

**LA INTEGRACIÓN SUBREGIONAL ANDINA:  
UNA ESTRATEGIA FRENTE AL  
NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL**

**Eva Lina Lobo de Delgado**  
Universidad de Los Andes  
Núcleo Universitario "Rafael Rangel"

**RESUMEN.-** Las transformaciones de la economía global, durante la década del ochenta y principios de los años noventa, han dejado eventualmente al margen del sistema económico mundial a muchos países de América Latina y el Caribe, frente a lo cual éstos buscan alternativas que permitan su inserción favorable dentro del nuevo orden económico internacional.

Este trabajo intenta abordar la integración económica subregional, concretamente del Grupo Andino, como estrategia válida ante los cambios globales que determinan la nueva dinámica económica a nivel internacional. Específicamente, las condiciones en que está avanzando el proceso integracionista andino y en las que debe avanzar para lograr el objetivo de insertar en forma ventajosa las economías de sus países miembros al nuevo esquema económico mundial.

## **0 INTRODUCCIÓN**

La década del 90 asiste a un orden económico internacional multipolar caracterizado por dos procesos articulados entre sí: el de la globalización e interdependencia económica y el de la regionalización en torno a la conformación de tres grandes bloques económicos constituidos por la Comunidad Económica Europea, América del Norte y Japón y sus socios asiáticos, liderados, a su vez, por las tres potencias económicas mundiales: Alemania, Estados Unidos y Japón.

Ante las nuevas transformaciones de la economía global, expresadas en la liberalización y ampliación del comercio al interior de los bloques económicos y un aumento del proteccionismo frente a los otros bloques, muchos países de América Latina y el Caribe quedan eventualmente marginados del sistema económico mundial. En tal escenario, éstos han profundizado la instrumentación de mecanismos de

mercado, programas de ajuste económico, políticas macroeconómicas y procesos de apertura y liberalización comercial, a través de la puesta en marcha de diversos acuerdos de libre comercio, así como la aceleración de esquemas de integración económica subregional, con el propósito de lograr una inserción favorable en el nuevo orden económico internacional.

Este último aspecto del planteamiento es el que ocupa al presente trabajo. Así, el objetivo central de esta investigación es discutir la integración económica subregional, concretamente del Grupo Andino, como estrategia válida frente a los cambios globales que determinan la nueva dinámica económica a nivel internacional. Específicamente, las condiciones en que está avanzando el proceso integracionista andino y en las que debe avanzar para lograr el objetivo de insertar las economías de sus países miembros al nuevo esquema económico mundial en condiciones ventajosas.

## **1 EL NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL: PROCESO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y CONFORMACIÓN DE GRANDES BLOQUES FINANCIEROS Y COMERCIALES**

La década del ochenta significó para los países tercermundistas, llamados así para ese momento, la implantación del esquema neoliberal de desarrollo como exigencia de los entes acreedores y organismos financieros internacionales, para la consecución de mejores condiciones en el pago de la deuda y para la detención de nuevos empréstitos.

Asimismo, la desaparición del bloque socialista a finales de la década de los 80, y con ello, del desequilibrio bipolar imperante después de la segunda guerra mundial, afectó considerablemente la posición de los países no desarrollados dentro del orden mundial vigente para entonces, por la pérdida de su importancia estratégica en el marco de la guerra fría.

A partir de 1991, se conforma una nueva situación económica internacional caracterizada por un proceso de globalización, en la cual un conjunto de potencias industrializadas impone a los países no desarrollados las condiciones globales de desenvolvimiento económico. Se constituyen bloques económicos y comerciales conformados por las

naciones desarrolladas y por las corporaciones multinacionales más importantes.

En efecto, la bipolaridad característica del sistema económico mundial y la lucha por el poder político y militar entre Estados Unidos y la URSS, es sustituida por la multipolaridad con la conformación de tres grandes bloques económicos y comerciales representados por la Comunidad Económica Europea, Estados Unidos, que procura un bloque con Canadá y México, y Japón y sus aliados del sudeste asiático, dirigidos, a su vez, por las tres potencias mundiales: Alemania, Estados Unidos y Japón, las cuales compiten en el campo de la tecnología, el comercio, la inversión y las finanzas. Entre estos gigantes económicos se genera una red de intereses que envuelve a los demás países, lo cual constituye una de las características del proceso de globalización económica.

