

SITUACION Y PERSPECTIVAS DE LA COMUNIDAD ANDINA (CAN) A PRINCIPIOS DEL SIGLO XXI¹

RITA GIACALONE

Resumen

Este artículo analiza la situación actual y las perspectivas de la Comunidad Andina a la luz del retiro de Venezuela en el año 2006, de los desacuerdos durante las negociaciones de un tratado de asociación con la Unión Europea y del conflicto entre Colombia y Ecuador desde el 2008. En la primera sección se trata la situación interna de la CAN y, en la segunda, la externa, poniendo énfasis en sus negociaciones comerciales con la UE y en los distintos escenarios de integración que existen en Sudamérica. Aunque el panorama negativo de la CAN no parece conducir a su desaparición, al menos a corto plazo, su futuro va a depender de lo que suceda con otros acuerdos sudamericanos, como Unasur, y de cómo se resuelvan los conflictos andinos.

Palabras claves: CAN, Unasur, negociaciones comerciales, integración sudamericana

STATUS AND PROSPECTS OF THE ANDEAN COMMUNITY (CAN)
IN THE EARLY TWENTY-FIRST CENTURY

Abstract

This article is an analysis of the present situation of the Andean Community and its scenarios, taking into consideration the withdrawal of Venezuela from the agreement in 2006, the divergences in commercial negotiations with the European Union (EU), and the conflict between Colombia and Ecuador since 2008. The first section analyzes the internal situation of CAN, and the second one, its external dimension, emphasizing negotiations with the EU and the options of South American integration. Our conclusion is that the negative situation of CAN will not necessarily lead, in the short term, to its disappearance, but its future will depend on what happens with other South American agreements, such as Unasur, and with Andean conflicts .

Keywords: CAN, Unasur, commercial negotiations, South American integration

1. Introducción

En este artículo se analiza la situación actual y las perspectivas de la Comunidad Andina (CAN) en los primeros años del siglo XXI, a la luz del retiro de Venezuela en abril del 2006, de los desacuerdos internos durante las negociaciones con la Unión Europea (UE) y de las amenazas de enfrentamientos armados entre Ecuador y Colombia. El trabajo se divide en tres secciones, más unas reflexiones finales. En la primera se analiza la situación interna de la CAN y, en la segunda, su situación externa, en dos partes: 1) sus negociaciones comerciales, en especial con la UE y 2) su ubicación dentro de las alternativas de integración regional sudamericana. Finalmente se plantean distintos escenarios, aunque se analiza sólo el considerado más “benigno” – la continuidad

de la CAN como organismo económico dentro de una Unasur con relevancia política.

2. Situación interna de la CAN después de la salida de Venezuela

El primer aspecto que llama la atención al producirse la salida de Venezuela², es que para 2005 había aumentado y se había actualizado el acervo normativo de la CAN. De esta forma, el grupo que hasta 1996 había aprobado unas 15 decisiones por año alcanzaba un promedio de 23 decisiones anuales en la década siguiente (Bustamante, 2006: 210), además de haber incorporado los llamados temas nuevos del comercio (servicios, propiedad intelectual, etc.). También se observaba

el aumento de las exportaciones intra-subregionales (de 4 a 10 %, entre 1990-2002) y, el fortalecimiento de aquellas con mayor valor agregado (90 % del total intra-subregional y 44 % con el resto del mundo), lo cual indicaba un cuadro económico positivo (Secretaría General de la CAN.2004, citada en Arellano, 2003-2004: 8-9). Para 2005, Colombia y Ecuador habían aumentado sus exportaciones intra-subregionales como porcentaje de su comercio total hasta 19,9 % y 14,9 %, respectivamente (Fernández Saavedra, 2008).

Esto contrasta con una apreciación política de la situación de la CAN, en la cual se señalaba que, “*a los incumplimientos* [de las sentencias del Tribunal Andino de Justicia], *estancamiento y divergencia de políticas*” se sumaba “*una contradicción de filosofía y de orientación del proceso*” (Arellano, 2003-2004: 5). La realidad política de la CAN es, por lo tanto, su principal desafío y se vincula con el giro ideológico y estratégico del gobierno venezolano desde 1999, que produjo su alejamiento del grupo andino, manifestado en el discurso y en acciones concretas. Entre ellas destacan la decisión de obligar al trasbordo de mercancías en la frontera con Colombia, el *impasse* con Perú por la presencia del ex ministro Vladimiro Montesinos en Venezuela (2001) y con Colombia por la captura de Rodrigo Granda en Venezuela, más las crisis políticas en Ecuador y Bolivia³, que hubieran requerido un pronunciamiento de la Organización de Estados Americanos (OEA), pero que el gobierno venezolano entorpeció al insistir en la no intervención. En este lapso, el mayor incumplimiento de las

sentencias del Tribunal Andino correspondió a Venezuela, que solicitó sin éxito, en marzo del 2000, la disolución del mismo (Cardozo, 2003-2004: 32-33).

El retiro de Venezuela de la CAN ocasionó la disminución de la población de esta última de casi 128 millones de habitantes a 98 millones y el descenso del coeficiente de exportaciones intra-subregionales del 10 al 8 %. En cuanto al PIB, Venezuela representaba 39 % del PIB de la CAN en el 2006, debido al auge de los precios internacionales del petróleo, pero en los años noventa su aporte fue menor (\$ 83.000 Colombia y \$ 81.000, Venezuela) (Índices Económicos, www.comunidadandina.org; CEPAL, 2006: 144). La mayor caída la experimentó el PIB manufacturero de la CAN por la pérdida de la industria petrolera venezolana. La salida de Venezuela disminuyó oportunidades de atraer inversiones para proyectos petroleros, pero los otros países andinos producen petróleo y/o gas y algunos, como Ecuador, Colombia y Bolivia, los exportan (World Energy Council, 2008), por lo cual el impacto no fue importante. Además, la salida de Venezuela representó una reducción del 30 % en el presupuesto de la Secretaría de la CAN⁴ y una pérdida de poder relativo frente al Mercosur. Las principales consecuencias económicas se observan en Colombia ya que el comercio colombo-venezolano representaba en promedio casi 60 % del comercio intra-CAN (Fernández Saavedra, 2008: 316) y, aún en 1999, año de recesión económica en ambos, había llegado a 43 %. Desde ese año, la balanza comercial era favorable para Colombia (Gutiérrez, 2002: 100-102). Para el resto de la CAN el impacto económico de la salida

de Venezuela fue menor (Zapata y Chaquinga, 2009).

Un estudio del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2008: 3) muestra que ese país depende poco de las importaciones intra-subregionales, apenas un 5 %; pero, en exportaciones la CAN ocupa el segundo lugar en importancia, después de EEUU., aunque bastante lejos ya que representa 7 %. Este informe de 2007 y 2008, sólo de la CAN de 4, indica también que las ventas colombianas a Venezuela en esos años (9 %) representaron más que sus ventas al resto de la CAN. Esto se debió a que Venezuela y CAN firmaron un Memorando de Entendimiento, en agosto de 2006 (Decisión 641 en www.comunidadandina.org), en el cual se definieron normas temporales que regirían el comercio entre ambos. Aunque se obtuvo acuerdo en normas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos y solución de controversias, no se logró consenso respecto al lapso durante el cual Venezuela debería mantener los aranceles andinos. Su gobierno buscó reducir a dos años su vigencia, mientras la CAN insistió en que cumpliera los cinco años establecidos en el Acuerdo de Cartagena (Artículo 135).

En 2007-2008, los ingresos petroleros de Venezuela incrementaron las importaciones colombianas a ese país, que pasaron de 1.263 millones de dólares en 2006, a 3.906 en 2007 y a 4.951 en 2008 (Colombia. Ministerio, 2008: 5). Mientras las importaciones colombianas de CAN sin Venezuela se mantuvieron constantes en 2007 y 2008 (5 % en ambos años), las de CAN con Venezuela pasaron de 9% a 8 % entre 2007 y 2008. Colombia aumentó en 2008 sus compras de CAN un 19 %, mientras que disminuyó las de

Venezuela en 13 % (Colombia. Ministerio, 2008: 6-7).

