

Referencia al VI Encuentro del CERPI y de las IV Jornadas del CENSUD “Democracia y Relaciones Internacionales en América Latina.

- **Área temática:**

Político y Económico.

- **Título de la Ponencia:** Tratados de nueva generación: el caso de UNASUR una proyección hacia un área monetaria óptima para la integración suramericana.

- **Título del grupo de investigación:**

Globalización y finanzas públicas; COLCIENCIAS (Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación).

- **En caso de los grupos de investigación, especificar nombre y apellido del director/es y co-directores; nombre y código del proyecto de investigación:**

Director del Proyecto: Luis Nelson Beltrán Mora.

Auxiliar de Investigación Nivel II: Edwin Jair Ramirez Charry

Proyecto de investigación: Colombia en la reconfiguración hemisférica: proyecciones de los tratados alianza del pacifico AP y comunidad de estados latinoamericanos y del caribe CELAC.

- **Nombre y Apellido de los autores:**

Luis Nelson Beltrán Mora

Edwin Jair Ramirez Charry

- **Institución a la cual pertenecen:**

Escuela Superior de Administración Pública – Sede Central Bogotá-Colombia.

- **Correo electrónico de los autores:**

Luis Nelson Beltrán Mora: lnbeltran@gmail.com

Edwin Jair Ramirez Charry: edwinjairr@yahoo.es

TRATADOS DE NUEVA GENERACIÓN: EL CASO DE UNASUR UNA PROYECCIÓN HACIA UN ÁREA MONETARIA ÓPTIMA PARA LA INTEGRACIÓN SURAMERICANA.

Introducción:

En julio de 2010 los 12 países que conforman la UNASUR ratificaron el tratado incluido Colombia; desde allí este tratado se ha vuelto propicio para el dialogo político y solución de problemas políticos con los vecinos pero también el mismo genera altas oportunidades a la oferta colombiana; esto es que Colombia es una vecindad manufacturera complementaria para ese bloque; dentro de las cadenas productivas conjuntas que piensa crear el bloque Colombia tiene alta competencia en el sector minero petrolero, agroindustria y en servicios en los clústeres de salud, turismo y producción de telenovelas.

El planteamiento del problema se justifica toda vez que la integración y el comercio internacional son una vía expedita para aprovechar las ventajas comparativas que tiene cada bloque comercial en el escenario de globalización mundial; también porque si UNASUR avanza a un mercado común con fondos estructurales será fácil transformar ventajas comparativas en competitivas en los escenarios de los bloques de CAN Y MERCOSUR (Fairlie,2005); estas dos economías son altamente complementarias que se deben considerar como vecindades minera y manufacturera, respectivamente.(CEI,2012)

Siempre que los dos bloques aceleraron sus tratados, dentro de los preceptos de ALADI y los Acuerdos de Alcance Parcial sus relaciones económicas y el comercio fueron dinámicas; el comercio ayudó a frenar la agitada agenda política: en 2004 el aceleramiento de la zona de libre comercio entre los dos bloques aceleró los tratados AAP en la región y mejoró la posición negociadora de CAN y MERCOSUR con bloques como la UE y los Estados Unidos.

En este documento se presenta el desarrollo de la investigación de la siguiente manera: en el primer capítulo se realiza un balance de la integración económica en la Unión de Naciones del Sur (UNASUR), señalando que los sistemas de la Comunidad Andina (CAN), y Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en los que está fundamentado el acuerdo económico suramericano son verdaderas vecindades complementarias para el comercio internacional. CAN es una economía altamente competitiva en minería y agricultura, y MERCOSUR, una vecindad industrial.

A pesar que, la fase del nuevo regionalismo abierto en la que se encuentran los dos bloques comerciales, consistente en la realización de acuerdos con otros países por fuera de la región, pone en peligro el objetivo central de avanzar hacia una etapa de integración más profunda en cada uno

de ellos y del propio UNASUR, el desarrollo de instrumentos de cohesión política y social permite ser optimista acerca de una posible unión monetaria en el bloque.

Por otro lado, y si bien en materia comercial ya vienen funcionando el Acuerdo de Alcance Parcial y Complementación Económica AAP y CE 059 de 2004 donde se estableció una zona de libre comercio bloque a bloque CAN-MERCOSUR que, Colombia ya viene utilizando en el intercambio de bienes con los países de la región, falta aprovechar de mejor manera este acuerdo; los negocios de Colombia con UNASUR todavía no son tan importantes, aún cuando el bloque se proyecta en el mediano plazo hacia un mercado común y unidad monetaria óptima que, bien podría Colombia ayudar a construir, este tema se desarrollará en el segundo capítulo evaluándose lo que significa UNASUR para Colombia, se muestra la importancia que ha tenido Colombia como animador del proceso de integración regional en América Latina especialmente en Suramérica; posteriormente, se presentan los resultados del comercio de Colombia en los acuerdos de ALADI, CAN, entre otros; y finalmente, se estudia la importancia que UNASUR tiene para la estrategia de desarrollo productivo de la economía colombiana; especialmente la que busca diversificar las exportaciones; en un entorno de explotación de ventajas comparativas y construcción de cadenas productivas conjuntas en Suramérica, Colombia es considerado un país de alta complementación económica y una vecindad manufacturera para la región; Colombia podría transformar las ventajas comparativas en competitivas en este espacio regional.

Palabra Clave: UNASUR, Integración, Acuerdo de Alcance Parcial, Supranacionalidad, área monetaria óptima.

1. UNASUR Y LA COMPLEMENTACION ECONOMICA: CAN-MERCOSUR

1.1 ALADI e integración suramericana

Después de impuesto en los años cincuenta en América Latina el modelo cepalino¹ que propendió por los esquemas de integración entre países vecinos de la región, en el llamado modelo de sustitución de importaciones; con la idea de establecer zonas de libre comercio, aparecieron los esquemas como La Asociación Latinoamericana de Libre Cambio (ALALC) 1961, el Grupo Andino (GRAN) 1969, y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) 1980. La ALALC se creó con la participación de: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. La ALALC se conoce como el “Primer Tratado de Montevideo”, y pretendía el establecimiento de una zona de libre comercio desde 1973; en algunos

¹ Este hace referencia a las recomendaciones realizadas por la Comisión Económica de América Latina CEPAL creada por las Naciones Unidas en 1948 que, propendió por un desarrollo endógeno y protegido de las economías de la región.

de sus artículos la ALALC desarrolló pautas para incentivar el comercio regional mediante: eliminación de los aranceles, abolición de restricciones aduaneras, y mecanismos de promoción a las exportaciones regionales (Grien, 1996).

Fiel a los principios del modelo proteccionista, la integración suramericana se realizó con altos aranceles para los mercados por fuera de los esquemas regionales; incluso se establecieron mecanismos de defensa como las licencias previas y la prohibida importación. La ALALC pasó a denominarse ALADI en 1980, bloque conformado por 12 Estados: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. A la ALADI se le ha reconocido su espíritu integracionista regional pero se le señala como una entidad de baja supranacionalidad jurídica para hacer cumplir los tratados, es decir los derechos y deberes de los países miembros; también se le critica el poco interés por el perfeccionamiento y avance en las etapas de integración económica en el bloque, como quiera que tanto la CAN como MERCOSUR no han pasado de la zona de libre comercio, a pesar de proponerse en los últimos 20 años llegar a un mercado común. (Banco Interamericano de Desarrollo , 2002).