La competencia antes referida se regula a través de acuerdos y disposiciones entre los dirigentes de los principales países industrializados, que conforman los bloques económicos (G-7 formado por siete países industrializados, G-3 constituido por Estados Unidos, Alemania y Japón etc.), que extienden e imponen las decisiones en materia económica a los demás países, independientemente de su voluntad (Maza, 1994).

El proceso de globalización económica implica además

la homogeneización progresiva a escala mundial de los patrones tecnológicos, productivos, administrativos y de consumo; de los sistemas culturales y de valores y, en general, de los estilos de desarrollo... bajo el liderazgo de las grandes empresas transnacionales, con el apoyo activo, subordinado y solidario de las estados nacionales (Córdova, 1993: 141).

Uno de los aspectos relevantes del proceso de globalización, consiste en las innovaciones tecnológicas que han determinado cambios radicales en la estructura productiva mundial y en el conjunto de relaciones internacionales. La microelectrónica, la informática, la biotecnología, la robótica y la producción de una gama de nuevos materiales, configuran el nuevo cuadro tecnológico, cuya característica fundamental es la tendencia a la sustitución del trabajo no calificado y de los recursos naturales por el capital, con la consecuente revalorización de este último factor de producción y la desvalorización

de los dos primeros. Esta tendencia desfavorece a los países no desarrollados quienes han sustentado, tradicionalmente, sus ventajas comparativas en los recursos naturales.

A lo anterior hay que agregar el creciente proteccionismo imperante en los países desarrollados y la preconización paralela del libre comercio, con lo cual se le cierran mercados a las exportaciones de las naciones no desarrolladas y se les exige, a la vez, apertura de sus mercados a la competencia externa.

En estas circunstancias, la economía mundial se desenvuelve dentro de un profundo proceso de cambio global, caracterizado por la intensificación de la interdependencia y la internacionalización de los flujos comerciales y financieros, como reflejo de la velocidad con que se suceden las innovaciones tecnológicas y su incidencia en los sistemas de comunicación, el conocimiento, la productividad, la competitividad, la movilidad de recursos y, en general, en el comportamiento humano.

Este nuevo grado de interdependencia conlleva también a un mayor grado de vulnerabilidad de los países frente a los eventos y procesos globales, debido al aumento de los niveles de riesgo e incertidumbre que esto produce. Los países no desarrollados son los más vulnerables, pues para ellos este proceso significa,

desvalorización del trabajo y de las materias primas; la generación estructural de desempleo; el observable incremento de la pobreza en grandes grupos de la población; la desmejora de la seguridad social; el creciente deterioro ambiental; la inseguridad de la sociedad civil debido a los comportamientos socialmente irracionales de las empresas para defender o crear ventajas competitivas y el debilitamiento del poder de contratación de los trabajadores (Córdova, 1993: 142).

Frente a este proceso de globalización y conformación de grandes bloques económicos y comerciales, los países no desarrollados están haciendo algunos esfuerzos en función de encontrar alternativas que permitan mejorar sus condiciones para una inserción más ventajosa en la nueva dinámica económica internacional.

Estos esfuerzos se han centrado, fundamentalmente, en la profundización de los procesos de apertura y liberalización comercial,

mediante la puesta en práctica de diversos acuerdos de libre comercio y de la aceleración de los procesos de integración económica subregional suscritos con anterioridad o de reciente iniciativa, así como en la ampliación de los mecanismos de la economía de mercado y la instrumentación de programas de ajuste económico (Serbín, 1994).

Dentro de estos esfuerzos se enmarca la renovada importancia que los países del Grupo Andino han otorgado al proceso de integración subregional, después de muchos intentos de cristalizar los objetivos propuestos inicialmente.

## **2 EL ACUERDO SUBREGIONAL ANDINO Y SUS NUEVAS TENDENCIAS**

Los planteamientos acerca de la integración latinoamericana datan desde hace más de treinta años, como solución a buena parte de los problemas económicos de los países del área, tales como la estrechez de los mercados internos para impulsar los procesos de industrialización respectivos. No obstante, la evolución de la integración de América Latina no ha sido fácil, ni sus resultados han sido satisfactorios. Uno de los factores que ha contribuido a esto es la situación paradójica que plantean las desigualdades y similitudes existentes entre las economías nacionales.

En efecto, la desigualdad entre las economías latinoamericanas ha dificultado el aprovechamiento de las posibilidades de mercados más amplios y el desarrollo de programas de complementariedad industrial. De igual modo, ha contribuido a que sean las economías más fuertes las que presenten el mayor dinamismo en el comercio exterior, tal es el caso de Brasil, México, Venezuela y Argentina dentro de ALADI.

