe les théories de l'intégration économique, en montrant les étapes qui la composent, et la nécessité d'éliminer les barrières pour aboutir à l'intégration régionale. La troisième examine les barrières physiques et techniques dans la zone de l'étude, et montre l'évolution d'une frontière relativement ouverte avec une Union Douanière imparfaite jusqu'à la revitalisation des barrières physiques et techniques au cours des dix dernières années. La conclusion établit que la fermeture des frontières affecte le commerce sud-américain par voie terrestre.

Mots-clés : Commerce international, intégration régionale, intégration économique, barrières physiques, barrières techniques

Introducción

Cuando se habla de integración regional (IR) es difícil encontrar un concepto único, pues depende del área del conocimiento que lo aborde además de la percepción que exponga el autor. Hay factores políticos, económicos e ideológicos que lo matizan. Así, Haas (1975:6) define la IR como un proceso donde los Estados nacionales “se mezclan, confunden y fusionan voluntariamente con sus vecinos, de modo tal que pierden ciertos atributos fácticos de la soberanía, a la vez que adquieren nuevas técnicas para resolver conjuntamente sus conflictos”. Balassa (1964) la asume desde la economía y el comercio internacional y Deutsch (1957) la entiende como la construcción de una comunidad de seguridad que incluye la construcción de símbolos y valores comunes.

Si bien la IR promueve soluciones a escalas regionales es al mismo tiempo la segunda mejor opción (*second best*) desde el punto de vista teórico ante las dificultades que involucra una apertura total y global de los mercados en el mundo. Y es que, en todos los continentes se han planteado propuestas de IR como mecanismo de solución de conflictos económicos, políticos y sociales regionales y sólo Europa ha logrado consolidar una integración relevante. La Unión Europea (UE), a pesar de ser el proceso de IR más avanzado que se conoce, ha pasado por múltiples etapas de revisión que le han permitido, hasta el momento, adaptarse a las necesidades de sus miembros y a las exigencias globales. Hay que resaltar que el camino no es sencillo. La evolución de la UE muestra estancamientos y ralentizaciones que han obligado a los miembros a financiar investigaciones que les permita mantenerse al tanto de las barreras que existen y de las que se puedan presentar en el mediano y largo plazo. Esto ha dado origen a un interesante cuerpo teórico que ha servido para analizar y ejecutar procesos de IR en otras latitudes.

En Suramérica la IR se ha asumido como una estrategia que permita superar los niveles de desarrollo de los países, crear y actuar con una vocería única en el concierto internacional y reconstruir la unidad que aparentemente existía antes de la conquista y colonización (Bustamante, 1997). Desde los años 1960 se emprendió el camino de la IR en Latinoamérica a través de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y hoy día se continúa con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) como marco general al cual se adscriben experiencias subregionales.

De todos los procesos que han existido en la región, la Comunidad Andina (CAN) se vislumbra como la experiencia que más desarrollos institucionales y normativos ha tenido (Bustamante, 2006b) incorporando temas netamente comerciales dirigidos a la eliminación de barreras al comercio, hasta el desarrollo regional

fronterizo y las Zonas de Integración Fronteriza (ZIFs). Colombia y Venezuela tenían en la región de T-NS, los pasos fronterizos de bienes por carretera más importantes de la CAN, resultándola más afectada por el retiro de Venezuela de esta organización y por el cierre de los pasos fronterizos en 2015.

Este artículo se abocará a revisar y contrastar las barreras físicas y técnicas (no arancelarias) al comercio internacional desde el punto de vista teórico y su puesta en práctica en la frontera T-NS; todo esto como parte de la investigación que se adelanta en el trabajo de grado de la maestría en fronteras e integración que busca evaluar las “*Barreras físicas y técnicas en la frontera Táchira – Norte de Santander y su incidencia en la integración regional suramericana*”. El artículo se encuentra estructurado en tres secciones: la primera revisa la evolución de la integración regional y la forma que ha tomado en Suramérica y entre Colombia y Venezuela. La segunda desarrolla las teorías de la integración económica y la tercera examina las barreras físicas y técnicas existentes en el área de estudio y muestra la evolución desde una frontera relativamente abierta con una unión aduanera imperfecta hasta la revitalización de las barreras en los últimos diez años.

1. Evolución de la integración regional Suramérica y colombo-venezolana.

En Suramérica se ha intentado consolidar procesos de IR que impulsen el desarrollo de los países. Sin embargo, como lo señala Kaplan (1987) han sido muchas las insuficiencias y obstáculos que se ha encontrado: primero, los proyectos de integración se basan en un pensamiento <causalizante> en lo científico y <finalizante> en lo político; segundo, la divergencia de objetivos y aspiraciones entre los países más avanzados del continente, los del grupo de desarrollo intermedio y los de desarrollo incipiente; tercero, la incompatibilidad política e ideológica; y cuarto, las diferencias existentes entre los que apoyan y los que se oponen a los procesos de integración.

La escasez de avances significativos en IR ha venido generando debates sobre el camino a seguir para alcanzar grados de desarrollo más avanzados; dividiéndose entre quienes quieren continuar la ruta de la IR y los que prefieren optar por la apertura global. Guerra (2002) plantea esta situación en dos hipótesis: la primera señala que la integración en la región no tiene futuro y muy posiblemente se diluya en la universalidad de la globalización, en una especie de globalización de la regionalización. La segunda plantea que la IR tiene un papel importante para el desarrollo de la región sin sustraerse de la globalización, es decir en una especie de regionalización de la globalización. Esta última:

Consiste en profundizar los procesos de integración regional para que, como parte de un sostenido esfuerzo

de cambio estructural, la cooperación de los países latinoamericanos haga posible el pleno desarrollo de los recursos internos de la región, se eleve la calidad de vida de la población y se aprovechen eficientemente las opciones que abre la globalización, dentro de la cual América Latina participe con renovada personalidad nacional y regional en lo económico, lo político, lo social y lo cultural (Guerra, 2001: 250).