1.1.1 Acuerdos de Alcance Parcial y Complementación Económica (AAP y CE)

Pese a todas las críticas, la ALADI es la base de los nuevos acuerdos regionales suramericanos, porque la misma al igual que la OMC ofrece la oportunidad de firmar nuevos tratados comerciales de sus socios en los denominados Acuerdos de Alcance Parcial y Complementación Económica (AAP y CE), sin tener que reconocer a los miembros del primer acuerdo las nuevas preferencias;

Según los Artículo No.2, 3 y 27 del tratado de la ALADI:

“Los países miembros establecen un área de preferencias económicas, compuesta por una preferencia arancelaria regional, por acuerdos de alcance regional y por acuerdos de alcance parcial”; y No.3 permite a los países la capacidad para la concertación de acuerdos de alcance parcial, regulada en forma compatible con la consecución progresiva de su convergencia y el fortalecimiento de los vínculos de integración”.
(ALADI, 1980).

Y en el artículo 27 se afirma que,

“Los países miembros podrán concertar acuerdos de alcance parcial con otros países en desarrollo o respectivas áreas de integración económica fuera de América Latina, de acuerdo con las diversas modalidades previstas en la sección tercera del capítulo II del

Tratado en referencia, y en los términos de las respectivas disposiciones reglamentarias”
(ALADI, 1980).

Así, entre 1980 y 2012 se han firmado más de 40 nuevos acuerdos entre socios de la ALADI y países latinoamericanos. Los AAP y CE, otorgaron en su momento mayores preferencias a los países suramericanos en lo que se llamó el regionalismo abierto. En 1995, Colombia, Venezuela y México, conformaron el denominado Grupo de los Tres G-3 que, bajo el patrón ALADI, pretendía en un período de 15 años rebajar los aranceles para el 90% de las exportaciones de bienes del comercio recíproco de los tres países; en abril de 2006, con el retiro de Venezuela del G-3, el grupo pasó a denominarse G-2; de igual manera tomando como base a los APP de ALADI, Chile y Bolivia adhirieron al MERCOSUR en 1996 y 1997, utilizando los acuerdos APP.

Los AAP de ALADI también dieron origen a la zona de libre comercio entre CAN y MERCOSUR; con la firma del APP 059 de 2004, dentro del proyecto de Comunidad Suramericana. Cabe resaltar que los AAP fueron ratificados en el tratado fundacional de UNASUR en 2008. Más recientemente (marzo de 2012), Colombia y Perú terminaron negociaciones de AAP con Venezuela; restableciendo y reanudaron las relaciones comerciales con ese país, toda vez el retiro de Venezuela a la CAN en 2006, que hizo que a partir de 2011, Venezuela retirara todas las preferencias a los socios andinos². (Beltrán Mora, 2008)

1.1.2 Convenios de pagos recíprocos

Para que funcione la globalización económica, es necesario superar los estadios de integración en los bloques comerciales; coloca como ejemplo a la UE bloque que llegó en 1993, con el “Acuerdo de Maastricht”, a un área monetaria óptima que, contribuyó a la compatibilización macroeconómica de los países integrantes, con el establecimiento del euro como unidad cambiaria en 1999. (Beste, 2004)

La ALADI también ha innovado en instrumentos de pagos para incentivar el comercio regional sobre todo en épocas de crisis internacional; anexo al tratado fundacional de Montevideo, esta entidad creó el Sistema de Pagos Recíproco de ALADI desde 1980, con el cual los países Miembros, pueden realizar comercio en una especie de trueque a través de las operaciones financieras entre los bancos centrales de los países de la ALADI. (ALADI, 2012)

El mecanismo hace las veces de facilitar el comercio entre los países miembros en las épocas de crisis financieras facilitando la obtención de los recursos para el cambio; por ejemplo, es este último

² Después de la dimisión de Venezuela de la CAN, el artículo 135 del Acuerdo de Cartagena, estableció por cinco años más preferencias de Venezuela a los andinos

mecanismo el que vienen utilizando países como Colombia, México, Brasil, Argentina y Chile, entre otros, para la realización del comercio de bienes con Venezuela que, desde 2003 se ha visto afectado por el control de divisas que realiza la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI)³ de ese país. Venezuela no solo ha reconocido el tratado recíproco de los convenios de pagos, sino que, en los últimos 9 años lo viene impulsando para promocionar el comercio regional (ALADI, 2012).

1.2 Institucionalidad y Comunidad Andina (CAN)

Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile, conformaron el denominado Grupo Andino (GRAN) en 1969 con la firma del Acuerdo de Cartagena. El GRAN, nació con la intención de lograr una industrialización más equitativa para los países miembros, e incluso crear empresas multinacionales de desarrollo regional. Después de creado el GRAN, se fundó en 1973 la Corporación Andina de Fomento (CAF), para promover la industria nacional y las inversiones extranjeras; ese mismo año, ingresa Venezuela al GRAN; en 1976 se retira Chile; en 2006 dimitió Venezuela; y en noviembre de ese mismo año, volvió a hacer aceptado Chile como observador de la CAN (Tizon, 2007).

El GRAN se fundamentó en el impulso y reglamentación del libre comercio de bienes y capitales, sólo basta citar el preámbulo del mismo donde afirma que, los propósitos son, entre otros: “Fomentar una política de libre comercio y desarrollar las industrias locales”. El primer objetivo estaba previsto lograrlo mediante un programa de liberación recíproco de aranceles; con reducciones anuales del 10%, estableciendo también un Arancel Externo Común para 1975, y uno mínimo común para fines de 1980 que, abarcara todas las posiciones arancelarias, con niveles a definir para las distintas mercaderías⁴. En desarrollo industrial los objetivos eran: diseñar y aplicar conjuntamente unos Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial (PSDI), para las industrias metalmecánica (1972); petroquímica (1975) y la industria automotriz (1977); se estimaba para 1980 un programa de complementación siderúrgica, que no llegó a implementarse⁵. El GRAN también dio viabilidad a los Acuerdos de Alcance Parcial (AAP y C.E), utilizándolos para la creación de cadenas productivas conjuntas agrícolas en los sectores de cereales, vegetales y hasta frutas en la década de los ochenta.

³ El CADIVI para algunos analistas es el sistema de pagos internacionales con el que el Presidente Chávez hace política internacional, porque el mismo entrega divisas para comercio a voluntad del Ejecutivo nacional.

⁴ La política comercial se complementaría con la armonización de las regulaciones nacionales de los países miembros, en algunos campos de la legislación económica, tales como la inversión extranjera, para la cual además de otorgarle el trato nacional, se le elaboran acuerdos para evitar la doble imposición en los gravámenes sobre la renta y los capitales a la inversión extranjera.

⁵ El proyecto de industrialización pretendía también regular la propiedad industrial (patentes, marcas, diseños industriales, entre otros).

Los momentos más importantes de renovación del GRAN fueron en 1991, donde mediante el Acta de Barahona se le da un impulso decisivo a la integración económica, toda vez que concretó el perfeccionamiento de la zona de libre comercio, estableciendo los plazos y aranceles, y la entrada de la unión aduanera para 1995⁶; en esta reunión también se decidió profundizar la integración subregional en el campo político y social; el desarrollo de más industrias complementarias; y revisar la institucionalidad de los organismos del sistema subregional de integración y la proyección externa del GRAN. (Garay, 1997)

1.2.1 Supranacionalidad económica

Los integracionistas vienen insistiendo en la supranacionalidad que debe existir en los bloques regionales en materia jurídica, toda vez que esta contribuye al respeto de los acuerdos por los países miembros, lo mismo que a la superación de las etapas de integración. La UE también debe su éxito integrador al desarrollo jurídico de sus instituciones, la comisión de comercio y el tribunal de justicia; organismos que han dado confianza y seguridad a los países que integran el grupo (Artega, 2005). El GRAN imitando a la UE ha desarrollado instituciones con alta supranacionalidad como lo son la Comisión, la Secretaria General y el Tribunal Andino de Justicia, estos órganos, a pesar que no se le han dado los recursos financieros suficientes para su funcionamiento, han podido desarrollar actividades en pro del respeto al derecho andino y de los acuerdos del grupo.