Por otra parte, la similitud entre los procesos de industrialización de estas economías ha presentado restricciones para los acuerdos de especialización entre ellas, pues sus estructuras productivas son competitivas, lo cual ha complicado las iniciativas integracionistas.

El Acuerdo de Integración Subregional Andino, denominado indistintamente Acuerdo de Cartagena, Pacto Andino y Grupo Andino ilustra las dificultades para la integración provenientes de las desigualdades económicas entre las naciones que lo conforman.

Los antecedentes de este Acuerdo se remontan a agosto de 1966, cuando fue suscrita la “Declaración de Bogotá” por los presidentes de Colombia, Chile y Venezuela y los representantes presidenciales de Perú y Ecuador, pero no es sino hasta el 29 de mayo de 1969, que se aprueba en Cartagena el Acuerdo de Integración Subregional Andino, con la exclusión de Venezuela, que se incorpora posteriormente el 13 de febrero de 1973. En 1976, Chile se retira del Acuerdo de Cartagena, lo cual obliga a realizar una reorganización a través del llamado “Protocolo de Lima” adicional al Acuerdo de Cartagena, suscrito por los restantes cinco miembros el 30 de octubre de 1976.

Los aspectos fundamentales contemplados en el Pacto Andino inicialmente fueron: la liberación del comercio intragrupo para alcanzar una unión aduanera, que convirtiera a la subregión en una zona de libre comercio, la adopción de un arancel externo común, el fortalecimiento industrial a través de la programación conjunta de nuevas industrias, así como la racionalización del parque industrial existente y la coordinación de los planes nacionales de desarrollo y estrategias, partiendo de la armonización de políticas comerciales, monetarias, cambiarias, fiscales, financieras y de empleo.

Durante la primera década de su existencia, el Grupo Andino se dedicó, primordialmente, a la delimitación de su ámbito geográfico en forma definitiva y al perfeccionamiento de los mecanismos de la integración para adaptarlos a las respectivas realidades de los países miembros. A pesar de la contradicción puesta de manifiesto entre las metas y objetivos de la integración económica y las orientaciones de las estrategias de desarrollo “hacia adentro” que prevalecían en los países andinos, el impulso inicial del Pacto Andino y la incipiente liberación comercial se reflejaron en un significativo crecimiento del comercio intrasubregional, que pasó de 95 millones de dólares en 1969 a 1.2 mil millones de dólares en 1980 (Rodríguez, 1994).

No obstante, la década de los 80 constituyó un retroceso en los avances logrados por el Grupo Andino durante la década precedente, ya que el endeudamiento externo de los países andinos llevó al colapso al comercio intrasubregional y, para finales de 1986, éste había descendido a poco más de 600 millones de dólares, niveles registrados diez años atrás. Los países miembros modificaron algunas políticas comunitarias y se paralizó el proceso de integración. A ésta se le conoce como la década perdida del desarrollo latinoamericano y de la integración andina (Rodríguez, 1994).

El Protocolo de Quito, aprobado en 1988 y vigente desde 1989, constituye, paradójicamente, un abandono de los objetivos integracionistas del Grupo Andino (se abandonan los plazos para el cumplimiento del programa de liberación y la adopción del arancel externo común, los programas de desarrollo sectorial se sustituyen por convenios de complementación industrial y se mantiene como objetivo indefinido la armonización de políticas) y una nueva etapa de revitalización de la integración subregional, impulsada por los jefes de estado de los países miembros que se cristaliza con la adopción del Acta de Barahona a finales de 1991.

En efecto, después de veinticinco años de esfuerzos y negociaciones, de intentos y fracasos, el 5 de diciembre de 1991 los cinco países miembros, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, suscribieron el Acta de Barahona donde se establece la Zona de Libre Comercio y la Unión Aduanera. De esta manera, las fronteras comerciales entre los cinco países desaparecen para dar lugar a un espacio económico ampliado de más de 92 millones de habitantes, un producto bruto de 150.000 millones de dólares, una capacidad de compra de 23.000 millones de dólares al año y un comercio intrasubregional que crece a una tasa interanual de 35%, convirtiéndose así el grupo andino en la primera Zona de Libre Comercio del mundo en desarrollo (**El Nacional**, 11-12-1991).

Esta Zona de Libre Comercio debía comenzar a funcionar para Bolivia, Colombia y Venezuela a partir del 1ro. de enero de 1992, mientras que para Ecuador y Perú desde el 1ro de julio del mismo año. Esta realidad integracionista determina una Unión Aduanera, sólo lograda hasta ahora, por los países de la Comunidad Económica Europea.