El principal impacto económico en el comercio c o l o m b o - v e n e z o l a n o corresponde al segundo semestre del año 2009, cuando las exportaciones colombianas cayeron debido a las restricciones que impuso el gobierno venezolano (Zeas, 2009)⁵. En el primer semestre de 2009 esas exportaciones habían caído 14 %, pero para noviembre, la caída era de casi el 50 %, después de que Venezuela exigiera mayores controles sanitarios y fitosanitarios y no renovara permisos de importación, para obligar a los importadores venezolanos a importar desde otros orígenes (“Se desploma”, 2009). En enero de 2010, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) de Colombia estimó que las exportaciones totales de ese país habían disminuido 12,7 %, del cual un 5,4 % correspondía a productos previamente vendidos a Venezuela, y Chile se había convertido en el segundo destino para las exportaciones colombianas (Manzano Giménez, 2010). En 2009, según la CEPAL (citada en “Colombia finalizaría”, 2009), la economía colombiana sólo creció 0,3 %, por las restricciones comerciales impuestas por Venezuela, aunque se destaca también la disminución de la demanda mundial y un peso colombiano alto.

En un primer momento, el nuevo gobierno de Evo Morales (Bolivia, 2005) se alineó con los ataques del gobierno venezolano a los gobiernos de Colombia y Perú, por la firma de sus tratados de libre comercio con EE.UU. Sin embargo, tres consideraciones determinaron que Bolivia decidiera no seguir los pasos de Venezuela y mantenerse en el grupo: 1) la importancia de las

ventas de soya boliviana en el mercado andino, especialmente el colombiano; 2) los conflictos domésticos que generarían los sectores bolivianos dependientes de la CAN, donde Bolivia recibe tratamiento especial y diferenciado; y 3) la necesidad de mantener el respaldo andino para renovar el programa de preferencias comerciales (Acuerdo de Promoción Comercial Andino y Erradicación de Drogas, ATPDEA) con EEUU (Malamud, 2006)⁶.

En la CAN hay una línea divisoria entre Bolivia, por un lado, y Colombia, Ecuador y Perú, por el otro, por lo menos hasta mediados del 2009. Así, en mayo del 2009 el gobierno de Bolivia decidió no participar de la toma de decisiones del grupo, alegando que la normativa andina exige que ellas sean por consenso, luego de que Colombia, Ecuador y Perú votaron mantener las negociaciones de un acuerdo de asociación con la UE (véase Sección II.1) no bloque a bloque, como se había aprobado, sino en forma bilateral, ante el rechazo de la UE a excluir del acuerdo los temas a cuya inclusión se oponía Bolivia (“Bolivia no”, 2009). En 2008, el resto de la CAN aprobó, también sin el voto favorable de Bolivia, la modificación de la Decisión 486 (propiedad industrial) para permitir a Perú implementar el TLC firmado con EEUU (“Perú avanza”, 2008).

El principal conflicto intra-CAN después de la salida de Venezuela fue el enfrentamiento entre Colombia y Ecuador por el bombardeo colombiano a una base de las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) en territorio ecuatoriano, en marzo de 2008. Las reclamaciones del gobierno de Ecuador al de

Colombia escalaron hasta hacer necesaria una reunión cumbre extraordinaria del Grupo de Río, en Santo Domingo. En la misma, Colombia admitió su error, pidió disculpas y expresó que no volvería a actuar unilateralmente, con lo cual evitó una condena por violación del territorio ecuatoriano (Lladós, 2008). Sin embargo, el conflicto continúa sin que se cumplan las exigencias ecuatorianas de recibir una indemnización por el ataque y de poner fin a las denuncias colombianas que relacionan al Presidente Rafael Correa con las FARC (“Un año”, 2009).

El impacto en la CAN fue fuerte porque se rompieron las relaciones diplomáticas entre Colombia y Ecuador y porque, en julio de 2009, Ecuador fijó aranceles a la importación de 1.400 productos colombianos. El gobierno ecuatoriano alegó que los productos colombianos inundaban su mercado, pero las medidas se dieron en forma paralela a las restricciones de Venezuela al comercio con Colombia y a un mes del ingreso de Ecuador a la ALBA (García, 2009). Para mediados de 2009, éste no era el único conflicto en la CAN, ya que los presidentes de Bolivia y Perú se acusaron mutuamente de responsabilidad por los sucesos de ese año en la Amazonía peruana, donde murieron 34 personas (“El secretario general”, 2009).

La crisis colombo-ecuatoriana repercutió en las cumbres de los presidentes andinos, establecidas en 1990. La primera reunión posterior al estallido del conflicto fue en Ecuador, sin la participación del presidente colombiano; la del año 2009 no se llevó a cabo y, a principios del 2010, sólo hubo una reunión ministerial que terminó sin decisiones de importancia.

Tampoco los presidentes andinos participaron en mayo de 2009 de la ceremonia que conmemoró el 40 aniversario del Acuerdo de Cartagena. Esto lleva a Fairlie (2009) a considerar que ésta es una de las crisis más graves de la CAN, en la que inciden las distintas orientaciones ideológicas de sus gobiernos, plasmadas en sus estrategias de desarrollo. Según Fernández Saavedra (2008: 321) sería factible conciliar esas estrategias, de forma que ningún punto de vista se imponga a los demás, pero Venezuela “*jugó a todo o nada. ... apostó a cambiar la dirección y la filosofía de la CAN, para establecer una base de mayor proyección política y, ..., lo hubiera conseguido si Humala ganaba las elecciones en Perú ya que, en ese caso, la relación de fuerzas hubiera sido diferente*”.

3. Situación externa de la CAN

3.1 Negociaciones comerciales, en especial con la UE

En el frente externo, el desacuerdo entre el gobierno venezolano y sus socios andinos se evidenció en las posiciones divergentes que asumieron, desde 2001, en las negociaciones de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), con Venezuela oponiéndose al proceso mientras el resto lo apoyaba. Contradictoriamente, según una evaluación del impacto del ALCA en cada uno de los países de la CAN (Fairlie, 2006: 11), el único país andino que podía crecer dentro del ALCA era Venezuela. Las dos posiciones se agudizaron a fines del 2003, cuando Venezuela festejó la opción de un ALCA “*light*” mientras Colombia, Ecuador y Perú insistieron en negociar acuerdos bilaterales con EEUU, que reemplazaran al proyecto hemisférico⁷. Para ello, en la XV Cumbre de

Presidentes Andinos (Quito, julio 2004), la CAN aprobó que sus miembros pudieran negociar por separado acuerdos comerciales con terceros países (Briceño, 2003-2004: 60, 63)⁸.

Puede concluirse que el principal factor que explica el retiro de Venezuela de la CAN fue la imposibilidad de hacer que ésta aceptara y secundara las posiciones ideológicas y estratégicas en materia de integración del gobierno venezolano. Esto lo aisló de los otros gobiernos andinos que canalizaron sus expectativas en una vocería única, mientras Venezuela quedaba al margen de la misma (Briceño, 2003-2004: 65). La afinidad entre la posición venezolana de rechazo al ALCA y la del Mercosur acercó a Venezuela a este grupo. Aunque el gobierno venezolano exaltó al Mercosur como el núcleo de un proyecto regional capaz de hacer contrapeso a EE.UU. y al ALCA, no logró apoyo para su propia propuesta de integración, la Alianza Bolivariana de los Pueblos de Nuestra América (ALBA).