En 1996 con la conformación del Sistema Andino de Integración (SAI), el GRAN pasó a denominarse Comunidad Andina (CAN); en este nuevo sistema de organización, como ocurrió en la UE, se entregó una alta participación a los organismos económicos y sociales de la región (CEPAL, 2005). En efecto, desde 1996 son órganos del SAI además de la Parlamento Andino, la Comisión, la Secretaria General; la Corporación Andina de Fomento (CAF), entidad financiera multilateral que apoya el desarrollo sostenible de sus países accionistas. La CAF realiza prestamos a los sectores público y privado, suministrando productos y servicios financieros múltiples a una amplia cartera de clientes, constituida por los gobiernos de los Estados accionistas, instituciones financieras y empresas públicas y privadas⁷.

La CAF ha mantenido una presencia permanente en sus países accionistas, lo que le ha permitido consolidar su liderazgo regional en cuanto a la efectiva movilización de recursos. En la actualidad

⁶ En efecto, para relanzar el comercio del grupo, en diciembre de 1991, se reunieron en Cartagena, a propósito de la IV Cumbre del Consejo Andino los Presidentes: Jaime Paz Zamora de Bolivia, César Gaviria Trujillo de Colombia, Rodrigo Borja Cevallos del Ecuador, Alberto Fujimori del Perú, y Carlos Andrés Pérez de Venezuela.

⁷ En sus políticas de gestión integral, incluye variables sociales y ambientales, para cooperaciones en proyectos de co-financiación y sostenibilidad crediticia. Sus principales accionistas son Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y, además, cuenta entre sus socios a Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, España, Jamaica, México, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Trinidad & Tobago, Uruguay y 15 bancos privados de la región, sobre este particular se volverá en el ítem 4.5 del próximo capítulo.

es la principal fuente de financiamiento multilateral de los países de la CAN. A la CAF se suma el Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR); institución financiera, constituida por Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Perú y Venezuela, que tiene como objetivo acudir en apoyo de las balanzas de pagos de los Países Miembros, otorgando créditos o garantizando préstamos a terceros. Así mismo, contribuye a la armonización de las políticas cambiarias, monetarias y financieras de los países, proporcionando sistemas financieros para mejorar las condiciones de las inversiones de reservas internacionales efectuadas por las naciones andinas⁸.

Otros órganos económicos, son entre otros: el Consejo Consultivo Empresarial Andino (CCEA) que, está integrada por cuatro delegados elegidos entre los directivos del más alto nivel de las organizaciones empresariales representativas de cada uno de los Países Miembros. En efecto, se incluyeron en el SAI el Consejo Consultivo Empresarial Andino (CCEA); y del Consejo Consultivo Laboral Andino (CCLA), es oportuno recordar que estas entidades no reciben ningún financiamiento “automático”. No obstante, pueden tener acceso a determinadas fuentes de cooperación externa; especial mención merece el caso del CCLA que desde hace varios años realiza una búsqueda de fuentes de cooperación particularmente europeas (Comunidad Andina, 2007).

1.2.3 El nuevo regionalismo abierto

Desafortunadamente, el GRAN permitió los acuerdos y tratados de integración con terceros países y bloques regionales. En el Artículo 3 del Acuerdo de Cartagena se afirma que, la integración se profundizará con los demás bloques económicos regionales y esquemas extra regionales en los ámbitos político, social y económico-comercial; además que establece en el mismo artículo numeral d, que:

“Este acuerdo se propone un Programa de Liberación del intercambio comercial más avanzado que los compromisos derivados del Tratado de Montevideo 1980; en el mismo capítulo numeral e, se acota la intención de adoptar un “Arancel Externo Común”, preferencias a Ecuador y Bolivia por ser países de menor desarrollo” (Comunidad Andina, 2012).

Sin lugar a dudas el permitir el nuevo regionalismo abierto fue la causa principal para la dimisión de Venezuela a la CAN en 2006; toda vez que la CAN autorizó con la decisión 598 de 2004 la realización de las negociaciones de los TLC de Colombia Ecuador y Perú con los Estados Unidos;

⁸ El FLAR nace como una extensión del Fondo Andino de Reservas (FAR), institución financiera creada en noviembre de 1976 en el contexto del Acuerdo de Cartagena, cuyo Convenio Constitutivo fue modificado para permitir la adhesión de terceros países. Este nuevo Convenio fue suscrito en Lima, Perú, el 10 de junio de 1988 y entró en vigencia el 12 de marzo de 1991.

lo que se interpretó en su momento como una amenaza a la integración regional por la pérdida de competitividad de los andinos frente a los Estados Unidos (Fairlie, 2005).

Después de la dimisión de Venezuela a la CAN, esta institución ha continuado firmando tratados con otros países por fuera de la región, que amenazan la integración del grupo, especialmente porque los nuevos tratados tienen más y mejores preferencias que las andinas. Colombia y Perú en 2010 firmaron un TLC con la UE; otro con los países del EFTA europeo en 2010; Ecuador quien renunció al TLC con Estados Unidos desde 2007, junto con Bolivia entraron al acuerdo de Alternativa Bolivariana de Comercio (ALBA) con Venezuela; En 2012 se comenzaron las negociaciones de Colombia de otros TLC con Corea del Sur y Turquía, entre otros.

1.2.4 Economía y comercio en la CAN

La CAN en 2011 era espacio económico con 120 millones de habitantes en una superficie de 4.710.000 kilómetros cuadrados, el PIB ascendió a 510.000 millones. En términos de las negociaciones internacionales se podría decir que la CAN cuenta con 4 países miembros: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú; y 6 países asociados⁹: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Chile y Venezuela¹⁰, que denunció el acuerdo de Cartagena en 2006, y fue aceptado como país pleno del Mercosur en 2012; la CAN tiene dos países observadores: México y Panamá.

Cuadro No.1
Indicadores económicos de la CAN (2011)

	PIB	Población	PIB per cápita	Exportaciones
Bolivia	19.500	10,6	1.831	6.951
Colombia	285.500	45,7	6.250	39.650
Ecuador	62.000	14,3	4.328	17.480
Perú	143.300	28,9	4.950	34.500
CAN	510.300	117,6	4.340	98.581

Fuente: CEI Argentina 2012

La CAN es un bloque donde el comercio pasa de US \$100 millones en 1969 a US \$10.000 millones en 2010; los intercambios en los últimos 20 años crecieron 7 veces, 2 veces superiores a los intercambios de MERCOSUR. Particularmente el comercio ha evolucionado toda vez que los

⁹ En julio de 2005, por medio de la Decisión de la Comisión Andina Nro. 613, se dio el carácter de miembros asociados a los países del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), y desde luego que los países de la CAN, Colombia, Perú y Ecuador también habían sido reconocidos como asociados al Mercosur, donde Bolivia y Chile ya lo eran.