Lo fundamental sería que Latinoamérica actúe como una región integrada que aumente sus niveles de desarrollo y utilice las tendencias globales como herramientas impulsadoras y orientadoras del mismo; donde la competitividad, la infraestructura regional, las barreras al comercio internacional y la creación de entes supranacionales sean similares a sus pares en el mundo.

Colombia y Venezuela vieron en la IR una herramienta impulsora del desarrollo en Suramérica y durante la segunda mitad del siglo XX fueron fundamentales en el fortalecimiento de la Comunidad Andina (CAN); institución en la cual ambos países contribuyeron en su consolidación. También aportaron lo mejor de sí en el desaparecido G-3, TLC firmado entre Colombia, México y Venezuela.

La situación cambia radicalmente a partir de 1999 cuando el presidente venezolano Hugo Chávez inició el viraje de la política exterior venezolana; propiciando una serie de desencuentros con Colombia con incidencias negativas en las relaciones bilaterales y en los procesos de IR que se avanzaban en la región. 2008 marcó el hito en el cual el intercambio comercial colombo-venezolano, impulsado por las importaciones venezolanas, presentó una decadencia alarmante en la balanza comercial (Gutiérrez y Rosales, 2016) que se ha continuado y empeorado con la orden de cierre de los pasos fronterizos en agosto de 2015.

Una de las regiones más afectadas por estos desentendimientos ha sido la zona fronteriza Táchira (Venezuela)-Norte de Santander (Colombia) (en adelante T-NS) debido a su transformación repentina de espacio de frontera más dinámico entre los dos países a frontera estancada y en franco retroceso económico. Este retroceso es visible en el restablecimiento de barreras al comercio binacional y a la IR. Si se asume la definición de integración propuesta por Balassa (1964) según la cual un proceso de integración debe estar encaminado a la eliminación de barreras al comercio, lo que ocurre en este espacio fronterizo demuestra que la IR, la integración colombo-venezolana y la fronteriza no van por buen camino.

En Latinoamérica coexisten distintos modelos de integración que parecieran incompatibles entre sí por sus disparidades político – económicas: uno que se centra en la integración económica y el otro ve a la IR como proceso que prioriza lo político. Los que priorizan la integración económica también se subdividen en los que propician la integración abierta, una versión revisionista que se ubica entre la integración abierta

(que incluye a México, Colombia, Perú y Chile; países miembros de la Alianza del Pacífico); revisionista (los países del Mercosur) y la versión anti sistémica (los países miembros del ALBA) (Briceño, 2013).

Así se tiene a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) convertida hoy día en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) como marco general al cual se adscriben otras experiencias subregionales entre las que se encuentran: El Mercado Común Centroamericano (MCCA de 1960), el Acuerdo de Cartagena (desde 1969) que crea la Comunidad Andina (CAN en 1996), el Mercado Común del Sur (Mercosur de 1991), la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA de 2004), la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR de 2011) y la Alianza del Pacífico (de 2011).

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) está integrada por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, es un organismo intergubernamental que en su Tratado fundacional, firmado en Montevideo en 1980, estableció como principios:

el pluralismo, sustentado en la voluntad de los países miembros (...); la convergencia, que se traduce en la multilateralización progresiva (...); la flexibilidad, caracterizada por la capacidad para permitir la concertación (...); los tratamientos diferenciales, establecidos en la forma que en cada caso se determine(...); y tratamientos Múltiples, para posibilitar distintas formas de concertación entre los países miembros... (Art 3).

La CAN, integrada por Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú, es institucionalmente un organismo mixto entre supranacional e intergubernamental según el Protocolo de Trujillo de 1996. El Acuerdo de Cartagena, según el Protocolo de Sucre de 1997, establece como objetivos generales “promover el desarrollo equilibrado y armónico (...) mediante la integración y la cooperación económica y social; acelerar su crecimiento y la generación de ocupación; facilitar su participación en el proceso de integración regional (...)”. (Art. 1) y se plantea igualmente la construcción de un mercado común. Además ha avanzado en una diversidad de temas que incluyen por ejemplo, la eliminación de barreras al comercio intrarregional, desarrollo fronterizo, pequeñas y medianas industrias, migraciones, seguridad humana, género e igualdad de oportunidades, desarrollo social, protección al consumidor y relaciones externas.

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR), por su parte, integrado por Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela (suspendida temporalmente en diciembre de 2016) es una organización de carácter intergubernamental inclinada inicialmente hacia lo comercial que quiso ser un proceso de integración enmarcado en los parámetros del “regionalismo

abierto". Sin embargo, como lo plantea Briceño (2013, 16) *"desde el año 2003 ha comenzado a revisar este modelo de integración para crear y fortalecer los aspectos sociales y productivos en el bloque"*. Según el Tratado de Asunción, algunos de los propósitos de sus instituciones son:

"la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos; (...) el establecimiento de un arancel externo común; (...) la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados partes (...) y el compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes para lograr el fortalecimiento del proceso de integración (Art. 1).

La Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), conformado por los doce países de la región, tiene como objetivo *"construir (...) un espacio de integración y unión en lo cultural, social, económico y político, (...) otorgando prioridad al diálogo político, las políticas sociales, la educación, la energía, la infraestructura, el financiamiento y el medio ambiente..."*. (Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas Art. 2, 2008). A pesar que en este tratado se establecen prioridades hacia lo político a 2017 aún no ha creado instituciones a las cuales los Estados miembros le transfieran atribuciones decisorias, ni tampoco se han establecidos mecanismo que incluyan cesiones de soberanía.

La Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA-TCP) es un mecanismo de cooperación fundado por Cuba y Venezuela en 2004 como propuesta de contraposición al ALCA. Progresivamente se le han ido incorporando otros países de ideologías izquierdistas. Se fundamenta en tres principios básicos: 1. Oposición a la reformas de libre mercado. 2. No limitar la acción reguladora del Estado en beneficio de la liberalización económica. 3. Armonizar la relación Estado- mercado (Briceño y Linares, 2004).