La salida de Venezuela de la CAN activó entrevistas y consultas entre los presidentes de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú y de éstos con la Secretaría General del organismo y gobiernos extra-CAN, como Chile y México, para obtener respaldo externo y mantener el esquema de integración andina. El liderazgo del proceso fue compartido por Colombia y Perú y se orientó a lograr, por una parte, el regreso de Chile a la CAN, que abandonara en 1973, y, por otra, la asociación de México, mediante un acuerdo de libre comercio con los países andinos, en forma individual o en conjunto. En el 2007 Chile ingresó como miembro asociado, aunque su influencia está limitada por sus diferencias

límitrofes con Bolivia y Perú. México ya tiene un acuerdo bilateral con Colombia, desde 1994, como parte del Grupo de Los Tres, y está negociando otro con Perú.

Cuando en 2007 la CAN solicitó al gobierno venezolano su reingreso, Venezuela puso cuatro condiciones: 1) establecer mecanismos que impidieran la triangulación de productos de terceros países con los cuales otros miembros habían firmado acuerdos de libre comercio; 2) aceptar el derecho a firmar acuerdos de comercio con otros países pero reconocer que Venezuela tiene una economía socialista, que exige tratamiento especial y diferenciado dentro de la CAN; 3) mantener las normas de propiedad intelectual venezolanas, en especial en el campo de la salud; y 4) ampliar en la CAN las negociaciones política y sociales y los acuerdos de infraestructura y energéticos. Mientras las normas de origen de la CAN aseguraban la primera condición y la cuarta era factible, las relativas a tratamiento especial y propiedad intelectual influyeron para que la CAN no insistiera en reintegrar a Venezuela (Camel, 2007).

Para contrarrestar los efectos de la salida de Venezuela de la CAN, Colombia diversificó sus mercados exportadores firmando acuerdos de libre comercio. La mayor parte de ellos fueron con otros países del hemisferio (Canadá, Guatemala, Honduras, El Salvador y Panamá) y con países del Asia Pacífico, siguiendo el ejemplo de Chile y Perú, y con la Asociación Europea de Libre Comercio (Islandia, Lichtenstein, Noruega y Suiza) (“La búsqueda”, 2007; CEPAL, 2009a: 65, 72-73, 86; “Colombia busca”, 2008; “Colombia suscribió”, 2008). En inversiones colombianas en

el exterior, Perú pasó a ocupar el primer lugar, analizándose la posibilidad de integrar sus respectivas Bolsas de Valores (“Bolsas de”, 2008).

Al mismo tiempo, la negociación con la UE se vio como el principal elemento económico y político externo para asegurar la vigencia de la CAN y disminuir el impacto de la salida de Venezuela. El retiro de ésta en abril del 2006 se dio cuando la UE debía decidir si comenzaba negociaciones para la firma de un tratado de asociación con las naciones andinas. De esta forma, la decisión venezolana ocurrió en el momento menos oportuno para la CAN y puso en duda la posibilidad de negociar con la UE un tratado de diálogo político, comercio y cooperación⁹.

Las negociaciones se habían planteado, originalmente, en mayo del 2002, con el objetivo de suscribir un tratado de asociación UE - CAN, que no incluía un acuerdo comercial. La presión de Colombia y Perú logró incluir éste en las negociaciones dos años más tarde. En ello incidió que ambos países habían comenzado a negociar tratados de libre comercio con EE.UU., corroborando que la UE reactiva sus negociaciones con América Latina cuando percibe que EE.UU. también lo hace (Ruiz, 2004). El proceso incluyó una valoración conjunta de la CAN para establecer el grado de integración existente antes de proceder a la negociación de un tratado de asociación. La valoración consideró el marco institucional de la CAN, la compatibilidad de su unión aduanera con el GATT/OMC, sus regímenes normativos en servicios e inversión, legislación sobre propiedad intelectual y contratación pública y los avances

en materia de competencia. La UE dejó claro que, de firmarse un acuerdo comercial entre los grupos, un producto europeo que entrara por cualquier puerto de un país de la CAN debía circular libremente por los otros países andinos (Wagner, 2005).

A principios del 2006, la valoración conjunta estableció que era necesario reforzar aspectos institucionales de la CAN, incrementar sus recursos financieros y aumentar la participación de la sociedad civil, además de adoptar e implementar legislación común relativa a aduanas e incrementar su capacidad administrativa, evitar la superposición de legislaciones nacionales y andina en materia sanitaria y fitosanitaria, liberalizar el movimiento de los proveedores de servicios, aumentar el tratamiento nacional para inversionistas regionales y la transparencia en la contratación pública (De Lombaerde, 2006).

Venezuela desaprobó los resultados de la valoración conjunta y anunció en forma oficial su retiro de la CAN, antes de la IV Reunión Cumbre (Viena, mayo 2006), argumentando que los tratados de libre comercio firmados entre EE.UU. y Colombia y EE.UU. y Perú habían puesto fin a la integración andina¹⁰. Una razón adicional para el retiro era la necesidad de que el gobierno venezolano suscribiera el arancel externo común del Mercosur para convertirse en miembro pleno de éste último, lo cual lo obligaba a abandonar el arancel externo andino. Sin embargo, el retiro de Venezuela no impidió que en la Declaración de Viena se estableciera que se celebrarían reuniones para clarificar y definir las bases de la negociación CAN - UE (“UE y CAN”, 2006). Las directrices de la negociación fueron aprobadas por el Consejo Europeo y

pasadas al Parlamento Europeo y, en diciembre de 2006, se anunció formalmente el inicio de la negociación.

Con respecto a las razones de la decisión europea, cabe recordar que las motivaciones políticas de la UE han sido tan fuertes como las económicas a la hora de negociar acuerdos comerciales con países en desarrollo. Como ejemplo puede señalarse el predominio de las relaciones históricas, en los acuerdos con los países Asia-Caribe-Pacífico (ACP), la proximidad geográfica y la necesidad de mantener la estabilidad política, en el Mediterráneo, y, en América Latina, la promoción de su modelo de integración regional (UNICE, 2006). Mientras tanto, para los andinos, las negociaciones con la UE tienen interés económico porque buscan asegurar acceso preferencial para sus productos en el mercado europeo, haciéndolo más permanente que el que tienen bajo el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE (Rosales, 2005).

Quienes señalan que lo económico no constituye el principal interés de la UE en sus negociaciones con la CAN observan que, mientras las exportaciones andinas a Europa fueron casi el 15 % del total de sus exportaciones entre 1999 y 2003, las exportaciones europeas a la CAN no alcanzaron 3 % del total de sus exportaciones en ningún año (Espinosa, 2005: 162-166; Moncayo, 1999: 129-130) y Venezuela fue el país de la CAN que más importó desde Europa (casi 20 % de sus importaciones totales, Rosales, 2005: 130) en esos años. Las exportaciones europeas hacia la CAN consistieron en herramientas, maquinaria, automóviles, instrumentos de precisión, productos químicos

y farmacéuticos y otros productos manufacturados, y las importaciones europeas de ese origen, materias primas, productos agrícolas y minerales e hidrocarburos (Molano, 2006). Según estos autores, la propuesta de una evaluación conjunta de la CAN fue una maniobra de la UE para posponer negociaciones que, desde su perspectiva, tienen poca importancia económica, si se exceptúa a Venezuela y Colombia. Pero otros (Rosales, 2005) sostienen que el interés económico de la UE en la subregión andina no se da por sus exportaciones sino que busca dar seguridad jurídica a las inversiones europeas en ella, las cuales han crecido a lo largo de los últimos años.

Además en los tratados de asociación de la UE se incluyen aspectos no económicos que inciden en el interés europeo por negociar con los países andinos aún sin Venezuela. Ellos reconocen un valor político para la negociación, consistente en apresurar la integración económica e institucional (Ruiz-Giménez, 1999: 73), emulando el modelo europeo de integración, para impulsar el reconocimiento internacional de la UE (Levi, 2005: 93), ya que la emulación de las instituciones europeas mostraría una superioridad relativa de su modelo frente a otros. De ahí también la insistencia de la UE, hasta hace poco, en negociar con grupos a través de organismos regionales, como la Secretaría Andina.