¹⁰ Chile se reintegrará a la CAN como socio (mismo status que tiene la CAN con el Mercosur), cosa que se concretó el 20 de septiembre de 2006.

aranceles son de 0 para el 90% de las partidas arancelarias; pero también a la creación de comercio con el desarrollo de cadenas productivas competitivas que se lograron echar andar en la década de los noventa. Colombia es el país que mayormente participa en el comercio del grupo, representa el 60% de las exportaciones y en el 40% de las importaciones.

Si se observa el comercio de la CAN hay que acotar que la industria representa el 80% de los intercambios y que los cuatro países han logrado diversificar sus ventas industriales en el grupo.

1.3 Mercosur y el desarrollo industrial

El MERCOSUR tuvo su origen en los acuerdos comerciales de Brasil y Argentina en 1986, cuando al amparo del convenios de los APP sectoriales de ALADI, los Presidentes Alfonsín, Sarney, firmaron el Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE)¹¹, en esa oportunidad, establecieron algunas concepciones para flexibilizar y generar mecanismos promocionales de emprendimientos conjuntos, y armonización de aranceles (Bouzas & y Soltz, 2001)

El liderazgo de Brasil y Argentina por tener un Mercado Común, sedujo a Paraguay y Uruguay, para entrar al Mercado Común del Sur (Mercosur) que fue creado oficialmente el 26 de marzo de 1991 con la firma del “Tratado de Asunción” (MERCOSUR, 1991); en el mismo se firmó una unión aduanera integrada por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. El tratado de asunción establece en su artículo No.1 que, el propósito de un Mercado Común implica:

“La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente”¹².

1.3.1 Institucionalidad de MERCOSUR

Pese a los órganos creadas en el MERCOSUR: Consejo del Mercado Común (CMC) órgano superior en decisión de política exterior; al Grupo del Mercado Común (GMC) que es el órgano Ejecutivo; la Comisión de Comercio del Mercosur (CCM), que es el órgano comercial del Mercosur y la propia creación del Tribunal Permanente de Revisión TPRM que el órgano jurídico y arbitral

¹¹ El PICE se basaba en convenios sectoriales o instrumentos de alcance y concepción diversos, en los que se negociaban distintas formulas de liberalización comercial. Ver en detalle el Percusor al Nueva esta de la integración regional en el SELA Fondo de Cultura Económica, México 1992.

¹² El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económico-comerciales regionales e internacionales; La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes; El compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración”.

del grupo; este foro también es preferente de los tratados de nueva generación con terceros; para algunos analista, (Lopestri, 2007) tanto los pronunciamiento, resoluciones y fallos son de carácter intergubernamental, respectivamente; es decir que en MERCOSUR¹³, las instituciones tienen menos supranacionalidad que las de la CAN; algunos fallos relevantes del TPRM no han tenido en cuenta el derecho comunitario, predominado el arreglo directo y las leyes nacionales; es tan bajo la supranacionalidad en MERCOSUR que muchos de sus controversias se resuelven, en otros foros. (Granillo Fernández, 2003).

La institución con apoyo financiero al MERCOSUR es el Fondo para la Convergencia Estructural (FOCEM que fue creado mediante la aprobación de la Decisión CMC N° 45 de 2004; el FOCEM fue creado para financiar programas, para promover la convergencia estructural, desarrollar la competitividad y promover la cohesión social, en particular de las economías menos desarrolladas, así como apoyar el funcionamiento de la estructura institucional y el fortalecimiento del proceso de integración; es importante el FOCEM porque es la primera vez que los aportes y la distribución de los recursos se hace de acuerdo a las asimetrías y necesidades sociales de los países¹⁴.

1.3.2 Tratados de nueva generación

MERCOSUR al igual que la CAN no ha pasado de ser una zona de libre comercio; la intensión del arancel externo común se ha desvaneció con el pasar del tiempo. El Protocolo de “Ouro Petro” P.O (1994) que, entró en vigor en 1995, estableció dentro de la zona de libre comercio una excepción para el azúcar y el sector automotriz, y aplazó para el año 2000 la agenda para los propósitos de la Unión aduanera; las decisiones 31 de 2000, 16 de 2001, 31 de 2003 prorrogaron hasta el 2005 y 2011 esa intensión con la referida lista de 100 excepciones nacionales y otorgó ítems adicionales a

¹³ El fin último del proceso de integración económica convenida en el Tratado de Asunción, es "promover el desarrollo con justicia", mediante: el aprovechamiento de los recursos disponibles; la preservación del medio ambiente; las interconexiones físicas; la coordinación de políticas macroeconómicas y la complementación de los distintos sectores de la economía; es preciso destacar que tanto los objetivos primordiales como el fin último del Tratado deberán conseguirse teniendo como idea básica los principios de: gradualidad, flexibilidad y equilibrio.

¹⁴ FOCEM que integra fondos con aportes anuales de los Estados Partes que ascienden a los US \$100 millones. Los aportes de los Estados Partes han sido establecidos de acuerdo con los siguientes porcentajes: Argentina 27%, Brasil 70%, Paraguay 1% y Uruguay 2%; la distribución de los recursos se realiza de modo inversamente proporcional al monto de los aportes realizados: Paraguay 48%, Uruguay 32%, Argentina 10% y Brasil 10%. La Decisión CMC N° 18 de 2005 prevé los siguientes programas: 1) Programa de Convergencia Estructural, 2) Programa de Desarrollo de la Competitividad, 3) Programa de Cohesión Social y 4) Programa Fortalecimiento de la Estructura Institucional y del Proceso de Integración.

Paraguay (150) y a Uruguay (125)¹⁵, el comercio del grupo incluso todavía requiere de los Estados Partes el cumplimiento del régimen de origen para todo el comercio intrazona¹⁶.

La negociación de nuevos acuerdos con terceros países y bloques se ha desarrollado con gran intensidad desde la misma construcción del MERCOSUR. En efecto, desde 1995 adelantó AAP y C.E con Chile: APP y C.E No.35 (1996), y AAP y C.E, No.36 Bolivia (1997). El acuerdo con México se concretó en un acuerdo comercial común de desgravación arancelaria en el sector automotriz, pero bajo un formato de características bilaterales.¹⁷ La negociación de MERCOSUR con la CAN fue mucho más compleja en relación a la negociación con Chile. Los acuerdos comerciales comunes con los Países Miembros de la CAN fueron concluidos en el año 2004, luego de casi diez años de intensas negociaciones con el AAP y C.E 059. Los anteriores acuerdos tienen un formato básicamente común y lograron que el patrimonio histórico se armonizara de forma tal que el acuerdo siempre mantenga una trayectoria hacia un nivel mayor de convergencia hacia una política comercial común (Lopetri, 2007).

Los acuerdos de nueva generación no solo han sido negociaciones de MERCOSUR que han aparecido de afinidades políticas, sino que los mismos no han requerido mayor tiempo para su ejecución a pesar de su complejidad; que implicó no solo acomodar las aduanas con aranceles más bajos que ALADI, sino que en muchos de ellos hay verdaderos tratados comerciales sobre los temas de servicios, inversiones, compras gubernamentales, capitales y hasta sistemas de solución de controversias¹⁸. Bajo este esquema se negociaron los tratados con India, Israel, Egipto, La Unión Aduanera de África Austral SACU y los países de la Cooperación del Golfo, entre otros. El tratado que más se ha demorado en su negociación es con la propia UE, precisamente porque el mismo tiene varias disciplinas que hacen incompatible el mismo con los preceptos de la unión aduanera del sur; sin embargo varios analistas han señalado que en el mismo el MERCOSUR ha cedido mucho,

¹⁵ A la decisión 27 del 2000 de MERCOSUR sobre el régimen de adecuación final a la unión aduanera que tuvo grandes diferencias en progresividad en los sectores de bienes de capital, informático y de telecomunicaciones; se sumó las Decisiones 68 de 2000 y 16 de 2001 acerca del Arancel Externo Común (AEC) que fijaron un régimen de renovación de las listas de excepción a dicho AEC, admitiéndose hasta el 31 de diciembre de 2002 cien ítems de la nomenclatura común del MERCOSUR por cada Estado Parte, previa comunicación a la Presidencia Pro Tempore.