Finalmente, la Alianza del Pacífico conformada por Colombia, Chile, México y Perú tiene como objetivos *"construir (...) un área de integración profunda (...), impulsar (...) la competitividad de las economías (...) y convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial, y de proyección al mundo, con especial énfasis en Asia Pacífico"* (Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico Art. 3, Núm. 1). Este organismo pareciera prometer avances en el tema de la IR clásica priorizando los lineamientos económico – comerciales.

Estas experiencias se proponen objetivos que van desde los centrados en la integración económica hasta los que se proponen objetivos más políticos con miras a crear una unión política continental y van desde un área de libre comercio hasta la unión total. No obstante

debido a la diversidad de objetivos, los logros en cualquiera de ellas son insuficientes y dejan la sensación que es poco lo que se ha avanzado en materia de IR en el continente y en Suramérica. Si bien se ha trabajado incipientemente, la opción de una IR que permita la consolidación de la unidad o eleve los niveles de desarrollo en la región, incluyendo la mayor cantidad de temas posibles continúa siendo un proyecto. Por ejemplo, aún existe incertidumbre sobre si UNASUR dejará de ser un foro político, y en definitiva agrupe a los Estados - Nación suramericanos en términos de la IR.

Ahora bien, en la CAN, Colombia y Venezuela dejaron de lado las disputas territoriales y comenzaron a fortalecer el tema económico. Y allí, ambos países tuvieron los mayores flujos de comercio e inversión intrabloque, sus exportaciones representaban el 76,2% del total dentro de la CAN y los flujos de inversión extranjera intracomunitaria fueron los más significativos (Gutiérrez, 2016).

Como lo plantea Bustamante (2006a) la supranacionalidad y la descentralización infranacional que impulsaron estos dos países, permitieron que en el marco de la CAN se le prestara mayor atención al desarrollo fronterizo, a tal punto que en 1999 la Comisión aprueba la Decisión 549 relativa a la Política Comunitaria para la Integración y el Desarrollo Fronterizo y en 2001 aprueba la Decisión 501 sobre las Zonas de Integración Fronteriza (ZIF). Y en 2005 Colombia y Venezuela aprueban la propuesta de definición de la ZIF T-NS que permitiría no sólo estimular el desarrollo fronterizo sino reducir aún más los obstáculos a la IR.

2. Teorías de la integración económica

La IR como categoría de análisis de las relaciones internacionales, su método y sus objetivos finales han sido dinámicos. El término ha sido utilizado por economistas, juristas, políticos y sociólogos para hacer referencia a la agrupación voluntaria de países, preferiblemente de una misma región, para superar situaciones disímiles, contradictorias en los objetivos, y en los mecanismos o su naturaleza (Vacchino, 1981).

La relación económica entre las naciones puede ser analizada de dos modos extremos: la economía autárquica sin relación con el exterior y la fusión de las naciones en una unidad ampliada. En este sentido, los dos casos implicarían la negación total de las relaciones económicas internacionales, de tal manera que la integración económica se sitúa en un canal intermedio (Vacchino, 1981). En este punto intermedio se hace referencia a procesos en los que varios países se comprometen a eliminar barreras económicas entre sí; lo que implica que puede tratarse de acuerdos complejos que van más allá del libre comercio (Maesso, 2011) y que al mismo tiempo generan incrementos en el bienestar (Belassa, 1964).

Inicialmente la integración, antes que regional, era global con predominio de la postura librecambista o multilateralista, con el propósito de eliminar las barreras comerciales a nivel global; incluyendo las trabas a la libre circulación de factores de producción y la libre convertibilidad de las monedas. Así, la Integración económica era total y global. Pero la realidad económica de muchos países no permitió su florecimiento y hegemonía, y a partir de 1918 empiezan a elevarse los aranceles aduaneros, se implementan restricciones a la libre circulación de mercancías, personas y capitales. A mediados de los años 30 del siglo XX se intensifican las restricciones cuantitativas a la movilización de mercancías, se establece un comercio de Estado y se implementan los controles de cambio: el bilateralismo. Luego de la segunda guerra mundial, la IR se convierten en la nueva y predominante forma en las relaciones económicas internacionales; dejando en segundo plano al multilateralismo y al bilateralismo (Vacchino, 1981).

La IR como experiencia voluntaria entre países dejó de lado la integración por ocupación de territorios y optaron por esta nueva forma que le permitiera restablecer la Paz y modificar la geopolítica mundial (Bustamante, 1997). Este giro se centraría, en principio, en armonizar los factores económicos que hasta el momento eran los causantes de las vicisitudes en el seno de Europa occidental, a tal punto que algunos autores como Giacalone (2002: 02) destaca que *“la integración regional como fenómeno y como concepto corresponde al campo de la historia económica”*. En esta etapa inicial, la integración económica es vista al menos desde tres perspectivas ideológicas diferentes: La liberal, la estructural y la dirigista (Bustamante, 1997).

La primera continúa con la idea de la liberación mundial del comercio; postura liderada por autores como Jacob Viner quien con su obra *The customs union issue*, publicada en 1950 estimularía una interesante discusión literaria sobre esta temática (Sánchez, 2004). Lo más relevante de la obra fue demostrar que las uniones aduaneras tienen un doble efecto: creación y desviación del comercio. Además destaca que para llegar a un óptimo de bienestar debía prevalecer la creación del comercio sobre la desviación (Brewster y Thomas, 1969). Así mismo, esta teoría tradicional del comercio estuvo enfocada en impulsar la división mundial del trabajo para crear un mercado común global. Empero, si esto es así ¿cuál es el papel de la integración económica regional si el óptimo es la integración al mundo? Para los cosmopolitas liberales, la integración regional se genera como una experiencia previa a la integración mundial que funciona como una etapa transitoria de eliminación de barreras a los intercambios internacionales (Vacchino 1981).