Paralelamente, las negociaciones bi-regionales solucionarían el *impasse* de la Ronda Doha de la OMC y harían aceptables normas para frenar la “*competencia desleal*” de los países en desarrollo, que no tienen estándares laborales y ambientales similares a los de Europa (The Economist Intelligence Unit, 2007: 22-

23). Así Dupret (1996: 95-99) y Pachón (2004: 101) consideran que la calidad de vida de los ciudadanos europeos está amenazada por dos procesos que se originan en la CAN -- la migración ilegal y el tráfico de drogas. Un tratado de comercio con la subregión andina generaría en esos países condiciones de vida que disminuyan la presión migratoria y creen alternativas económicas a la producción y tráfico de drogas. Por lo tanto, el Acuerdo de Diálogo Político entre la CAN y la UE incluye artículos cuyo objetivo es que el acuerdo garantice un comportamiento de los países andinos acorde con normas políticas (democracia, resguardo de la paz regional, etc.), sociales (respeto de derechos humanos, principios internacionales del trabajo, etc.) y ambientales, vigentes en Europa.

Frente al poco interés comercial de la CAN para la UE, puede concluirse que mantener las negociaciones con los países andinos, después del retiro de Venezuela, se vincula con objetivos europeos no económicos: 1) asegurar la imposición de estándares laborales, ambientales, etc., condicionándolos a la negociación del acuerdo comercial; 2) mantener la cooperación para que la CAN desarrolle una institucionalidad según modelo europeo; y 3) disminuir la presión migratoria y el tráfico de drogas desde los países andinos a Europa. Estos objetivos no sufrieron cambios con el retiro de Venezuela. Para la CAN, negociar un acuerdo con la UE adquirió incluso un valor adicional al establecimiento de un acuerdo comercial que hiciera permanente el SPG, porque implicaba reconocer que la integración andina seguía vigente.

Antes del inicio de las

negociaciones en septiembre de 2007, la UE se reconoció las asimetrías internas de la CAN y, a la vez, entre la CAN y UE, que aseguraron un trato especial y diferenciado para Bolivia (“Negociaciones”, 2007). Sin embargo, la UE dejó claro que no admitiría la exclusión de ningún tema, que no discutiría los subsidios agrícolas europeos y que el acuerdo sustituiría al SPG andino. El gobierno de Bolivia, opuesto a la inclusión de la propiedad intelectual, los servicios y las inversiones en el acuerdo, optó por separarse de la negociación. Como el proceso continuó sin ella, Bolivia alegó que el mandato era negociar en grupo con la UE y no, bilateralmente, y solicitó la paralización de la negociación y la renuncia del secretario general de la CAN.

Ecuador optó por retirarse también en julio de 2009 pero, en enero de 2010, manifestó su intención de reincorporarse luego de que la UE modificara el régimen del banano para los países ACP. Para entonces estaban casi listas las bases de dos acuerdos bilaterales – Colombia-UE y Perú-UE, firmados finalmente en mayo de 2010. En ellos, la UE reconoció el límite de 200 millas marítimas para establecer las reglas de origen de los productos pesqueros peruanos, así como amplió su cuota de exportación de bananos y otorgó cuotas para azúcar, productos de azúcar y arroz en el mercado europeo (“Colombia, Perú”, 2010). Los aspectos conflictivos de la negociación fueron el acceso de automóviles europeos a los dos países, la protección de las denominaciones de origen europeas, en especial de las bebidas alcohólicas, y la situación de los productos de zonas francas, junto con las cuotas azucareras (“Colombia firmará”, 2010).

Del lado europeo puede advertirse que, antes del estallido de la crisis económica global, la apreciación del euro había disminuido sus exportaciones de productos manufacturados, con resultados negativos para las inversiones y el empleo, lo que llevó a la UE a frenar sus negociaciones comerciales con naciones en desarrollo (“La decisión de Venezuela”, 2006). Sin embargo, como las razones no económicas continúan vigentes, la UE siguió negociando a “*distintas velocidades*”, hasta firmar un acuerdo de asociación comercial con Colombia y Perú (“UE admite”, 2008). Esto respondió a la presión ejercida por los gobiernos colombiano y peruano. El interés peruano en el acuerdo se mantiene porque además de pasar de concesiones comerciales unilaterales a un proceso de doble vía, la apertura de la economía de Perú hace que no necesite hacer rebajas arancelarias importantes. En Colombia, el cierre del comercio con Venezuela aumentó el interés en un acuerdo con la UE¹¹. El interés europeo en mantener vigente el proceso de negociación se observa cuando, en diciembre de 2009, se llegó a un acuerdo respecto a la cuestión del banano – que castigaba a las importaciones de este producto a la UE desde América Latina, en beneficio del producto de los países ACP¹² –, con lo cual se facilitó la reanudación de las negociaciones con Ecuador (“Colombia firmará”, 2010; “Correa anuncia”, 2010).

Aún antes de la crisis, la UE parecía estar enfrentando problemas en su proceso de integración, si se observa las dificultades para ratificar la constitución europea y la firma de acuerdos de asociación bilaterales más un acuerdo estratégico con Brasil (Roy,

2007). La firma de acuerdos bilaterales se inició con México y Chile, pero la relación especial con Brasil implica un cambio de orientación importante pues sugiere que no es crucial para las relaciones entre Europa y América Latina que la integración latinoamericana emule el modelo institucional de la UE o que funcione de forma eficiente. Este cambio va de la mano con la adopción de una política regional similar a la de EE.UU., que tradicionalmente utiliza a países claves para proyectar sus intereses en una región (Roy, 2007)¹³. Si este interés se ha debilitado, otros, como frenar la inmigración ilegal, impedir que los países en desarrollo obtengan ventajas al incumplir normas europeas, etc., se vuelven más necesarios en períodos de crisis económica.

3.2. La CAN en la integración sudamericana

El panorama de la CAN en esta década aparece complicado también por la existencia de nuevas propuestas de integración sudamericana, dentro de las cuales corre el riesgo de quedar absorbida en una posición subordinada. La situación de Sudamérica, y de América Latina, ha sido resumida por Roy (2007) como una división en tres campos – 1) los gobiernos que han firmado o esperan firmar un acuerdo de comercio con EE.UU.; 2) los que han entrado o aspiran a entrar a ALBA (bajo la influencia de Venezuela); y 3) los que miran a Unasur (Unión de Naciones Sudamericanas), un esquema de inspiración brasileña, como un ancla regional frente al conflicto entre los otros dos campos. Pero resulta interesante advertir que algunos países que tienen un acuerdo comercial con EE.UU. son, a la vez, miembros de ALBA (Nicaragua y El Salvador) o de

Unasur (Chile, Perú) y otros participan, simultáneamente, en ALBA y Unasur (Bolivia, Ecuador y Venezuela), mientras Ecuador es miembro de CAN, ALBA y Unasur y Venezuela, de Mercosur, ALBA y Unasur.

Unasur surgió con el nombre de Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN) en 2004, como resultado de las negociaciones comerciales entre CAN y Mercosur, promovidas por Brasil en 1995. Estas negociaciones fueron lentas y complicadas, testimonio de las asimetrías económicas que una zona de libre comercio entre CAN y Mercosur exacerbaba¹⁴. La propuesta brasileña no se debía al interés en penetrar el mercado andino – relativamente pequeño, a excepción de la economía petrolera de Venezuela –, sino a la necesidad de desarrollar una alternativa al ALCA, por los efectos negativos que tenía el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, 1992), entre EE.UU., Canadá y México¹⁵ sobre las exportaciones brasileñas de productos manufacturados a EE.UU. y las exportaciones agrícolas de Argentina y Brasil a México (Chami Batista, 2002; Nogués, 2003: 456). Las negociaciones CAN-Mercosur se concretaron en tres Acuerdos de Complementación Económica (ACEs) – Mercosur-Bolivia (1996), Mercosur-Perú (septiembre 2003) y Mercosur-Colombia, Ecuador y Venezuela (diciembre 2003), antes de establecerse la CSN, hoy Unasur.