¹⁶ La etapa de "relanzamiento" caracterizada esencialmente por las Decisiones indicadas más arriba, se extendió con nuevas prórrogas acordadas en la XX Reunión del Consejo de Ministros, celebrada en Asunción el 22 de junio de 2001, en especial mediante la Decisión 7/01 que extendió los plazos para resolver cuestiones tan relevantes como las previstas por: la Decisión 22/00 sobre medidas limitantes de acceso a los mercados y la Decisión 31/00 sobre incentivos con efecto distorsivo sobre el comercio subregional.

¹⁷ Existen dos nuevos acuerdos bilaterales con México, uno de Brasil (ACE-53) y otro de Uruguay (ACE-60), solamente el segundo implicó la construcción de una nueva ZLC restringida (bilateral).

¹⁸ El MERCOSUR al igual que la CAN por cada acuerdo bilateral y para cada Estado participante hay listas del cronograma general (en total, *veintiocho* listas de este tipo), listas correspondientes al patrimonio histórico (*trece* conjuntos de listas de este tipo), listas de productos sensibles (*veintiséis* listas de productos), listas de desgravación inmediata (*diecisiete* listas de este tipo) y listas de desgravación semi-inmediata (*dos* listas de este tipo) (Dalla, 2002).

toda vez que la UE es su principal socio comercial, mercado a donde se está perdiendo competitividad, por los tratados que ese bloque ya ha firmado con terceros. (Feldstein, 2012).

MERCOSUR se ha dejado seducir por la política exterior de Estados Unidos para América Latina. En 2006, Uruguay comenzó conversaciones para la firma de un tratado de libre comercio con el país del norte; particularmente el gobierno de Tabaré Vázquez; se reunió con el Presidente George Bush en Washington a comienzos de mayo de ese año, y le expresó su aspiración de impulsar una forma de negociación entre ambos gobiernos similar a la que Uruguay mantuvo con México y que culminó con la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC)¹⁹.

La política de tratados comerciales con terceros, también es fomentada por los países que se han anexoado a UNASUR; Chile es el país de la región que más ha practicado el regionalismo abierto en América Latina. Este país negoció el TLC con Estados Unidos 2003; y pensando en lo que podría llegar a ser el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC); adelantó negociaciones con China (2006) y Japón (2007), siendo el primer país de América con tratados con esos dos países. Estos acuerdos comerciales abarcan una diversidad de materias: intercambio de bienes, servicios, inversión, comercio transfronterizo de servicios, contratación pública y propiedad intelectual, entre otros.

El MERCOSUR es un bloque grande cuando se le compara con los bloques de la región, esto en la medida que Brasil es la quinta economía del mundo y que Argentina es el tercer mercado en tamaño en América Latina. En efecto, los indicadores económicos de MERCOSUR se pueden resumir para 2010 en un PIB de US \$2,4 billones, 80% representado por Brasil, 15% por Argentina, 3% por Uruguay, y 2% por Paraguay; En su conjunto MERCOSUR es un mercado de 240 millones de habitantes, con un per cápita de US \$8.600 en promedio. Las exportaciones del grupo al mundo alcanzaron US \$280.000 millones, 55% generado por Brasil, 39% por Argentina, 4% Uruguay y 2% por Paraguay. El comercio del grupo partió de un monto de US \$5.000 millones en 1990, llegó a US \$25.000 millones en 1998, y US \$64.000 millones en 2010; siendo uno de los acuerdos más exitoso de América Latina. Entre 1991 y 2010 el comercio intra-grupo de MERCOSUR pasó de representar 8.9% a 25%, respectivamente.

¹⁹ El TLC Uruguay y Estados Unidos no se impuso porque “la fuerza política del gobierno actual, el Frente Amplio, Mujica a quien amplias mayorías del país le confiaron impulsar el cambio, en su último Plenario Nacional adoptó, por aplastante mayoría, aplastó la propuesta.

Cuadro No.2 Indicadores económicos del MERCOSUR 2011

	PIB	Población	PIB per cápita	Exportaciones
Brasil	1.910.000	176,6	10.816	202.000
Argentina	370.000	40,5	9.138	68.400
Paraguay	17.600	6,4	2.733	4.534
Uruguay	40.600	3,4	11.998	6.735
MERCOSUR	2.338.200	226,9	8.671	281.669

Fuente: Autor con base a ALADI, 2012

1.4 UNASUR y la complementación económica

El tratado fundacional de UNASUR posee 24 artículos y en cada uno de ellos se insiste en la integración regional por la vía de los acuerdos de complementación económica de la ALADI; sin embargo este bloque va más adelante en materia de integración e intenta ser un proceso innovador en el marco de la integración regional de la CAN y MERCOSUR; toda vez que el mismo condiciona el acuerdo económico, a la cohesión política y social (UNASUR, 2008).

UNASUR tiene como objetivo construir, de manera participativa y consensuada, un espacio de integración utilizando el diálogo político, las políticas sociales, la educación, la energía, la infraestructura, la financiación y el medio ambiente, entre otros, para eliminar la desigualdad socioeconómica regional, mejorar la participación ciudadana y fortalecer la democracia al interior del grupo.

Tratado de UNASUR, 2008

Artículo 3 - Objetivos Específicos

La Unión de Naciones Suramericanas tiene como objetivos específicos:

a) el fortalecimiento del diálogo político entre los Estados Miembros que asegure un espacio de concertación para reforzar la integración suramericana y la participación de UNASUR en el escenario internacional;

b) el desarrollo social y humano con equidad e inclusión para erradicar la pobreza y

superar las desigualdades en la región;

c) la erradicación del analfabetismo, el acceso universal a una educación de calidad y el reconocimiento regional de estudios y títulos;

d) la integración energética para el aprovechamiento integral, sostenible y solidario de los recursos de la región;

e) el desarrollo de una infraestructura para la interconexión de la región y entre nuestros pueblos de acuerdo a criterios de desarrollo social y económico sustentables;

f) la integración financiera mediante la adopción de mecanismos compatibles con las políticas económicas y fiscales de los Estados Miembros;

g) la protección de la biodiversidad, los recursos hídricos y los ecosistemas, así como la cooperación en la prevención de las catástrofes y en la lucha contra las causas y los efectos del cambio climático;

h) el desarrollo de mecanismos concretos y efectivos para la superación de las asimetrías, logrando así una integración equitativa;

i) la consolidación de una identidad suramericana a través del reconocimiento progresivo de derechos a los nacionales de un Estado Miembro residentes en cualquiera de los otros Estados Miembros, con el fin de alcanzar una ciudadanía suramericana;

j) el acceso universal a la seguridad social y a los servicios de salud;

k) la cooperación en materia de migración, con un enfoque integral, bajo el respeto irrestricto de los derechos humanos y laborales para la regularización migratoria y la armonización de políticas;

l) la cooperación económica y comercial para lograr el avance y la consolidación de un proceso innovador, dinámico, transparente, equitativo y equilibrado, que contemple un acceso efectivo, promoviendo el crecimiento y el desarrollo económico

que supere las asimetrías mediante la complementación de las economías de los países de América del