La segunda perspectiva privilegia los fenómenos estructurales desestimados por el pensamiento liberal y *“considera que la integración por mercado y la aplicación de las reglas de la rentabilidad mercantil,*

antes que una transmisión automática del crecimiento, aumenta las desigualdades y genera desequilibrios en la distribución de los frutos del mercado.” (Myrdal, 1957 citado por Bustamante 1997). En esencia el estructuralismo o continentalismo se percibe como la creación de un espacio solidario entre naciones de una misma región que reconoce la internacionalización de los sectores económicos mediante uniones multinacionales de un continente (Vacchino, 1981) y a la vez permite *“combinar las operaciones dentro y fuera del mercado”* (Perroux, 1967:37). Lo ideal, según esta propuesta, es propiciar una integración al mundo pero desde abajo donde se reconocen las potencialidades y las debilidades de las relaciones continentales.

Finalmente la perspectiva dirigista plantea la integración desde el fortalecimiento de las economías nacionales donde la formulación y ejecución de políticas depende directamente del Estado. Así lo plantean Alampiev, Bogomolov y Shiriaev, (1973:28 citados por Vacchino, 1981:71) para quienes *“la integración económica de los países socialistas es un proceso objetivo, regulado planificadamente, de aproximación adaptación mutua y de optimización de sus estructuras económicas nacionales en el conjunto internacional que conforma...”*. Aun cuando estas posturas ideológicas son propias del siglo XX, en la segunda década del siglo XXI se mantienen vigentes y pueden utilizarse para analizar la actualidad de los procesos de integración en cualquier parte del mundo.

En síntesis, la integración económica es un proceso y una situación de actividades económicas. Como un proceso se acompaña de medidas dirigidas a eliminar la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; y como una situación de negocios, se enfoca en la ausencia total de las formas de discriminación (Belassa, 1964). Tomando este planteamiento de Balassa conjuntamente con el de Haas (1975) ya mencionado, la integración económica debe ir incorporando otras aéreas de acción que le permitan avanzar hacia una integración más profunda y consolidada.

Además, los procesos sociales y políticos deben incorporarse a los de integración económica si pretenden desplazar y abolir, con mayor probabilidad, las barreras a la IR. Briceño (2003) señala que la integración política, por su parte, debe generar una nueva dinámica que modifique la estructura de funcionamiento de los Estados nacionales y su forma de relacionarse con los demás actores políticos. Además resalta que el aporte del enfoque político a la IR será el de debatir el futuro de los estados nacionales en el escenario internacional resultante producto de la IR. Destaca igualmente que, hasta el momento, la mayor parte de procesos de integración en desarrollado o que se desarrollan han girado en torno a las decisiones de los Estados nacionales. La necesidad de calmar las manifestaciones bélicas entre Francia y Alemania fue una situación entre

dos Estados nacionales que se logró solventar mediante estrategias económicas pero con fines políticos-estatales.

Balassa (1964) destaca que, para algunos autores, las estrategias económicas son un medio para lograr metas políticas y su planteamiento resalta que no es cuestión de debatir cual es primero, sino en demostrar que la integración está supeditada a una interdependencia entre lo económico y lo político.

El grado de integración, el avance, el estancamiento o la ralentización va a depender de las características político ideológicas de los Estados nacionales que conforman la unidad. Se considera entonces que la integración se presenta *“como un proceso que conlleva a una gradual politización (...) lo que significa que los actores debido a los fallos de cálculo o insatisfacción con los propósitos iniciales, aceptan ampliar los medios que considera apropiados para lograr estas metas”* (Briceño, 2002: 175).

No obstante, esta sinergia resulta incómoda para la mayoría de Estados nacionales, pues entienden que la IR institucionaliza una forma de poder superior a la que se le transfieren funciones e inevitable absorbe poderes de soberanía nacional. El temor es que ese “supra-Estado” evolucione de tal forma que en algún momento sustituya a los estados nacionales; creándose un clima de incertidumbre al no saber sobre la nueva forma de poder que anulará el papel del Estado-nación y dicho temor es mayor cuando los países asumen la IR desde una postura realista donde todas las decisiones son planteadas y tomadas por los Estados nacionales (Bustamante 1997). Esta actitud ha sido propia de las experiencias de integración suramericanas donde la balanza institucional entre lo intergubernamental y lo supranacional ha estado inclinada hacia la primera.

Por otra parte, cuando una serie de Estados nacionales deciden asumir un proceso de integración económica regional, deben tener presente que estos procesos tienen una serie de efectos a corto y a largo plazo. A corto plazo se producen los efectos estáticos que según Vacchino (1981: 112) son *“las variaciones en los niveles de producción y consumo que surgen como consecuencia de las modificaciones que se registran en las corrientes del comercio por el establecimiento de una unión aduanera”*.

Estos efectos tendrán una estrecha relación con la creación y desviación del comercio planteada por Viner puesto que la creación *“implica un cambio de fuentes con altos costos de abastecimiento a otras de costos mas reducidos (...) mientras que la desviación produce un cambio en las compras del productos de bajos costos a uno de costos mas elevados”* (Balassa, 1964: 29). Con todo, dadas las dificultades para llegar a una liberación total del comercio global y a un bienestar global, en principio se creía que las uniones aduaneras actuarían como una especie de *“second best”* puesto que, como lo plantearon Lipsey y Lancaster (1956), si no se reúnen

todas las condiciones para llegar a un primer óptimo de bienestar se pueden optar por segundas opciones que permitan llegar al máximo de bienestar alcanzable. En tal caso si la creación de comercio no es superior a la desviación del comercio las uniones aduaneras no aumentarán los niveles de bienes.

La integración económica a largo plazo genera efectos dinámicos (Vacchino (1981) que afectan, a través del tiempo, el nivel y el ritmo de crecimiento económico de los miembros de la unidad. Estos efectos pueden ser positivos si hay crecimiento económico generalizado, pero en la medida en que los cambios estructurales generen desequilibrios regionales, sectoriales o sociales y no haya una equidad de distribución entre los miembros, los efectos son negativos. Maesso (2011) plantea una categorización basada en cuatro aspectos fundamentales: El aprovechamiento de las ventajas comparativas, el acceso a economías de escala, la intensificación de la competencia y aumento de la competitividad¹.