La Unasur surgió gracias a una combinación de factores regionales y externos. Entre los primeros destaca la existencia en Argentina, Chile y Venezuela de gobiernos con similares orientaciones políticas al de Brasil. En el contexto internacional Brasil era el candidato preferido de

la UE para asumir el liderazgo regional, debido al apoyo de los gobiernos europeos para que Brasil obtuviera un asiento permanente en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. Estas coyunturas regionales y externas reforzaron una idea de importantes sectores de la política, las fuerzas armadas y la academia brasileña – que Brasil está destinado a jugar un rol importante en las relaciones internacionales (Moneta, 2002: 90).

Mientras tanto el gobierno venezolano presentó ALBA en 2001, como una alternativa más política e ideológica que económica al ALCA. Luego de que se detuviera la negociación del ALCA en 2005, ALBA se convirtió en una serie de acuerdos de cooperación petrolera entre Venezuela y naciones de menor desarrollo relativo (Cuba, Bolivia y países de Centroamérica y el Caribe) y luego en un sistema de comercio compensado, con una moneda de cuenta, el sucre (Altmann, 2008). Como su primer acuerdo no se firmó hasta el 2004, cuando la negociación del ALCA estaba casi paralizada y se estaba creando la CSN, ALBA puede verse también como una alternativa al proyecto brasileño. La incorporación del comercio puede volverla una alternativa a la CAN y al Mercosur, considerando que tres países sudamericanos – Venezuela, Bolivia y, desde julio de 2009, Ecuador – son miembros de ella.

La existencia de cuatro acuerdos en Sudamérica – dos subregionales (CAN y Mercosur) y dos regionales (Unasur y ALBA) – ofrece alternativas entre las cuales pueden optar los gobiernos de la CAN, con lo cual la opción de su desaparición, absorbida por otros acuerdos, es un escenario

posible. Los escenarios de la CAN incluyen:

1. Su desaparición, seguida por dos opciones:

- que luego todos sus miembros ingresen al mismo acuerdo (absorción) o
- que opten por distintas alternativas (división)

2. Su mantenimiento, en una situación similar a la de Chile – con sus gobiernos asociados a Mercosur sin ser miembros plenos y negociando la mayor cantidad de acuerdos extra-subregionales, con dos opciones:

- sin delegar funciones políticas (defensa, etc.) en Unasur o
- delegando funciones políticas en Unasur.

Entre todos estos escenarios, se ha elegido desarrollar el que Carranza (2010) denomina “escenario benigno” -- la permanencia de CAN dentro de Unasur. Este escenario es viable porque los cuatro países andinos son miembros también del segundo acuerdo y Colombia y Perú, junto con Chile, están interesados en acercarse a Brasil que busca abrirse camino hacia el Pacífico para comerciar con la India y China. Así Colombia y Perú pueden “aceptar la retórica de la Comunidad Sudamericana de Naciones como medio para alcanzar ese objetivo” (Fernández, 2008: 331). Además Unasur se constituyó como un acuerdo marco flexible, que abarca tanto la visión pragmática de los países del Pacífico como la de aquellos interesados en construir una base regional de proyección política (Fernández, 2008), coherente con la necesidad de que exista un “entorno pacífico que permita a Brasil y sus vecinos concentrar energías en el desarrollo económico y

social” (Quintao, 2000: s.p.).

Este escenario se basa en que se alcancen dos precondiciones, 1) que Unasur se convierta en un organismo significativo y 2) que CAN se vuelva flexible y centrada en lo económico, mientras delega los aspectos políticos regionales en Unasur (Carranza, 2010). En la medida en que Unasur como organismo combina elementos del Grupo de Río con otros de los acuerdos de integración (Cardona, 2008), los primeros le permiten actuar como un mecanismo de consulta política al más alto nivel. Unasur no pone énfasis en lo comercial --, probablemente porque, si se cumplen los ACEs firmados entre países de la CAN y del Mercosur, para 2020 Sudamérica habrá alcanzado una integración comercial relativamente alta (Cardona, 2008) --, lo cual deja espacio para que funcionen los acuerdos económicos. No es, por lo tanto, excluyente la relación de Unasur con los acuerdos subregionales¹⁶.

Al analizar este escenario, se advierte que los aspectos económicos de la CAN pueden no garantizar su continuidad, teniendo en cuenta que su importancia comercial no es alta sino para Bolivia y, en segundo lugar, Ecuador. Para Colombia, sin Venezuela la función económica de la CAN puede llegar a resultar irrelevante, mientras que Perú siguió en sus años de autoexclusión de la CAN (de 1994 a 2003 de la zona de libre comercio y de 1994 a 2005, de la unión aduanera) una política de apertura comercial que facilita su comercio extra-regional (Taccone y Uziel, 2005: 53-55). Como resultado, para el 2005 sus exportaciones subregionales representaban sólo 6,5 % de sus exportaciones totales (Fernández, 2008: 316).

¿Cuál sería entonces su

interés por mantener a la CAN dentro de Unasur? Una respuesta plausible es que, ante la indefinición del escenario político sudamericano, es preferible esperar a que el tiempo aclare el panorama regional, con lo cual la opción de una disgregación política y económica de la CAN puede posponerse o descartarse, según las necesidades futuras de sus gobiernos y los cambios del entorno.

Este escenario se basa en tres consideraciones: 1) la necesidad de mantener aspectos jurídicos e institucionales de la CAN incorporados en las legislaciones nacionales de sus miembros, en base a los cuales funcionan sus economías¹⁷; 2) la pertenencia a la OMC también influyó en Perú cuando, en 1997, decidió no retirarse de la CAN porque el resto de los miembros de la OMC podían reclamarle la aplicación de la cláusula de nación más favorecida, que sólo se suspende si se pertenece a un acuerdo de integración regional¹⁸; y 3) una valoración geoestratégica positiva de su ubicación sobre el Océano Pacífico, teniendo en cuenta que en torno de ese océano se realiza más del 50 % del comercio mundial. Se espera que, después de la crisis actual, esta zona se recupere antes y ejerza influencia sobre el desarrollo andino. Esta posibilidad aumenta si se mantienen o desarrollan acuerdos preferenciales entre sus miembros (CEPAL, 2009a) y con otros países sudamericanos.

Aunque las posibilidades de Unasur merecen un estudio detallado, debe mencionarse al menos una consecuencia importante que tendría, en este momento, una absorción de la CAN por Unasur y es que los conflictos existentes en el acuerdo subregional – entre Colombia y Ecuador y Venezuela y Colombia - no van a desaparecer sino a desplazarse del escenario andino al sudamericano (“Nos encontraremos”, 2006). Así, se

observa que Unasur necesita un mecanismo para reaccionar con rapidez a los problemas del entorno internacional, como la “troika” del Grupo de Río (el presidente en ejercicio, el anterior y el que le sucederá), pero no lo ha creado porque gobiernos con posiciones enfrentadas temen no estar representados y que se tomen decisiones en materia de política exterior sin su participación (Cardona, 2008: 29). Por lo tanto, la relación CAN-Unasur dependerá de cómo se resuelva o negocie la conflictividad andina.