Sur, así como la promoción del bienestar de todos los sectores de la población y la reducción de la pobreza;

m) la integración industrial y productiva, con especial atención en las pequeñas y medianas empresas, las cooperativas, las redes y otras formas de organización productiva;

n) la definición e implementación de políticas y proyectos comunes o complementarios de investigación, innovación, transferencia y producción tecnológica, con miras a incrementar la capacidad, la sustentabilidad y el desarrollo científico y tecnológico propios;

o) la promoción de la diversidad cultural y de las expresiones de la memoria y de los conocimientos y saberes de los pueblos de la región, para el fortalecimiento de sus identidades;

p) la participación ciudadana a través de mecanismos de interacción y diálogo entre UNASUR y los diversos actores sociales en la formulación de políticas de integración suramericana;

q) la coordinación entre los organismos especializados de los Estados Miembros, teniendo en cuenta las normas internacionales, para fortalecer la lucha contra el terrorismo, la corrupción, el problema mundial de las drogas, la trata de personas, el tráfico de armas pequeñas y ligeras, el crimen organizado transnacional y otras amenazas, así como para el desarme, la no proliferación de armas nucleares y de destrucción masiva, y el desminado;

r) la promoción de la cooperación entre las autoridades judiciales de los Estados Miembros de UNASUR;

s) el intercambio de información y de experiencias en materia de defensa;

t) la cooperación para el fortalecimiento de la seguridad ciudadana, y

u) la cooperación sectorial como un mecanismo de profundización de la integración suramericana, mediante el intercambio de información, experiencias y capacitación.

1.4.1 Acuerdo económico de UNASUR

El tratado de UNASUR en la parte económica respeta el acuerdo de alcance parcial y complementación 059 de 2004 con el que había nacido la Comunidad Suramericana firmado en agosto de 2004 por los bloques de CAN-MERCOSUR, este acuerdo es el que dirige actualmente las relaciones comerciales de los dos bloques; el mismo que se resume en un proceso de desgravación de 10 años para la mayoría de los productos comercializables, mientras que para aquellos sensibles, como los agropecuarios, el plazo se extiende a 15 años.

Es muy importante señalar que el acuerdo 054 que se debe extender a los tres nuevos países integrantes (Chile, Surinam y Guyana) contempla temas sobre preferencias arancelarias, normas de origen, trato nacional para inversiones, sistemas de solución de controversias y hasta inversiones y capitales. Desde el principio el tratado aboga por la consolidación de la integración suramericana y el desarrollo de las complementariedades entre los países miembros.

El título No.1 capítulo 2 señala que los objetivos del acuerdo son:

“Establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos, en condiciones de competencia entre las Partes Contratantes; Formar un área de libre comercio entre las Partes Contratantes mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y de las no-arancelarias que afecten al comercio recíproco; Alcanzar el desarrollo armónico en la región, tomando en consideración las asimetrías derivadas de los diferentes niveles de desarrollo económico de las Partes Signatarias”.

Las preferencias arancelarias fue lo más negociado en el AAP 059 de 2004; es necesario ratificar que los países grandes como Brasil, Argentina, Venezuela y Colombia reconocieron las asimetrías a

los países pequeños como, Ecuador, Uruguay y Paraguay²⁰, mediante preferencias en plazos y productos sensibles (Ministerio de Comercio Industria y Turismo de Colombia, 2005).

Por ejemplo para compensar las asimetrías de tamaño, Brasil eliminará sus impuestos aduaneros en 8 años, Argentina en 10 y Colombia en 12. Los países más grandes del lado Atlántico introducen una desgravación inmediata del 30%, mientras que los andinos conceden una preferencia inicial de 15%, cubiertos por una cláusula de salvaguardia, en caso de darse amenazas para la producción nacional. Según el AEC en términos generales las desgravaciones de aranceles de Brasil con Venezuela y Colombia, comenzaron para el 35% de los bienes, el 1 de enero de 2004, 57% en 2005, 75% en 2006 y se estima el 100% de los bienes liberados en 2007. Entre las listas inmediatas, sensibles y no sensibles se estima que Brasil concedió preferencias a los andinos, permitiendo que el 80% de las exportaciones de esos países, se desgravará sin aranceles, a partir del año cuatro de entrada en vigencia el tratado; en cambio los andinos, concedieron a Brasil que, el 80% de sus exportaciones entrarán sin aranceles a partir del año 8 de entrada en vigencia el ACE. El Acuerdo de Complementación fija un Programa de Liberación orientado a formar un área de libre comercio perfeccionada en el 2018, cuando se desgravan los productos sensibles (los no sensibles en el AAP 039 de 1997 que vencen en 2015)

1.4.2 Complementariedad competitiva y Petro-América

El acuerdo de alcance parcial 059 afirma también que el desarrollo y la utilización de la infraestructura física IIRSA es uno de los elementos más importantes para el desarrollo de los proyectos de la región, con especial énfasis en el establecimiento de corredores de integración que permita la disminución de costos y la generación de ventajas competitivas en el comercio regional recíproco y con terceros países fuera de la región.

Otro de los objetivos es el de promover e impulsar las inversiones entre los agentes económicos de las Partes Signatarias; Promover la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica; Promover consultas, cuando corresponda, en las negociaciones comerciales que se efectúen con terceros países y agrupaciones de países extra regionales”.

UNASUR apunta al tratado fundacional a la complementación económica para el desarrollo de las muchas ventajas comparativas que posee con relación a otros bloques. UNASUR tiene una extensión de 17,6 millones de kilómetros cuadrados tiene ventajas comparativas en recursos naturales. Además, de poseer una diversidad de ecosistemas, como la Amazonía, la Cordillera de

²⁰ Brasil y Argentina desmontan sus aranceles en menor tiempo. Por ejemplo, Brasil y Argentina le otorgan a Colombia el mismo tratamiento que le dan a Uruguay y a Paraguay dentro de su acuerdo de integración regional, trato que Colombia no alcanzaría en el desarrollo del Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA), donde está catalogada como la sexta economía de América.

los Andes, el Caribe, la Pampa y las regiones heladas del sur, Suramérica dispone de recursos importantes para la humanidad como lo son la producción de alimentos y una variada biodiversidad²¹. América del Sur es "la región más rica de agua del mundo" en términos relativos cuenta con un 26 % de los recursos hídricos globales del planeta (ONU 2009)²².

En el sector minero es donde hay más ventajas comparativas para la región; Venezuela es el primer país en reservas compradas de crudo con 264.000 millones de barriles. Chile es el primer productor de cobre en el mundo, Perú el primero en Plata, Bolivia es el tercer productor de gas natural, y Colombia ocupa el cuarto en Carbón. Brasil es el mayor productor mundial de hierro y manganeso, además de tener la más grande producción de algodón, soja, etanol, carne bovina y carne de pollo.

La fortaleza minera de UNASUR, es la ideal para la promoción de la cadena productiva Petróleo-Petroquímica regional; toda vez que los encadenamientos que se pueden realizar por, la cercanía geográfica y el potencial productivo de los países y el desarrollo empresarial estatal; permiten construir cadenas globales de cercanía geográfica por "secuencia de estados sucesivos, asumidos por las diversas materias primas en el proceso de transformación" (PDVSA, 2007).