En todo esto, los grados de integración permiten evaluar los niveles de compromiso y de interpenetración que existe entre los Estados que asumen un proceso de integración económica regional, que van desde el simple otorgamiento de preferencias arancelarias, hasta la unificación completa de las economías que participan (Vacchino, 1981). De manera superficial, la clasificación tradicional de Balassa sobre los grados de integración destaca que la misma va desde una zona de libre comercio que solo elimina tarifas y cuotas hasta una integración total que además elimina arancel externo común, permite la libre circulación de los factores, facilita la armonización de políticas económicas y la unificación de políticas institucionales. Sin embargo, los grados o etapas no siempre son tan definidas y se observan distintas transiciones según la experiencia y los países que la adelantan.

Para Tugores (1994) las teorías modernas reivindican el papel de la competencia imperfecta, las economías de escala y la diferenciación de productos por lo que aparentemente se fortalece la corriente proteccionista. Sin embargo, también destaca que por falta de argumentos sólidos y confiables, con todos los defectos que se le puedan conseguir, el libre comercio sigue siendo el sistema comercial más eficiente en la práctica.

La política comercial más simple es la que se implementa mediante aranceles que se basan en el cobro de impuestos por bienes importados, sin embargo, en el mundo moderno muchas intervenciones gubernamentales en el comercio internacional han tomado otras formas (Krugman y Obstfeld, 2007) que pueden llegar a tener un efecto equivalente a políticas arancelarias. Entre estas políticas no arancelarias se encuentran las barreras físicas y técnicas al comercio internacional.

Ghémar (2009) señala que las barreras físicas,

pueden catalogarse como los controles llevados a cabo por autoridades nacionales encargadas de vigilar el cumplimiento de reglamentaciones nacionales y comunitarias, destacando: los controles fiscales; las medidas comerciales (restricciones cuantitativas, medidas antidumping, entre otras), controles al transporte y los controles estadísticos. Esta categorización fue realizada en base al camino que recorrió la UE para llegar a la libre circulación de bienes, destacando que dichos controles demoraban el ritmo del comercio intracomunitario, aumentaban su costo, y desalentaba a ciertos exportadores e importadores.

Simultáneamente, Ghémar (2009:96) destaca que las barreras técnicas se enfocan en “...la persistencia de prácticas nacionales que se convierten en obstáculos innecesarios al comercio intra-comunitario: las famosas medidas de efecto equivalente a restricciones cuantitativas”. Además, estas medidas resultaban de la existencia de varios reglamentos técnicos nacionales con exigencias técnicas distintas que se convertían en obstáculos (medidas de efecto equivalente). Resultaban en costos adicionales para los operadores y los desalentaban a exportar a los demás Estados miembros. Se trataban generalmente de disposiciones de naturaleza comercial (condiciones de comercialización) o de naturaleza técnica (elementos de la composición o presentación de los productos) (Ghémar, 2009:96).

A pesar de que estos elementos han sido extraídos de la experiencia Europea se utilizan para analizar situaciones que generen trabas al comercio entre dos o más países; siempre y cuando se realicen las adecuaciones particulares. Al igual que Ghémar, otros académicos han utilizado como base para su investigación El *Libro Blanco de la Comisión de las comunidades Europeas* (1985) que analiza las elementos a tener en cuenta para llegar a completar un Mercado Interno y el informe Cecchini (1988) sobre los costos de la No Integración Europea. En el Libro Blanco se destaca que para completar el mercado interno se deben eliminar las barreras al comercio, las cuales se organizan bajo tres encabezados: 1. La eliminación de barreras físicas, 2. La eliminación de las barreras técnicas, 3. La eliminación de las barreras fiscales.

Sanz, Serbin y Vieira (2006) analizaron estos trabajos europeos para proponer una investigación que permitiera determinar los costos de la no integración en Latinoamérica. Las barreras u obstáculos se clasificaron en cinco tipos, a saber: barreras físicas y técnicas, barreras fiscales y macroeconómicas, barreras fronterizas y regionales, barreras políticas y jurídico-institucionales barreras socio-culturales e históricas.

Las barreras físicas y técnicas se categorizaron de la siguiente manera (ver cuadro 1).

Las barreras físicas y técnicas identificadas en el documento de Sanz, Serbin y Vieira (2006) servirán de guía para analizar las existentes entre Colombia y Venezuela y en la frontera T-NS debido a que, hasta

el 2017, no existe otro documento que corrobore o contradiga las barreras identificadas por ellos.

3. Barreras físicas y técnicas al comercio en la frontera Táchira – Norte de Santander

Como se ha señalado Colombia y Venezuela fueron socios privilegiados en la CAN y el Grupo de los Tres (G-3) en donde lograron avanzar hasta conformar una unión aduanera imperfecta que les permitió disminuir y eliminar tarifas y cuotas al comercio intracomunitario (arancel 0%), establecer un arancel externo común (0%-5%-10%-15%-20%) y avanzar en la libre circulación de bienes, personas y capital que permitía anticipar que se estaba avanzando hacia un posible mercado común.

Los factores económicos tienen una interdependencia funcional con los políticos, ideológicos y sociales, en consecuencia, lo que suceda en uno afecta a los demás. A partir de 1999 Venezuela optó por abandonar la política económica y el relacionamiento internacional típico del país hasta el momento. Se inició la construcción de un modelo económico intervencionista, anti-mercado, con una férrea desprivatización centrada en la nacionalización de casi todo el músculo económico del país. La consecuencia inmediata fue la contradicción con el modelo económico colombiano y andino que mantuvieron la política económica liberal enfocada en el libre comercio, el trabajo mancomunado con el sector privado y una baja intervención del Estado en los asuntos económicos del país.