4. Reflexiones finales

En resumen, el problema actual de la CAN es, en lo interno, la existencia de divergencias que colocan de un lado a Colombia y Perú, a veces con Ecuador, y del otro, a Bolivia, y entorpecen el desarrollo económico y político del acuerdo; y, en lo externo, cómo insertarse en la integración sudamericana sin asumir una posición subordinada. CAN enfrenta dos opciones -- diversificar sus acuerdos comerciales extra-regionales (con EE.UU. y la UE), para convertir en permanentes las preferencias de sus respectivos SPGs, ampliándolos mediante un acercamiento al Asia Pacifico, u optar por el ingreso al Mercosur o la ALBA. Estos problemas impiden realizar negociaciones comerciales conjuntas – con Colombia y Perú negociando con actores extra-regionales desarrollados y Bolivia y Ecuador prefiriendo orientarse hacia ALBA.

Sin embargo, estos problemas existían antes del retiro de Venezuela, en tanto Fairlie (2005) señalaba que el futuro de la CAN era complicado y, entre las causas de esta situación, enumeraba las crisis políticas internas y sus efectos sobre

la institucionalidad del grupo. Por su parte, Mazurek (2005) destacaba la incapacidad de la CAN para negociar en conjunto y la necesidad de sus gobiernos de optar entre dos alternativas – el ALCA y Mercosur, que, en síntesis corresponden a los caminos alternos que han seguido Colombia y Perú (firmando tratados de libre comercio con EEUU) y Venezuela (ingresando al Mercosur y estableciendo ALBA).

Hasta ahora los miembros de la CAN de 4, excepto Bolivia – y quizás Ecuador que mantiene posiciones ambiguas --, parecen preferir mantener la CAN y ganar tiempo para efectuar procesos de reestructuración económica antes de la apertura arancelaria con Mercosur. Esto mantiene la capacidad de los países de la CAN de negociar en forma individual o colectiva con otros países o grupos de países, mientras que su ingreso al Mercosur los obligaría a negociar en bloque con el resto de sus miembros, con lo cual sus intereses se verían subordinados a los de Brasil y Argentina. En este sentido, su inserción gradual en un bloque sudamericano, a partir de los ACEs firmados por Mercosur con los países andinos, permite aprovechar mayor número de opciones, mientras el ingreso de Venezuela a Mercosur les muestra qué problemas surgen a medida que se efectúa la desgravación arancelaria entre Venezuela y Mercosur.

En cuanto a la negociación con la UE, si el retiro de Venezuela buscaba que se frustrara la negociación con la CAN (Malamud, 2006), esta expectativa no se concretó. Aunque la UE informó, en 2006, que no incorporaría a Venezuela en las negociaciones con Mercosur, porque esto requeriría renegociar todo lo acordado¹⁹, luego inició

conversaciones bilaterales con Venezuela para ajustar las condiciones de su ingreso a las negociaciones de un tratado similar con el Mercosur²⁰. Estas negociaciones estuvieron suspendidas en los últimos años, pero su reactivación en la última reunión cumbre de Madrid (mayo 2010) plantea el interrogante de cómo se llevarán a cabo – con o sin Venezuela – y cual será la posición venezolana acerca de un acuerdo comercial con Europa que incorpora temas rechazados en la negociación del ALCA.

En conclusión, la situación de la CAN es complicada y presenta una variedad de opciones, pero sus gobiernos parecen preferir esperar a que el contexto regional se aclare, antes de tomar decisiones drásticas. Esas opciones, además, dependen de distintas condiciones, como que CAN mantenga su acervo jurídico e institucional y valore su ubicación geoestratégica en el Pacífico, pero más todavía de que Unasur adquiera viabilidad y relevancia para los países sudamericanos. Una tercera condición indispensable es que los conflictos políticos de la CAN se resuelvan o negocien porque de no hacerlo se “derramarían” hacia Unasur. En este aspecto, resulta crucial la acción de los gobiernos tanto de los países enfrentados como del resto de la región, por lo cual, a pesar del énfasis del nuevo regionalismo en la acción de los actores no gubernamentales (Acharya y Johnston, 2007), el análisis muestra la preponderancia de los actores gubernamentales en la situación presente y en las perspectivas de la integración andina.

Referencias bibliográficas

Acharya, A. y Johnston, A. J. (2007). *Crafting Cooperation: Regional International Institutions in Comparative Perspective* (Cambridge: Cam-

- bridge University Press).
- “Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y la Comunidad Andina y sus Estados Miembros, por otra parte”. (2004). CELARE. *Documentación de Base 2003* (Santiago de Chile: junio); 85- 128.
- Altmann, Josette. (2008). “ALBA: ¿un proyecto alternativo para América Latina?” Análisis del Real Instituto Elcano (ARI) N° 17 (February 2) www.realinstitutoelcano.org/wps/portal.
- Arellano, Félix G. (2003-2004). “Comunidad Andina: De la Zona de Libre Comercio a la Unión Aduanera. Los Nuevos Temas” *Aldea Mundo* Año 8, N° 16 (noviembre-abril): 5-15.
- “Bolivia no participará en toma de decisiones de la CAN”. 2009. La Paz, Associated Press, 17 de mayo en www.espanolyahoonews.com.
- “Bolsas de Colombia y Lima estudian alianza”. 2008. 1 de agosto www.americaeconomia.com
- Briceño Ruiz, José. (2003-2004). “La posición de Venezuela frente al ALCA y las relaciones de la CAN con Estados Unidos y la UE” *Aldea Mundo* Año 8 N° 16 /noviembre-abril): 59-66.
- Bustamante, Marleny. (2006). “Perspectivas de la integración andina a la luz de la Comunidad Sudamericana de Naciones” *Politeia* vol. 29, N° 36 (primer semestre): 201-222.
- Camel Anderson, Eduardo. (2007). “Exigencias de Venezuela a la CAN evidencian desconocimiento” 25 de noviembre www.eluniversal.com
- Cardona, Diego. (2008). “El ABC de Unasur. Doce Preguntas y Respuestas” *Revista Integración* N° 2 (Lima, CAN, julio): 20-30.
- Cardozo, Elsa. (2003-2004). “Venezuela en la Comunidad Andina: retroceso en tres escalas” *Aldea Mundo* Año 8 N° 16 (noviembre-abril): 29-39.
- Carranza, Mario. (2010). “Mercosur, the Global Economic Crisis, and the New Architecture of Regionalism in the Americas” Paper presented at the ISA Annual Meeting, New Orleans, February.
- CEPAL. (2009a). *El arco del Pacífico Latinoamericano después de la crisis* (Santiago de Chile: CEPAL, LC/R/2156), noviembre.
- CEPAL. (2009b). *El Comercio Internacional en América Latina y el Caribe en 2009* (Santiago de Chile: CEPAL, LC/L.3184.-P), diciembre)
- CEPAL. (2006). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Tendencias 2007* (Santiago de Chile: CEPAL)
- “Colombia busca otros mercados para evitar impacto de la crisis”. (2008, 6 de marzo). www.eluniversal.com.
- “Colombia espera cerrar TLC con la UE en 10 días y confía en acuerdo con EEUU. (2010,12 de febrero). *The Washington Post*, en **Noticias del SELA**, www.sela.org
- “Colombia finalizaría el año sin recesión: CEPAL”. (2009, 12 de diciembre), www.radiomunera.com/sitio/contenido
- “Colombia firmará un acuerdo comercial con la Unión Europea”.(2010. 2 de febrero) www.eluniversal.com
- “Colombia, Perú y la UE cierran la negociación de un acuerdo comercial”. 2010. 1 de marzo www.infolatam.com
- “Colombia suscribió TLC con Guatemala, Honduras y El Salvador”. (2008, 1 de agosto). www.AmericaEconomia.com.
- Colombia. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2008). *Importancia de la CAN para el comercio de Colombia* (Bogotá, diciembre)
- “Concluye disputa bananera entre UE y América Latina” (2009, 16 de diciembre) www.iniciativamercosur.org.
- “Concluye reunión CAN- Venezuela con significativos avances pero sin acuerdo final”. (2006,15 de diciembre), www.comunidadandina.org Notas de Prensa,
- “Correa anuncia que Ecuador retoma las negociaciones para un acuerdo de asociación con la Unión Europea”. (2010. 6 de febrero), www.yeglobedia.com.
- Decisión 641. Aprobación del Memorando de Entendimiento suscrito entre los Países Miembros de la Comunidad Andina y la República Bolivariana de Venezuela. (2006, 9 de agosto), www.comunidadandina.org
- De Lombaerde, Philippe. (2006). “EU-CAN Joint Assessment of Andean Integration: A Comparative Perspective” Ponencia presentada en el 52 Congreso Internacional de Americanistas (Sevilla, julio).
- Dupret, Paul E. (1996). “La condicionalidad en el centro de la diplomacia europea con los países de la periferia” en ILSA. *La condicionalidad en las relaciones internacionales: ¿sirve para la protección de los derechos humanos?* (Bogotá: Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos): 93-105.
- “El secretario general de la CAN saludó la disposición al diálogo de los cancilleres de Perú y de Bolivia para mejorar la relación entre ambos países”. (2009, 7 de julio). www.dia-riocritico.ecuador.com.
- El Universal* (Caracas) www.eluniversal.com
- Espinosa, Agustín. (2005). “El proceso de asociación UE/ALC y la conformación de un área de libre comercio entre ambas re-