Lo anterior implica que los recursos naturales de CAN pueden articularse de manera exitosa a los desarrollos industrias de valor global del MERCOSUR en fases primarias, con valor agregado y valor estratégico. MERCOSUR puede ser también el ámbito para articular eslabones de una misma cadena (o sistema de valor) localizados en diferentes países del bloque (integración productiva sobre la base de la especialización, que puede incluso conformar redes regionales de clúster, creando las condiciones para que la cadena productiva complete un recorrido que incluya (dentro de los países del MERCOSUR) las fases de mayor complejidad y valor estratégico y comercial. En particular, la región (frente a la apertura unilateral al mundo) puede ser el ámbito más adecuado para que los países productores con el tiempo puedan desarrollar capacidades y generar también mayor agregado.

Si UNASUR es el tratado que busca la unión económica, debe empezar por las cadenas de alta complementación productiva como es el caso de la exploración y explotación de los recursos naturales. El petróleo es uno de los productos de máxima producción y exportación en la región; Venezuela y Brasil ocupan respectivamente la cuarta y quinta plaza como exportadores de crudo en el mundo con cerca de 2.5 millones de b/d; según la Agencia Internacional de la Energía (AIE).

²¹ . La industrialización es de nivel mediano a elevado en diversas regiones, aunque sea muy fuerte la presencia de industrias locales de origen extranjero (multinacionales). En Brasil y Argentina la industrialización es intensa.

²² Aunque la región enfrenta grandes retos, como mejorar el acceso al agua potable de la gente y gestionar el recurso con eficiencia; comparada con Asia, esta región apenas posee el 36 % de los recursos hídricos.

Desde 2005 ya están realizando los acuerdos y las alianzas estratégicas entre las empresas estatales; por ejemplo Petrobras no se ha limitado a las ventajas que le otorga su condición de empresa líder a nivel mundial en exploraciones y explotaciones en aguas profundas; en los últimos diez años, esta empresa se ha expandido en la región: adquirió importantes concesiones en los yacimientos de Camisea en el Perú, compró la empresa argentina Pérez Compaq (Pecom), adquirió los activos de la Royal Dutch Shell en Colombia, Paraguay y Uruguay; para extender a esos países la red de comercialización de sus productos. PDVSA y Ecopetrol vienen desarrollando el proyecto de gasoducto bilateral y planean realizar el poliducto para conectar la producción de petróleo de Venezuela al Pacífico.

Desde la cumbre energética de la Isla Margarita Venezuela en 2007, se ha venido proponiendo la posibilidad de construir una empresa Suramérica de exploración y explotación de petróleo, basada en las ventajas comparativas ya descritas en el ítem anterior.

La dotación de recursos naturales energéticos de los países andinos: Venezuela, Colombia, Perú, Ecuador se podría complementar con el alto nivel de recursos humanos y de desarrollo químico de las industrias de Brasil en Mercosur. El sector energético puede generar efectos multiplicadores en la producción manufacturera regional; aproximando los modelos energéticos de la región; las propuestas que ya se están desarrollando van desde integrar las empresas estatales de petróleos en la región: Petrobras Brasil, PDVSA Venezuela, Ecopetrol Colombia y Petrozuata Ecuador; hasta el desarrollo de tecnología para la transformación de los crudos pesados en livianos. A su vez, las grandes reservas y producción de petróleo, gas natural, hidroelectricidad y biocombustibles, permitirán una sólida integración energética regional con beneficios para los doce países, principalmente a los importadores de energía como Chile, Paraguay, Uruguay, Surinam y Guyana²³.

Pero las cadenas productivas también se podrían realizar en los sectores complementarios a la producción de hidrocarburos como son: el automotor, el metalmecánico; e incluso el desarrollo de la cadena agro-industrial para cohesionar lo económico a lo social; la región requiera que la renta petrolera que genera excedentes se traduzca en serios proyectos de bienestar social que disminuyan la pobreza con programas de seguridad alimentaria.

²³ En conclusión, la UNASUR puede tomarse en un importante instrumento que viabilice el proceso de integración económica y la unión entre los doce países de la región. La integración regional -acompañada por políticas socioeconómicas sustentables en cada país- podrá traer prosperidad para todos, especialmente para los países más pobres. Por otro lado, el principal desafío será construir una organización eficiente, en una región en la cual predominan las instituciones nacionales frágiles.

1.4.3 Evolución de UNASUR

El UNASUR, es un foro con objetivos liberales pero también sociales en la región; este foro para cohesionar lo económico a lo político y social, creó en 2009 el Consejo Suramericano de Defensa (CSD) y fusionó a su tratado la Clausula Democrática en 2010, factores que le generan una alta institucionalidad y supranacionalidad en el contexto internacional; toda vez los principios de defensa y arbitraje que se defienden para la solución de los conflictos políticos que periódicamente aquejan la región; cabe recordar que los golpes de Estado y los problemas políticos entre los vecinos han generado incertidumbre en los acuerdos comerciales regionales; solo basta citar que la intervención de UNASUR en Bolivia 2009, y Ecuador 2010 evitaron que los problemas internos generen desconfianza en la institucionalidad de esos países; también se aplaude la buena intervención de UNASUR en 2010 en la solución de la agitada agenda política de Colombia y Venezuela en los desencuentros diplomáticos de los Presidentes Chávez y Uribe.

De otro lado UNASUR también creó el Consejo Suramericano de Economía y Finanzas (CSEF) en 2010 (UNASUR, 2012) que, pretende la creación de fondos comunes para el desarrollo de las ventajas comparativas en la exploración y explotación de recursos naturales e infraestructura regional; de otro lado, plantea la unión monetaria, y la creación de un Banco Central Suramericano Central que, ayude con la financiación del comercio del área monetaria óptima.

Brasil y Argentina en febrero de 2012, han propuesto que el CSEF adopte el mecanismo de pagos reciproco de ALADI, con la concertación de las instituciones bancarias de la región; el propósito es apaliar conjuntamente la crisis internacional y promocionar el comercio intra-regional que presentó una caída de 25% en 2011 por los efectos de la crisis europea.

En la gráfica se muestra la evolución de UNASUR donde se destaca que, después de firmar la zona de libre comercio en el AAP 059 de 2004, el comercio intra-regional se logró triplicar pasando de US \$30.000 millones en 2003, hasta US \$90.000 millones 2008; luego la crisis internacional lo llevó a menos de US \$80.000 millones en 2010. El potencial de UNASUR, y así lo señalan las proyecciones naturales, es el comercio intra-regional que apenas representa el 20% del total de las exportaciones de todos los países miembros con el resto del mundo; en este sentido se estima que en 2015, cuando se sienten las bases para llegar a un mercado común o una unión monetaria regional, el grupo podría tener un intercambio intra-grupo de US \$200.000 millones, 60% del total de flujos al exterior.

BIBLIOGRAFÍA

ALADI. (26 de Agosto de 2012). *Asociación Latinoamericana de Integración*. Recuperado el 27 de julio de 2012, de <http://www.aladi.org/>

Arteaga, K. (2005). *Noción de la Integración y el Orden Jurídico Comunitario*. Lima: Comunidad Andina, 2005.

Banco Interamericano de Desarrollo . (2002). Más allá de las fronteras. El nuevo regionalismo en América Latina,. *Progreso Económico y Social en América Latina* , 1-6.

