

Intégration européenne et régionalisme dans les pays en développement.

Sous la direction de Pascal Kauffmann et Bernard Yvars

L'Harmattan, Paris

2004

pp. 167-200

**L'Union Européenne et l'intégration des pays andins:
l'accentuation des mécanismes concurrentiels.**

Hubert Mazurek ¹

La Communauté Andine des Nations (CAN) vient de fêter ses 30 ans. Elle représente, avec le SICA² et le CARICOM, un des plus anciens processus d'intégration de la région, mais aussi celui dont on parle le moins dans la dynamique du continent Sud-américain. De nombreux ouvrages ont célébré cet anniversaire dont la plupart restent enthousiastes et optimistes (Fairlie A., 1999; Maldonado H., 1999; Moncayo E., 1999; Vieira E., 1999).

Pourtant, les cinq pays andins (Bolivie, Colombie, Equateur, Pérou et Venezuela) n'ont pas réellement réussi à développer une synergie interne et se trouvent aujourd'hui à des niveaux de développement très inégaux, présentant des contrastes supérieurs à ceux des années 70. Les échanges commerciaux intra groupe stagnent à un niveau relativement faible, et le processus avance difficilement vers l'union douanière et le marché commun, malgré un dispositif administratif très structuré. De fait, les pays continuent à douter de l'utilité d'une union andine comme élément moteur de l'intégration régionale et continentale.

Ces pays sont dans un état d'instabilité politique et économique chronique qui, ajouté aux problèmes des inégalités sociales et territoriales, ne permet pas de favoriser un climat de confiance pour les investisseurs, ni pour la stimulation des initiatives locales. L'engagement dans la libéralisation économique à partir des années 80-85, au moyen des programmes d'ajustement structurel, a conduit à une situation de dépendance et de vulnérabilité aux importations de produits essentiels, aux capitaux étrangers, et à un accroissement de la dette internationale (Thorp R., L. Whitehead, 1986; Botero L. *et al.*, 1992; Alzamora C., 1998; BID, 1998; Jiménez F. *et al.*, 1999).

Le processus d'intégration est alors perçu comme un facteur de stimulation du commerce par ampliation des marchés internes, et un atout pour l'intégration des pays dans le réseau Monde. Mais de part sa situation et sa conformation géographique, cet

¹ Géographe - Chargé de Recherche à l'IRD (Institut de Recherche pour le Développement)
500, rue Jean François Breton
34093 - Montpellier Cedex 5
Email: mazurek@mpl.ird.fr

² La signification des sigles est donnée au paragraphe 3.1

ensemble se polarise entre deux blocs de poids économique bien supérieur, le MERCOSUR et l'ALENA, dont les stratégies sont bien différentes. Le premier privilégie l'intégration à partir des voisins; le second préfère une zone de libre échange à une échelle continentale; deux modèles d'intégration parmi lesquels il va falloir choisir (Hinojosa *et al.*, 1997; Dabène O., 2000).

Pour ces raisons, le processus d'intégration n'a pas réussi réellement à stimuler les échanges internes malgré un renforcement du dispositif institutionnel et juridique communautaire. Dans un contexte de faiblesse des marchés internes, les entreprises recherchent avant tous les marchés externes les plus rentables. Comment en effet choisir entre la solidarité régionale et l'intégration dans l'économie Monde ? Plusieurs pays se posent la question, et préfèrent réorienter leur politique commerciale en direction des pays "riches". Ceci explique la multiplicité des accords bilatéraux dans une atmosphère très individualiste: adhésion de l'Equateur et du Pérou à l'APEC, invitation de la Bolivie aux réunions du MERCOSUR, attraction privilégiée du Venezuela et de la Colombie vers les Caraïbes (CARICOM) ou l'ALENA, etc.

Dans ce contexte, il est intéressant d'analyser le rôle des mécanismes concurrentiels dans l'approfondissement de l'intégration régionale et particulièrement les éléments qui ont pu être transférés directement du modèle européen. Nous aborderons ces aspects à partir de trois entrées déterminantes dans les paramètres de la compétitivité internationale: la question de la mise en place des institutions communautaires; la question de la convergence des économies et particulièrement la réduction des contrastes territoriaux; la question du commerce international et des conditions de l'émergence d'un marché commun.

1 - La question des institutions

Le transfert d'éléments du modèle européen fut effectif et explicite sur deux composantes principales: le choix du modèle d'intégration par les marchés et la structure des institutions communautaires.