- giones" en CELARE. *Documentación de Base 2004* (Santiago de Chile: CELARE, junio): 147-166.
- Fairlie, Alan. (2009). "Crisis internacional e integración regional" *Panorama Mundial Año 1 N° 1* (septiembre-octubre)
- Fairlie, Alan. (2005). "The Andean Community: The Crossroads of Integration" *Studia Diplomatica* Vol. LVIII N° 3.
- Fairlie, Alan. (2006). "Un balance" CAN-BID. 2006. *Las negociaciones hemisféricas y la Comunidad Andina. Evaluación de Impacto* (Lima: Secretaría General de la Comunidad Andina, abril): 9-55.
- Fernández Saavedra, Gustavo. (2008). "Notas sobre la Comunidad Andina" en F. Calderón, comp. *Escenarios políticos en América Latina* (México: Siglo XXI): 303-333.
- García, Eduardo. (2009). "Conflicto entre Ecuador y Colombia podría lastimar comercio" *Business News*, 15 de Julio, www.lta.reuters.com
- Gutiérrez, Alejandro. (2002). "Globalización y regionalismo abierto: El caso de Colombia y Venezuela en la CAN" en J. Briceño Ruiz y M. Bustamante, eds. *La integración latinoamericana* (Mérida, Venezuela: Consejo de Publicaciones, Universidad de Los Andes): 91-124.
- "La búsqueda de nuevos escenarios de integración para Colombia" (2007). Policy Paper 33 www.colombiainternacional.org.
- "La decisión de Venezuela no va a perjudicar nuestros objetivos". (2006, 24 de Abril) *El Mundo* (La Paz, Bolivia).
- Lalanne, Alvaro, Marcelo Olarreaga y Marcel Vaillant. (2009). "Globalización: viejos obstáculos, nuevas especializaciones y nuevas reglas" Departamento de Economía, Universidad de La República, Documento 22/09, octubre www.decon.edu.uy.
- Levi, Michel. (2005). "Estado de las relaciones UE/Comunidad Andina" en CELARE. *De Guadalajara a Viena: Hacia una cumbre nueva* (Santiago de Chile: octubre): 93-99.
- Lladós, José Ignacio. (2008). "Como se llegó a la solución de la grave crisis regional" *La Nación* (Buenos Aires), 9 de marzo www.lanacion.com.ar
- Malamud, Carlos. (2006). "Venezuela's withdrawal from the Andean Community of Nations and the consequences for regional integration" (15 November) www.realinstitutoelcano.org/analysis
- Manzano Giménez, Jean Carlos. (2010). "Venezuela empujó a la baja exportaciones colombianas" *El Mundo* (Caracas), 12 de febrero.
- Mazurek, Hubert. (2005). "CAN y ALCA: Un difícil matrimonio" en R. Giacalone, ed. *Venezuela en el ALCA* (Mérida: ULA-Vicerrectorado Académico): 163-186.
- Molano, Giovanni. (2006). "Actores y estructuras del interregionalismo. Unión Europea – Comunidad Andina" Ponencia presentada en el 52 Congreso Internacional de Americanistas (Sevilla, julio).
- Moncayo Jiménez, Edgardo. (1999). "Las relaciones externas de la CAN: entre la globalización y el regionalismo abierto" Lima, Secretaría, General, julio.
- Moneta, Carlos. (2002). "Integración política y mercados en la era global: MERCOSUR y el ALCA" en *América Latina. El inicio de un nuevo milenio* (Buenos Aires: Universidad de Tres de Febrero)
- "Morales quiere negociación comercial con Estados Unidos". (2006,10 de junio). www.AmericaEconomia.com.
- "Negociaciones entre la Comunidad Andina y la Unión Europea se iniciarán en septiembre". (2007, 18 de julio). ABI, www.bilaterals.org/article
- Nogués, Juan José. (2003). "Mercosur's Labyrinth and World Regionalism" *Cuadernos de Economía* Vol. 40, N° 121, diciembre: 452-459.
- "Nos encontraremos en la Comunidad Sudamericana". (2006, 31 de mayo). *El Mundo*, Caracas, Entrevista al Secretario General de la CAN, Allan Wagner, www.comunidadanadina.org Notas de Prensa.
- Noticias del SELA www.sela.org
- Pachón, Rocio. (2004). "Hacia un nuevo vínculo en las relaciones entre la UE y la CAN: los referentes de gobernanza y la visión europea de seguridad respecto a América Latina" *Desafíos* (Bogotá) N° 10 (primer semestre): 94-122.
- "Perú avanza hacia un TLC con EEUU". (2008,14 de agosto), www.AmericaEconomia.com
- Prada, Fernando y Alvaro Espinoza. (2008). "Monitoring Regional Integration and Cooperation in the Andean Region" en Ph. De Lombaerde, A. Estevadeordal y K. Suominen, eds. *Governing Regional Integration for Development* (Aldershot, UK: Ashgate): 11-29.
- "Programa Indicativo Regional Revisado 2004-2006 para la CAN". (2005). CELARE. *Documentación de Base 2004* (Santiago de Chile: junio):161-176.
- Quintao, Geraldo. (2000). "Seguranca na América do Sul". Palabras del Ministro de Defensa a los estudiantes del Instituto Rio Branco, Brasilia, 28 de agosto en www.mre.gov.br
- Rojas Penso, Juan Francisco. (2007, 30 de agosto.). "Unasur, CAN y Mercosur" www.analitica.com,
- Rosales, Osvaldo. (2005). "Economía política en la relación económica eurolatinoamericana" en CELARE. *Documentación de Base 2004* (Santiago de Chile: junio): 127-145.
- Roy, Joaquín. (2007). "The Impasse of the EU. Implications for Latin America and the Caribbean" *Newsletter, Network of European Union Centers of Excellence*, December, www.unc.edu/euce/newsletter/07/newsletter
- Ruiz Caro, Ariela. (2004, 23 de noviembre). "Límites de la Comunidad Sudamericana de Naciones" *La República* (Lima).
- Ruiz-Giménez, Guadalupe. 1999. "The European Union and Latin America, a Strategic Association for the XXI Century" *Capítulos del SELA* N° 55 (January-April): 73-89.
- Sainz Borgo, Juan Carlos. (2007). "La salida de Venezuela de la Comunidad Andina" *Politeia* Vol. 30 No. 38 (junio): 30-48.
- "Se desploma comercio de Colombia a Venezuela". (2009, 4 de noviembre). www.semana.com/noticias_economia/.
- Taccone, Juan José y Uziel Nogueira, eds. (2005). *Informe Andino N° 2. Desarrollos del Periodo 2002-2004* (Buenos Aires: BID-INTAL, marzo).
- "Toledo apuesta por TLC entre andinos y UE, incluso sin Bolivia". (2006, 16 de mayo). www.AmericaEconomia.com.
- The Economist Intelligence Unit. (2007). "Key Issues and developments for business" *European Policy Analyst. Regional Monitor* (January) www.eiu.com
- "UE-CAN deciden iniciar proceso conducente a un Acuerdo de Asociación". (2006, mayo). Lima, en www.comunidadandina.org
- "Un año de conflictos entre Colombia y Ecuador". (2009,2 de marzo). www.lanacion.com.ar,
- UNICE. (2006). "UNICE Strategy on an European Union Approach to Free Trade Agreements" (7/December) www.businessseurope.org
- "Unión Europea admite que podría negociar primero con Perú y Colombia". (2008, 27 de mayo). *América Economía*. www.AmericaEconomia.com
- Wagner Tizón, Allan. (2005). "Relations between the Andean Community and the European Union" *Studia Diplomatica* Vol. LVIII, N° 3.
- World Energy Report. (2008). *Regional Energy Integration in Latin America and the Caribbean* (London)
- Zapata, Jorge y Angela Chaquinga. (2009). *Impacto de la salida de Venezuela de la Comunidad Andina en el comercio de bienes con el Ecuador* (Escuela Superior Politécnica, marzo, www.dspspace.espol.edu.ec