Beltrán Mora, L. N. (2008). Colombia y Venezuela en los nuevos ejes de integración hemisférica. En L. N. Beltrán Mora, & E. Vieira Posada, *Colombia y Venezuela en los nuevos ejes de integración hemisférica* (págs. 13-50). Bogotá: Universidad de La Salle.

Beltrán, L. (2007). Política cambiaria y apertura económica en Colombia. En: El Tiempo. *Gran enciclopedia del tiempo* (pp. 25-47). Bogotá: Círculo de Lectores.

Beltrán, L. (2010). Integración económica colombo-venezolana: dinámica en medio de la incertidumbre política. *Global Journal of Human Social Science*, 6, 16-30.

Beltrán, L. (2011). *Cadenas productivas competitivas colombo-venezolanas*. Bogotá: ESAP.

Beste, E. (2004). *Regional Integration and National Adaptation: Some Observations from European Experiences*. Lima: Comunidad Andina.

Beste, E. M. (2004). *Regional Integration and National Adaptation: Some Observations from European Experiences*. Lima Perú: Comunidad Andina.

Bolívar Simón, Carta de Jamaica, Kingston, 6 de septiembre de 1815 en Wikipedia, 2012

Bouzas, R., & y Soltz, H. (2001). " El Desafío de integrarse para crecer, Siglo XXI. En C. & Fanelli, *La formación de instituciones regionales en el Mercosur* (pág. 187). Buenos Aires.

Cabrujas, J. (2002). *Latinoamérica inventó la telenovela*. Caracas: Alfadil.

Cámara Colombo Venezolana, Revista Integración 2004, Bogotá, Cámara 2005

Cámara Colombo-Venezolana. (1997). Privatizaciones y Sistema de Seguridad en Venezuela. *Covenotas*, 6.

Cámara de Comercio de Bogotá. (1993). *La apertura en Colombia, agenda de un proceso*. Bogotá: Tercer Mundo.

Cárdenas Santa María Mauricio “Introducción a la Economía Colombiana, Alfa Omega, Bogotá 2006

CEPAL. (2005). Andean Exchanges-rate regímenes, 1994-2003: a Brief for ‘Stable but Flexible Regímenes’. *Series Macroeconomía del Desarrollo* , 60-80.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal). (1996). *1980-1995, 15 años de desempeño económico*. Santiago de Chile: Cepal.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal). (2009). *La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades*. Santiago de Chile: Cepal.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal). (2012). Estadísticas Magic Plus. Cepal en www.eclac.org

Comunidad Andina (2012) Cadenas Productivas en <http://www.comunidadandina.org/rural/cadena.htm>

Comunidad Andina (CAN). (2005). Normativa andina. *Comunidad Andina*, 24 de febrero. Recuperado de http://www.comunidadandina.org/normativa/tratprot/conv_automotor.htm

Comunidad Andina. (2007). *38 años de integración económica y comercial*. Lima: CAN.

Comunidad Andina. (6 de agosto de 2012). *Acuerdo de Cartagena*. Recuperado el 6 de agosto de 2012, de CAN: www.comunidadandina.org/normativa/tratprot/acuerdo.htm

Departamento Nacional de Planeación (DNP). (2012). Supuestos macroeconómicos, balanza de pagos. *Departamento Nacional de Planeación*. Recuperado de www.dnp.gov.co.

Fairlie, A. (2005). *Costos y Beneficios del TLC con Estados Unidos*. Montevideo: ALADI.

Feldstein, S. y. (2012). *Del Protocolo de Brasilia al Protocolo de Olivos, Los desafíos pendientes en Mercosur*. Buenos Aires: Mercosur.

- Fernández, G. (2004). La CAN frente a otros escenarios de integración continental. *Integración*, 9.
- Garay, L. (1997). Regionalismo abierto e integración en las Américas. A propósito del Grupo Andino. En: L. Mónica. *Agenda de largo plazo de la relación colombo venezolana en el marco de los procesos de integración latinoamericanos y hemisféricos* (pp. 420-522). Bogotá: Tercer Mundo/CAF.
- Giraldo, C. (1994). *Historia del Estado y la hacienda pública*. Bogotá: Contraloría General.
- Granillo Fernández, M. (2003). El sistema de solución de controversias en el Mercosur. Protocolo de Olivos. *Revista de Derecho Internacional y del Mercosur* , 41-58.
- Grien, R. (1996). *La integración económica como alternativa inédita para América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Gutiérrez, A. (2001). *El comercio bilateral agro-alimentario entre Colombia y Venezuela: evaluación, principales problemas y perspectivas*. Banco Interamericano de Desarrollo, Documento de trabajo No.11, BID.
- Lopetri, R. (2007). *Constituciones del Mercosur*. Buenos Aires: La Ley.
- López, C. y Mesquita, M. (2003). *Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico*. Sao Pablo: INTAL-ITD-STA Working paper14/Inter-American Development Bank.
- MERCOSUR. (25 de septiembre de 1991). *Tratado de Asunción*. Recuperado el 6 de agosto de 2012, de http://es.wikisource.org/wiki/Tratado_de_Asunci%C3%B3n
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia (2009). Observatorio de Agro-cadenas. *Agrocadenas*. Recuperado de <http://www.agrocadenas.gov.co>.
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia. (2005). *La negociación agrícola en el TLC con los Estados Unidos*. Bogotá: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Recuperado de http://www.agronet.gov.co/www/docs_agronet/20083131.
- Ministerio de Comercio Exterior de Colombia. (2001). *Política Nacional para la Productividad y Competitividad*. Bogotá: Ministerio de Comercio Exterior.
- Ministerio de Comercio Industria y Turismo de Colombia. (6 de junio de 2005). *Tratados comerciales*. Recuperado el 8 de agosto de 2012, de <https://www.mincomercio.gov.co/>

Ministerio de Energía y Minas de Venezuela. (2011). *Reservas comprobadas de petróleo*. Caracas: MEM.

Ocampo, J. (2004). *América Latina y el Caribe en la era global*. Bogotá: Alfaomega.

Ortega, D. (2004). Intentando el crecimiento liderado por las exportaciones. En: G. Enrique, S. Morley, S. Robinson y R. Vos et ál. *Quién se beneficia del libre comercio* (pp. 541-564). New York: PNUD/Alfaomega.

PDVSA. (20 de agosto de 2007). *Petroleos de Venezuela*. Recuperado el 8 de agosto de 2012, de http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/readmenuprinc.tpl.html&newsid_temas=46

Porter, M. (1995). *Creación de la ventaja competitiva para Colombia*. Bogotá: Cámara de Comercio de Bogotá.

Porter, M. (2006). *Estrategia y ventaja competitiva*. Barcelona: Deusto.

Pulecio, J. (1997). Grupo Andino-Mercosur: una vía para la inserción creativa en el escenario internacional. En: J. Pulecio. *Sociedad civil e integración en las Américas* (pp. 30-40). Bogotá: Fescol/Universidad Javeriana.

Sachs, J. y Vial, J. (2002). *Competitividad y crecimiento económico de los países andinos y en América Latina*. Cambridge: Harvard University.

Tizon, A. W. (2007). 35 años de integración andina: logros y desafíos en la perspectiva de un nuevo diseño estratégico. En M. E. Cárdenas, *El Futuro de la integración andina*, (págs. 1-28). Bogotá: Fescol.

UNASUR. (20 de abril de 2008). *Unión de Naciones del Sur*. Recuperado el 6 de agosto de 2012, de Tratado Constitutivo: <http://www.upf.edu/integracionenamerica>