Venezuela termina denunciando su membresía en la CAN en abril de 2006 y en el G-3. Adicionalmente, propone la creación del ALBA y solicita membresía en el MERCOSUR. Y la ALADI funge de mediador o facilitador de un nuevo escenario regional y colombiano-venezolano. Así, la ALADI facilita la firma de Acuerdos para la creación de una zona de libre comercio entre los miembros de la CAN y el Mercosur que permitirá recomponer la relación comercial en Suramérica y entre Colombia y Venezuela. Mientras tanto, los dos países firmaron, en 2012, un acuerdo de cooperación económica bilateral conocido como el Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) o Acuerdo No. 28 también en el marco de la ALADI.

El AAP quedaría prácticamente sin efecto para el comercio por carreteras en agosto de 2015 con el cierre de los pasos fronterizos, inicialmente en el espacio fronterizo de T-NS y luego extendido a toda la frontera común entre Colombia y Venezuela y entre Brasil y Venezuela. El presidente venezolano Nicolás Maduro decide unilateralmente el cierre fronterizo y crea un estado de excepción en estas zonas; con lo cual no sólo se paraliza el comercio por carreteras con los países vecinos sino que paralelamente se restringen las garantías económicas en el lado venezolano. Este cierre traería consigo el deterioro de las relaciones económicas,

Cuadro 1. Barreras físicas y técnicas al comercio identificadas por Sanz, Serbin y Vieira en 2006

Barreras físicas	Barreras técnicas
Inexistencia de documentos aduaneros unificados y de normas aduaneras unificadas en el espacio sudamericano y latinoamericano	Sobrecostos en bienes manufacturados y semimanufacturados por divergencias en las normas nacionales de producción identificables en los principales rubros de exportación e importación de cada país
Sobrecostos empresariales por gastos administrativos nacionales en la tramitación de documentos de comercio exterior	Falta de normalización de normas sanitarias y fitosanitarias que afectan el comercio exterior de los principales renglones agropecuarios en el espacio sudamericano y latinoamericano
Sobrecostos por demoras en implementar el intercambio electrónico de datos en América Latina;	Normas nacionales o subregionales diferentes en materia de seguridad en el transporte
Sobrecostos por el uso de custodios en los trayectos de transporte terrestre y por inseguridad en carreteras	Normas nacionales o subregionales diferentes sobre marcas, patentes e indicaciones geográficas
Mayores costos por falta de homologación de precintos aduaneros	Normas nacionales o subregionales diferentes en tributación, contabilidad, auditoría, producción, seguridad social, legislación sobre sociedades, exigencias fiscales y otras normas que afecten a empresas que tienen filiales en países vecinos
No aplicación o aplicación insuficiente de dispositivos de transporte internacional de mercancías por carretera en el aprovechamiento de los espacios de integración	Normas distintas en la constitución de empresas, "jointventures" y creación de subsidiarias.
No reconocimiento de responsabilidades de los operadores de carga en la movilización de las mercancías	
Mayores costos por desconocimiento de normativas supranacionales de transporte de parte de las autoridades locales	
Inexistencia o infraestructura deficiente de puertos secos o terminales interiores de carga que limiten operaciones de transporte intermodal o multimodal	
Sobrecostos por el deterioro de las vías ante el incumplimiento de las normas sobre limitaciones en el peso por eje de los vehículos de transporte existentes en cada proceso de integración subregional	
Limitaciones por la inexistencia de modos que abaraten el transporte como el ferrocarril y el fluvial y de puesta en marcha de planes para lograr su interconexión sudamericana y latinoamericana	
Desarticulación física de los espacios sudamericano y centroamericano y del Caribe y sobrecostos en la movilización de un lugar a otro	
Impacto de la no realización de las obras prioritarias de la Iniciativa de Integración Física Regional Sudamericana (IIRSA); del Plan Puebla Panamá (PPP) y de la Asociación de Estados del Caribe (AEC) para interconectar a América Latina y el Caribe	
Falta de legislación o aplicación insuficiente de normas sobre transporte multimodal y operadores de transporte multimodal (OTM), aspecto en el que América Latina está atrás de otras regiones del mundo	

Fuente: Sanz, Serbin y Vieira, 2006.

la reinstalación y fortalecimiento de las barreras físicas y técnicas al comercio binacional.

El cierre de los pasos fronterizos a partir de agosto de 2015 y vigente a octubre de 2016; pues sólo se ha habilitado el paso peatonal, y muy esporádicamente, el paso nocturno de bienes; ha llevado el comercio binacional a números alarmantemente deficitarios como lo demuestra el estudio de Gutiérrez y Rosales (2016). Es necesario destacar que el IIRSA (2005) señala que para los años 1990s el "comercio bilateral entre Colombia y Venezuela representaba el 12% y 10% de los valores y volúmenes comerciados entre los países de Suramérica"(pág. 7) y además las exportaciones colombianas por carreteras a Venezuela representaban entre 1998 y 2004.

...el 75% y el 71% de sus exportaciones carreteras totales medidas en valores y volúmenes respectivamente. Dichos porcentajes en el caso de las importaciones alcanzan al 65% y 42% respectivamente. Las exportaciones venezolanas a Colombia por carretera representan el 97% y 88% de sus exportaciones carreteras totales, medidas en valores y volúmenes, respectivamente. Dichos porcentajes en el caso de las importaciones alcanzan el 93% y 88% respectivamente (IIRSA, 2005, pág. 7).

La paralización del comercio binacional por carretera entre Colombia y Venezuela tiene impacto severo en la región de T-NS porque en este espacio existen dos de los 4 pasos habilitados entre los dos países y además existe un tercer paso habilitado con una aduana subalterna

en Puente Unión entre los municipios Gracia de Hevia (Táchira) y Puerto Santander (Norte de Santander). Adicionalmente, el mayor flujo de mercancías por carretera entre Venezuela y Suramérica transitaba por esta región (IIRSA, 2005).