Zeas, Santiago. (2009, 19 de septiembre). "El comercio Colombia-Venezuela cae" www.elcomercio.com.

Notas

- 1 Versión revisada de una ponencia presentada en la 51ª Convención Anual de la International Studies Association (ISA), Nueva Orleans, Febrero 2010
- 2 Las razones y el proceso de denuncia del Acuerdo de Cartagena por Venezuela en Sainz Borgo, 2007.
- 3 Evo Morales fue el líder de las revueltas que, en 2003, provocaron la renuncia del presidente boliviano, Gonzalo Sánchez de Losada.
- 4 La reducción presupuestaria fue compensada con la reducción de gastos porque la salida de Venezuela obligó a reestructurar organismos como el Tribunal Andino de Justicia, que disminuyó de 5 a 4 jueces, uno por cada país miembro.
- 5 El gobierno venezolano ordenó en agosto de 2009 que el comercio con Colombia se redujera a cero, en retaliación por la negociación de un permiso para que militares estadounidenses pudieran utilizar siete bases colombianas durante 10 años, luego del cierre de la base ecuatoriana de Manta, desde donde operaban antes. Ese permiso se concedió formalmente en octubre de ese año.
- 6 "Estados Unidos es uno de los pocos países a donde Bolivia exporta productos acabados. ... Las ventajas arancelarias que otorgó Estados Unidos a este país en apoyo a la lucha antidrogas, permite mantener miles de empleos, sobre todo en la ciudad de El Alto, ... Esa ciudad es una las mayores bases electorales del mandatario", "Morales quiere...". 2006. Fernández Saavedra, 2008: 321, agrega una cuarta razón – sin la CAN, la dependencia de Bolivia de Venezuela y Brasil sería absoluta pues perdería su conexión al Océano Pacífico.
- 7 Las negociaciones de EEUU con estos tres países se iniciaron en el primer semestre del 2004, pero sólo se firmaron acuerdos con Colombia y Perú. Venezuela no fue invitada a participar en las negociaciones.
- 8 Previamente, la CAN permitía acuerdos con terceros, como los de Colombia y Venezuela con México, que conformaron el Grupo de Los Tres, siempre que ellos fueran miembros de la ALADI.
- 9 El presidente peruano, Alejandro Toledo, informó durante una visita a España que el presidente de la

Comisión Europea le había asegurado que la UE mantendría las negociaciones con la CAN, aún si se retiraba Bolivia, "Toledo...". 2006.

- 10 "Esa actitud forma parte de la política venezolana de confrontación absoluta con EEUU ... Venezuela puede seguir esa política por una razón simple: no requiere negociar acuerdos de acceso a mercados. Su economía se sustenta en la venta de un producto de alto valor y colocación inmediata", Fernández Saavedra, 2008: 324. Las razones de Colombia y Perú para firmar los TLCs pueden sintetizarse en números – en 2005, las exportaciones colombianas a EEUU alcanzaron 9.4 billones de dólares frente a 4.1 a la CAN; las de Perú, 6.5 billones frente a 1 billón, respectivamente, Prada y Espinoza, 2008.
- 11 Según The Washington Post ("Colombia espera", 2010), el acuerdo de Colombia con la UE coloca en "desventaja" a las empresas de EEUU., por lo cual actuaría como acicate para que el Congreso de ese país ratifique el TLC con Colombia, modificado en 2007 para incluir aspectos laborales y ambientales.
- 12 Los aranceles al producto latinoamericano se bajarán de 176 euros la tonelada a 114 para el 2016, con una rebaja inmediata a 148 euros. A cambio países latinoamericanos, como Ecuador y Guatemala, retirarán sus demandas contra la UE en la OMC y los productores de los países ACP recibirán 200 millones de euros en compensación, "Concluye", 2009
- 13 La agenda de la UE para América Latina, presentada en mayo de 2010, propone contribuir a la integración latinoamericana mediante un mecanismo de inversión en infraestructura de transporte y energía, que estimule la conectividad, SELA. Noticias del 1-10-2009, www.sela.org, mostrando un enfoque más pragmático que institucional de la política exterior europea.
- 14 CAN tiene un importante déficit comercial con Mercosur, debido a que las exportaciones brasileñas son más competitivas que las andinas. No hubo un aumento significativo del comercio entre los dos grupos hasta 2003 y este aumento siguió beneficiando a los productores del Mercosur.
- 15 El TLCAN también otorgó a México ventajas en tecnología e inversiones que benefician a sus exportaciones a Sudamérica, especialmente a Colombia y Venezuela, que tenían un acuerdo de libre comercio con ese país desde 1994, Giordano, 2002: 5.

Venezuela se retiró de él en agosto del 2005.

- 16 Europa presenta un ejemplo de esto, ya que se observa la continuidad de Benelux (Holanda, Bélgica y Luxemburgo) dentro de la UE. "El tiempo y el avance de la integración... han mostrado a sus países la conveniencia de adoptar las normas comunitarias europeas y de integrarse... en la... UE. Por su parte, en los temas no comunitarizados, siguen existiendo las concertaciones del Benelux. No son, pues, excluyentes", Cardona, 2008: 24.
- 17 Entre estos aspectos, destaca la normativa comunitaria andina sobre propiedad intelectual que incorpora las obligaciones que los países andinos adquirieron al ingresar al GATT/OMC.
- 18 Rojas Penso, 2007, señala la necesidad de que la Unasur se notifique a la OMC como acuerdo preferencial de comercio, para acceder a la excepción de la cláusula de la nación más favorecida, en base a los artículos XXIV y XXV del GATT de 1948. Pero, hasta ahora, las prioridades de Unasur no incluyen el comercio (Lalanne, Olarreaga y Vaillant, 2009).
- 19 "Unión Europea negociará un TLC con una CAN unida" *La Prensa* / Bolivia, 17/03/2006.
- 20 Según www.ec.europa.eu/external, las relaciones comerciales con Venezuela se mantienen dentro del SPG plus y las políticas, dentro del diálogo UE - Grupo de Río. Mientras esté pendiente su ingreso pleno al Mercosur, participa como "observador activo" en el diálogo político UE-Mercosur.

Rita Giacalone**

**Ph.D. en Historia (Indiana University, EE.UU.);
Coordinadora del Grupo de Integración Regional, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad de Los Andes,
Mérida, Venezuela
Email: ritagiacalone@hotmail.com.

Recibido: junio 2010
Aceptado: septiembre 2010