La Unión Aduanera significa que el flujo comercial interno entre los cinco países se harán, en adelante, con un arancel igual a cero, esto es, que ninguno de ellos, por separado, puede establecer protección alguna contra algunos de los socios de la subregión, en tanto que para terceros se acordó el establecimiento en bloque de un Arancel Externo Común (AEC) por grados de elaboración, el cual se debía aplicar sobre la base de tres niveles arancelarios: 5%, 10% y 20%, en el período comprendido entre el 1ro. de enero de 1992 y el 1ro de enero de 1994, fecha en la cual debía ser sustituido por niveles de 5% y 10%.

En relación con las áreas económica, agrícola y automotriz, se planteó un tratamiento diferencial. En el caso de los productos agrícolas, el arancel se definiría en el marco de la política agrícola común, mientras que para los vehículos automotores, Colombia, Ecuador y Venezuela adoptarían un AEC con un tope máximo de 40% hasta el 1ro. de enero de 1994, fecha a partir de la cual sería de 25%.

En cuanto a los bienes no producidos o con producción insuficiente a nivel subregional, podrían tener un AEC reducido hasta un 5%, independientemente de su grado de elaboración. En lo que respecta a las materias primas e insumos en las circunstancias anteriores, se acordó que los países miembros negociaran una lista reducida para la cual el AEC se definiría, comunitariamente, hasta un nivel de 0%, es decir, por debajo del tope mínimo de 5%, con el fin de proporcionar materias primas, insumos y bienes de capital baratos a la industria nacional que faciliten sus respectivos procesos de reconversión industrial.

Asimismo, el Acta de Barahona contempla el impulso a la armonización de políticas, mediante el fomento de una mayor nivelación de la competitividad entre los países miembros y la conveniencia de que el Grupo Andino o sus países miembros, en forma individual, adelanten negociaciones comerciales con el resto de Latinoamérica para fortalecer la integración económica regional.

Desde que se puso en marcha la Zona de Libre Comercio y Unión Aduanera han transcurrido tres años, lapso en el cual se han suscitado algunos hechos de carácter político y geopolítico que han dificultado la puesta en práctica de los acuerdos contenidos en el Acta de Barahona. Perú, concretamente, a raíz de la condena del gobierno venezolano al autogolpe del Presidente Fujimori, solicitó una suspensión temporal hasta diciembre de 1993 de los compromisos contraídos dentro del programa de liberación y arancel externo común, sin desvincularse del resto de los asuntos establecidos en dicha Acta.

Igualmente, Ecuador presentó inicialmente objeciones para aplicar los acuerdos contenidos en el Acta, pero con el cambio de gobierno a mediados de 1992 su posición cambió incorporándose a la Zona de Libre Comercio. Asimismo, el litigio fronterizo entre Perú y Ecuador por el *divortium aquarum* entre los ríos Zamora y Santiago derivó en enfrentamientos armados entre ambos países, lo que impidió el cumplimiento de los acuerdos.



A pesar de las desavenencias políticas por el Golfo de Venezuela, Colombia y Venezuela avanzaron bilateralmente desde febrero de 1992 en la eliminación total de las restricciones al comercio recíproco y en la adopción del arancel externo común. Posteriormente, a finales de 1992, se sumaron a la zona de libre comercio Bolivia y Ecuador. Con respecto a Perú, cada uno de los otros países miembros de Grupo Andino adelantaron acuerdos bilaterales en relación con la liberación de aranceles y otras restricciones a los flujos comerciales.

Para 1993, se completó la zona de libre comercio y se avanzó hacia la Unión Aduanera con la adopción del arancel externo común. Asimismo, se modificaron los regímenes comunitarios para inversiones extranjeras y propiedad industrial, se aprobaron políticas comunes en el área de transporte aéreo y prevención de la competencia desleal, se eliminaron los subsidios a las exportaciones intrasubregionales y se inició un proceso de armonización de los incentivos a las exportaciones con el propósito de nivelar las condiciones de competencia entre los miembros del Grupo Andino.

En relación con el comercio intraregional andino, entre 1969 y 1991 el flujo de intercambios totalizó un monto de 17.416,6 millones de dólares, correspondiendo el 35,3% a Colombia, el 28% a Venezuela, el 18,4% a Perú, el 14,8% a Ecuador y el 3,5% a Bolivia.