Ahora bien, Las barreras físicas y técnicas al comercio binacional en esta zona, durante el lapso 2016-2017, se comprende por la existencia de normas distintas en cada país. En los casos en que hay acuerdos entre los países, los mismos no indican que hay eliminación de barreras sino que se mantienen los tratamientos distintos al intercambio de bienes. A continuación se presentan los cuadros 2 y 3 en los cuales se especifican las barreras físicas y las técnicas vigentes en T-NS.

Si bien desde el punto de vista teórico se puede argumentar que en la actualidad existen más barreras físicas y técnicas en la frontera T-NS que las existentes antes de 2011 cuando Venezuela se retira definitivamente de la CAN la comparación permite demostrar, con bases, los efectos nocivos de la desarticulación político – institucional.

Finalmente parece inapropiado hablar de zona fronteriza T-NS, pues en la actualidad queda muy poco de las potencialidades que en algún momento llegaron a compartir las dos entidades político-administrativas. Un Táchira afectado por la crisis económica de Venezuela y un Norte de Santander encaminado a visualizar nuevos mercados, han frenado las posibilidades de desarrollo regional que se analizaban en la Propuesta de Definición y Delimitación de la ZIF TN-S en 2004 (Bustamante, Sierra y otros, 2006).

Como lo demuestran Gutiérrez y Rosales (2016), Venezuela y Colombia, tomando como referencia los principios de proximidad geográfica que facilita en comercio, la localización de las actividades económicas en las zonas fronterizas, las economías de escala en el transporte y la cultura de hermandad desarrollada a través del tiempo, deben impulsar procesos de integración avanzados que les permita eliminar todas las barreras que limitan el desarrollo de la región y que mantienen a sus habitantes atados a un injustificado desarrollo incipiente.

Cuadro 2. Barreras físicas en Táchira – Norte de Santander en 2017

Barreras	Colombia	Venezuela
Físicas	Decreto 390 de 2016 por el cual se establece la regulación aduanera.	Decreto N° 1416 de 2014 mediante el cual se dicta el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Reforma de la Ley Orgánica de Aduanas.
	Acuerdo de Transporte Terrestre Internacional de Pasajeros y Mercancías por Carretera, suscrito en fecha 2014	
	Resolución 004100 de 2004 por el cual se adoptan los límites de peso y dimensión en los vehículos de transporte terrestre automotor de carga por carretera.	Norma venezolana COVENIN 614:1997. Límite de peso para vehículos de carga.

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 3. Barreras técnicas en Táchira – Norte de Santander en 2017

Barreras	Colombia	Venezuela
Técnicas	Ley N° 1648 de 2013 por medio de la cual se establecen medidas de observancia a los Derechos de Propiedad Industrial	Gaceta oficial N° 25.227 de 1956 sobre Ley de Propiedad Industrial.
	Documento CONPES 3375/2005 Sobre la Política Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad de Alimentos para el Sistema de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias-MSF	Normativa venezolana sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias-MSF
	Decreto 1150 de 2014 sobre las modificaciones al Régimen general de inversiones de capital del exterior en Colombia y del capital colombiano en el exterior	Decreto N° 1.438 de 2014, mediante el cual se dicta el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Inversiones Extranjeras

Fuente: elaboración propia.

Notas

1 En este artículo las expresiones "industria maquiladora", "industria maquiladora de exportación", "IME", "maquila" y "maquiladora" son tomadas como sinónimos a pesar de sus leves diferencias conceptuales.

2 El salario mínimo en el 2003 para la zona fronteriza era de 43.65 pesos, mientras que en el 2014 es de 67.29 pesos. Fuente: Conasami (2015).