Para 1989, el volumen de exportaciones intrasubregionales registró un total de 1.040 millones de dólares, con un incremento de 10,6% respecto al año anterior. Para 1990, las exportaciones se ubicaron en 1.316 millones de dólares, lo cual representa un crecimiento de 36% y para 1992, éstas alcanzaron 2.120 millones de dólares, significando un aumento de 25% en relación con 1991 (Silva, 1993).

Dentro del comercio subregional, Colombia es el país que registra mayor nivel de exportaciones hacia los demás del Grupo Andino, representando Venezuela alrededor del 56% de sus ventas. Por su parte, Venezuela ocupa el segundo lugar en importancia dentro del registro de intercambios intrasubregionales, constituyendo Colombia su principal mercado de exportación dentro del Grupo, seguido por Perú, Ecuador y Bolivia. Para 1992 las exportaciones hacia Colombia representaron el 74% y para 1993 el 87% (BCV, 1994).

El flujo de intercambios entre Venezuela y Colombia es altamente significativo por sus alcances dentro del proceso integracionista, sin embargo, éste no se limita al comercio sino que incluye operaciones financieras, programas de inversión, cooperación en obras de infraestructura, interconexión eléctrica con el sistema Uribante-Caparo, vialidad y transporte, convenios institucionales, entre otros aspectos.

El proceso de integración económica andina aún no se ha consolidado plenamente y podría afirmarse que más bien está comenzando, si se toma en cuenta todas las dificultades que ha enfrentado desde 1969 cuando se aprobó el Acuerdo de Integración Subregional, aunque sin duda ha avanzado considerablemente y constituye, definitivamente, una alternativa para los países andinos frente al proceso de globalización económica mundial, en procura de una inserción más eficiente y competitiva dentro del sistema económico mundial, que permita disminuir su vulnerabilidad externa ante los mercados tradicionales constituidos por los países desarrollados y que potencie, a la vez, sus posibilidades de desarrollo.

### **3 LA INTEGRACIÓN SUBREGIONAL ANDINA: UNA ALTERNATIVA FRENTE AL NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL**

La integración subregional constituye un esfuerzo para diversificar los mercados de los países andinos y promover la conformación de un gran espacio económico latinoamericano, que propicie el fortalecimiento y la ampliación del comercio y las inversiones intraregionales, así como la estructuración de un acuerdo que coloque en mejores condiciones de negociación a estos países, frente a los grandes bloques comerciales y financieros líderes del nuevo orden económico internacional.

La articulación más ventajosa de los países andinos a la economía mundial dependerá de la evolución y consolidación del proceso de integración, no sólo a nivel subregional, sino a nivel regional, con el resto de Latinoamérica y el Caribe, y, más a largo plazo, hemisférico, por vía de acuerdos bilaterales entre los miembros del Grupo Andino con otros países y mediante acuerdos multilaterales. En este sentido, se han logrado verdaderos avances, representados por la disposición del Grupo de los Tres (Venezuela, Colombia y México) de dar paso a una

zona de libre comercio y promover la cooperación con los países del Caribe y Centroamérica; el acuerdo de comercio e inversiones suscrito por Venezuela con los miembros del CARICOM con fines de cooperación; los acuerdos comerciales firmados entre Chile y Venezuela y entre Chile y México y los esfuerzos tendentes a establecer, inicialmente, un trato preferencial y luego acuerdos comerciales entre el Grupo Andino y MERCOSUR.

Mención aparte merece la Iniciativa de las Américas que plantea la ampliación del espacio económico a nivel hemisférico, que abarque desde Alaska hasta Tierra del Fuego (Argentina) y Chile. Desde junio de 1990, Estados Unidos ha adelantado acuerdos marco con la mayor parte de los países latinoamericanos, tanto individualmente como en bloque (con Mercosur y con el Caricom). Estos acuerdos marco consisten en el establecimiento de los principios que regirán los futuros acuerdos formales. Entre estos principios destacan la liberación del comercio de bienes y servicios, la coordinación de acciones en las negociaciones comerciales multilaterales, el tratamiento como nacionales a los inversores de cada parte en territorio de la otra parte, la abstención de imponer requisitos que distorsionen el comercio y la protección de los derechos de propiedad intelectual de los ciudadanos y empresas de la otra parte (Rosenthal, 1992).

La Iniciativa de las Américas implica compromisos recíprocos, sin embargo, no debe soslayarse el hecho de que Estados Unidos representa uno de los grandes bloques económicos a nivel mundial, por lo cual es conveniente que los países de la región definan criterios y posiciones en forma conjunta frente a esa nación, para evitar que ese posible espacio económico a nivel hemisférico se convierta en acuerdos bilaterales entre Estados Unidos y cada uno de estos Países o con un grupo de ellos, con lo cual saldría beneficiado aquél por su posición dentro del contexto económico internacional y se perderían los posibles efectos positivos para estos últimos.

Las iniciativas de integración con otros países de la región, Centroamérica y El Caribe son muestras de la internacionalización por parte de los países andinos y, en general, latinoamericanos de la urgencia de convenir acuerdos que les permitan canalizar el impacto modernizador del comercio actual, como estrategia para hacer del sector externo de sus economías una fuente de crecimiento y bienestar para la población.

De igual modo,

la rapidez con la que se suceden las iniciativas integracionistas y los lapsos casi perentorios dentro de los cuales se está planteando la liberación de los intercambios entre los países de la región, refleja la necesidad de recuperar el tiempo perdido en esta materia y de enfrentar, de manera conjunta y solidaria, las nuevas realidades del comercio y las relaciones económicas internacionales (Rodríguez, 1994: 352).

Asimismo, la inserción de los países andinos en mejores condiciones dentro del nuevo orden mundial plantea la conveniencia de que el proceso de integración privilegie las ventajas comparativas, especialmente de recursos naturales y mano de obra, y la apertura y acceso hacia nuevos mercados. Este planteamiento implica, por una parte, la instrumentación de políticas económicas orientadas a estimular a aquellas actividades productivas donde se puedan generar economías de escala y ventajas competitivas y, por otra, la sintonización del aparato productivo con las nuevas exigencias de competitividad y diversificación de la oferta exportable que impone el mercado internacional.

Igualmente, es pertinente que la integración económica andina, para que sea eficiente en relación con sus objetivos, esté acompañada, por un lado, de modificaciones en el aparato productivo interno de los países involucrados, tendentes a articular las distintas actividades económicas, fundamentalmente a la agricultura con el resto de la economía, y a redistribuir el ingreso conforme a principios de justicia social y, por otro, la decidida participación tanto del sector público como de los empresarios, trabajadores, intelectuales y, en general, de la sociedad civil en las transformaciones necesarias para avanzar en este proceso.

En este sentido, la iniciativa de reestructuración productiva con apertura económica, requiere la presencia reguladora del Estado y su compromiso social en áreas, tales como: fomento de empleos, desarrollo y difusión de tecnologías adecuadas, promoción de asociaciones de pequeños y medianos productores y mejoramiento de los servicios públicos, de manera que contribuya a irradiar los efectos positivos del nuevo énfasis integracionista a la población.

## BIBLIOGRAFÍA

- Banco Central de Venezuela (1994): **Anuario estadístico del sector exportador no tradicional (1989-1993)**. Fondo de Financiamiento de las Exportaciones. Caracas.
- Córdova, Armando (1993): "La economía mundial y las opciones de Venezuela". **Venezuela: opciones para una estrategia económica**. Editorial Nueva sociedad. COPRE. Caracas.
- El Nacional (11-12-1991): "Venezuela propondrá reducir arancel mínimo andino". p. D-7. Caracas.
- Maza Zavala, Domingo F. (1994): "Neoliberalismo: utopía y realidad. Apertura y crecimiento en la economía venezolana", **Cuadernos de Postgrado No. 5**. UCV, FACES. Fondo Editorial Tropykos. Caracas.
- Rodríguez Mendoza, Miguel (1994): "Apertura económica e integración en América Latina. La estrategia de Venezuela". **Encuentro y alternativas: Venezuela, 1994**. Publicaciones Universidad Católica Andrés Bello. Tomo I. Caracas.
- Rosenthal, Gert (1992): "Riesgos y potencialidades. América Latina y el Caribe frente a la economía internacional". El orden internacional del desorden mundial. **Revista Nueva Sociedad**. No. 119, mayo-junio. Caracas.
- Serbín, Andrés (1994): "Las transformaciones globales y hemisféricas y el Grupo de los Tres: alcances y limitaciones de su proyección subregional". **El Grupo de los Tres: asimetrías y convergencias**. INVESP, FESCOL. Editorial Nueva Sociedad. Caracas.
- Silva Michelena, Héctor (1993): "Diagnóstico y perspectiva de la integración y del sector venezolano". **Venezuela: opciones para una estrategia económica**. COPRE. Editorial Nueva Sociedad. Caracas.