3 Pesos, es decir pesos mexicanos.

Referencias bibliográficas

- ALIANZA DEL PACÍFICO, Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, Antofagasta el 6 de junio de 2012. [Consultado el 25-10-2015, disponible: <https://alianzapacifico.net/?wpdm=4464>]
- ALADI, Tratado de Montevideo 1980, Montevideo 12 Agosto de 1980. [Consultado el 06-09-2016, disponible en: <http://www.aladi.org/nsfaladi/juridica.nsf/vtratadoweb/tm80>]
- BALASSA, B. (1964) Teoría de la integración económica. Primera edición en español. UTEHA. México.
- BREWSTER, H., THOMAS, C. (1969). El liberalismo económico y el concepto de integración económica. Foro Internacional, 9 (4 (36), 406-419. En línea. Consultado el 10/10/2016. Disponible en: forointernacional.colmex.mx/index.php/fi/article/download/443/433
- BRICEÑO J. (2003). *Las teorías de la integración regional*. Editorial Mérida C.A.: Mérida, Venezuela.
- BRICEÑO, J. Y LINARES, R. (2004). "Más allá del chavismo y la oposición: Venezuela en el proceso del ALCA y la propuesta del ALBA". *Revista Geoenseñanza* Vol. 9. Venezuela, 2004 pp. 19-45.
- BRICEÑO, J. (2013). "Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina". *Estudios Internacionales*. No. 175, (Santiago), pp. 9-39. Disponible en: <https://dx.doi.org/10.5354/0719-3769.2013.27352>. Consulta: 25-10-2016
- BUSTAMANTE, Ana Marleny. (1997). "La Integración Regional: una aproximación necesaria". *Aldea Mundo* (Año 002 N° 003), p. 5-9.
- BUSTAMANTE, Ana M. M. SIERRA y Otros (2006). *Propuesta de definición y delimitación de la Zona de Integración Fronteriza. Área: Norte de Santander, Colombia –Táchira-Venezuela*. Fundación Fondo Editorial Simón Rodríguez. ISBN: 958-708-131-5. San Cristóbal – Venezuela.
- BUSTAMANTE, Ana Marleny. (2006a). "La Supranacionalidad y la Descentralización Infranacional en la Comunidad Andina. Decisión 501 en la en la Frontera Colombia – Venezuela". *Cuadernos PROLAM/USP* (año 5 - vol. 2 - 2006), p. 147 - 181.
- BUSTAMANTE, Ana Marleny (2006b). "Perspectivas de la integración andina a la luz de la Comunidad Sudamericana de Naciones" Politeia [en línea] 2006, 29 (Enero-Junio): [Fecha de consulta: 11 de marzo 2016] Disponible en: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=170018112008>>
- CECCHINI, P. (1988). *Europa 1992: Una apuesta de futuro*. Alianza Editorial: Madrid.
- COMISIÓN DE LA COMUNIDAD ANDINA (2003). Decisión 563 Codificación del Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena), Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena, Año XIX, número 940, Lima, 1 de julio de 2003. [Consultada 20-10-2016]. Disponible en: <http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/Gacetitas/Gace940.pdf>
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1985). "Completing The Internal Market". *White Paper from the Commission to the European Council*, Bruselas, junio.COM (85) 310 final.
- DEUTSCH, KART Y COLABORADORES (1957). "La Comunidad Política y la Zona del Atlántico Norte". En *Relaciones Internacionales*. México, Limusa.
- GIACALONE, R. (2002). "La integración regional en la historia" Conferencia; Biblioteca Digital Andina. Consulta: 05-05-2016. Disponible: <http://www.comunidadandina.org/bda/docs/VE-INT-0003.pdf>
- GHÉMAR, K. (2009). "La experiencia de la Unión Europea en la libre circulación de mercancías". SIECA. [En línea] [Consultada: 25-10-2016]. Disponible en: <http://www.sieca.int/PortalData/Documentos/BF259C4B-E050-4B27-B969-65C0171554B2.pdf>
- GUERRA, A. (2001). *Globalización e integración latinoamericana*. México, Siglo XXI editores, en prensa.
- GUERRA, A. (2002). ¿Tiene futuro la integración de América Latina? La integración latinoamericana. Entre el regionalismo abierto y la globalización, Centro Editorial Litorama C.A.: Mérida, Venezuela.
- GUTIÉRREZ, A., MÁRQUEZ, A. y ROSALES, M. (2016). *La integración económica entre Venezuela y Colombia: evolución, avance y perspectivas*. Depósito legal LF ME2016000017. ISBN 978-980-11-1844-2. Venezuela.
- HAAS, E (1975). *The Obsolescence of Regional Integration Theory*, Berkeley, University of California.
- HALPERÍN, M. (2011). "Spaghetti bowl o el multilateralismo en cuestión". *Informe integrar*. N° 67 junio. Biblioteca Digital Andina. ISSN 1850-6453.
- IIRSA. (2005). *Facilitación del transporte en los pasos de frontera de Suramérica*. Buenos Aires, Argentina.
- KAPLAN, M. (1987). *Democratización, desarrollo nacional e integración regional en América Latina*, Editorial Centroamericana EDUCA: San José, Costa Rica.
- KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. (2007). *Economía internacionales. Teoría y práctica*. Séptima edición. Pearson educación, S.A. ISBN 10:84-78-29-080-X. Madrid, España

LIPSEY, R. Y LANCASTER, K. (1956). "The General Theory of Second Best". *The Review of Economic Studies*, volumen 24, número 1.

MAESSO, M. (2011). La integración económica. Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica (enero-febrero 2011. N° 858).

MERCADO COMÚN DE SUR (1991). Tratado de Asunción para la Constitución de un Mercado Común. Firmado en Asunción, Paraguay en 1991. [En línea] [Consultado el 10-10-2016] disponible en: http://www.mercosur.int/innovaportal/file/719/1/CMC_1991_TRATADO_ES_Asuncion.pdf

NORDHAUS, W. Y SAMUELSON, P. (1986) *Economía*. Duodécima edición. ISBN: 968-451-980-X. McGraw-Hill de México, S.A. DE C. V. Madrid. España.

ORTIZ, A. (1990). *Introducción al comercio exterior de México: ¿Proteccionismo o libremercado?* México, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México: México.

PERROTTA, D. (2013). "La integración regional como objeto de estudio. De las teorías tradicionales a los enfoques actuales". *Relaciones Internacionales. Teorías y debates*, 197-252. Consultado el 12/10/2016. Disponible en: http://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/31749670/Integracion_regional.pdf

ROSALES, J. (2008). "Fundamentos de la política comercial estratégica". **Contextualización latinoamericana**. Núm. 1, 2008 enero-junio ISSN: 2007-2120. Consulta: 25-10-2016. Disponible en: <http://www.revistascientificas.udg.mx/index.php/CL/issue/view/298>

SÁNCHEZ, C. (2004). "El crecimiento en la teoría de la integración económica". *Cuadernos de Estudios Empresariales*, núm. 14 p.271-278 ISSN: 1131-6985

SANZ MANRIQUE, F., SERBIN BARTOSCH, A. Y VIEIRA POSADA, E. (2006). "Propuesta para la creación de un grupo de estudio de los costos de la no integración de América Latina", *Documentos CRIES*. Bogotá, Colombia. En línea. [Consulta: 15/10/2016] Disponible:<http://www.cries.org/wp-content/uploads/2010/05/Documentos7.pdf>

TUGORES, J. (1994). *Economía internacional e integración económica*. Tomo 4. ISBN: 958-600-310-8. McGraw-Hill Interamericana, S.A. Bogotá. Colombia

VACCHINO, J. (1981). *Integración Económica Regional*. Universidad Central de Venezuela, Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas, Caracas, pp. 5- 602.

UNASUR. Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas. Firmado en Brasilia, Brasil, el 23 de mayo de 2008. Consulta: 25-10-2016. Disponible en: <http://www.unasursg.org/images/descargas/DOCUMENTOS%20CONSTITUTIVO%20DE%20UNASUR/Tratado-UNASUR-solo.pdf>

* **José Gregorio Torres**
Licenciado en Educación mención Geografía y Ciencias de la Tierra
Estudiante de la Maestría en Fronteras e Integración NUTULA
Becario Plan II – ULA.
E-mail: Jogretoco88@gmail.com

Fecha de Recibido: Septiembre 2016
Fecha aprobación: Noviembre 2016