Cependant, la mise en place du modèle est très imparfaite sur ses trois plans principaux:

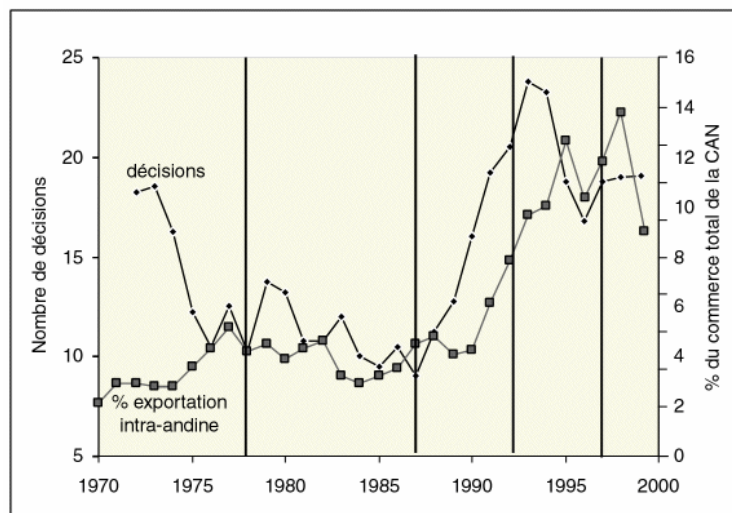
- L'instauration d'une politique de concurrence, point fondamental de la construction européenne, et de politiques sectorielles nécessaires à un rééquilibrage (PAC, infrastructures, mécanismes compensatoires);
- La convergence des politiques, particulièrement le rôle que peut jouer le processus d'intégration comme garant de la stabilité politique et de coopération en matière d'affaires étrangères;
- La supranationalité des institutions ou le transfert de compétence.

1.1 - L'absence chronique de Politique Economique Commune.

L'histoire des institutions et des stratégies de l'intégration andine sont loin d'être linéaires. Elles furent marquées par des phases de dynamisme et de repli juridique (voir figure 1). Les deux courbes du nombre annuel de décisions adoptées par la

communauté, et de la participation du commerce intra-andin dans le commerce total sont très bien corrélées. Elles sont le reflet des nombreuses crises politiques et économiques et de la primauté du législatif comme facteur dans la stimulation du commerce intra-andin: 480 résolutions furent adoptées entre 1969 et 1999, essentiellement dirigées à "créer les bases d'une concurrence saine et libre de distorsions" (Maldonado H., 1999).

Figure 1: Production législative et participation aux exportations



Source: Ferrari C.A. et al, 1993, Base de datos de la Comunidad Andina, Maldonado 1999

1.1.a - Un démarrage difficile

Il faut rappeler que l'accord d'intégration régional (ou Pacte Andin) fut créé en 1969 avec l'objectif de renforcer les politiques de substitution d'importation et d'industrialisation, préconisées par la CEPAL (Tironi E., 1978a et b). La zone de libre commerce était alors prévue en 1980; elle incluait une composante ambitieuse de politique industrielle visant à la planification du financement pour l'implantation d'industrie dans certains secteurs faibles (métallurgie, automobile, pétrochimie). Cette politique subira cependant les mêmes écueils que celle adoptée par l'UE dans la même période: malgré une volonté politique forte et un bon niveau de coordination, ce sont les impulsions du marché qui vont diriger la politique industrielle, "...une politique industrielle commune intégrée s'appuyant sur les complémentarités des Etats membres est apparue inadéquate..." selon les raisons que donne B. Yvars (1997). Cet échec relatif provient aussi des contradictions internes entre l'élaboration de règles destinées à créer un climat concurrentiel, le désir de planification des régimes militaires et le maintien d'importantes barrières protectionnistes.

La crise de la dette, à partir de 1981, aura pour conséquence un coup d'arrêt du processus engagé; la plupart des gouvernements adopteront des politiques de restrictions au commerce réciproque (Vieira E., 1999). L'urgence était la croissance nationale, au dépend du processus d'intégration. Selon Jaime Salazar (1988), il n'y avait aucune volonté des gouvernements pour tenter une réforme des institutions et ainsi avancer dans le processus d'intégration. La plupart des décisions juridiques

adoptées n'avaient aucune chance de fonctionner. D'autre part, la nécessité de négocier le problème de la dette de façon bilatérale, et donc individuelle, avec le FMI a exclu toute possibilité de négociation commune et fragilisé les institutions communautaires.

Le véritable démarrage de la Communauté Andine n'aura lieu qu'en 1987 avec le protocole de Quito. Il sera un tournant majeur dans la conception de l'intégration andine. Il correspondait à la nouvelle approche de la CEPAL, de la Banque Mondiale et du FMI, préconisant l'ouverture des économies et la diminution du rôle de l'Etat, au moyen de plans d'ajustement structurel.

Le protocole de 1987 va impulser dans les années suivantes une série de réformes portant sur l'organisation de la communauté et sur la convergence des politiques, en adoptant explicitement la règle de la libre concurrence.

Volonté d'insertion dans les marchés internationaux (diminution des contraintes sur les capitaux étrangers, programme d'ouverture douanière jusqu'à libération complète des tarifs prévue en 1995, négociations multilatérales, zone de libre commerce prévue à partir de 1992);

Renforcement du pouvoir de décision politique par l'adoption d'un conseil présidentiel andin et par la création d'un système andin d'intégration.

Participation du monde des entreprises en multipliant les initiatives de confédérations corporatives, et en adoptant des mesures de flexibilité du régime des marques, patentes, licences, etc.

Pour les auteurs néo-classiques, les gains directs de l'association des pays résident dans la création de trafic, d'économies d'échelles et dans l'accroissement des situations de concurrence qui obligent les entreprises à un effort d'adaptation et de modernisation. C'est ce principe de régulation par le marché et la concurrence, qui assure par elle-même une restructuration industrielle, que les pays de la CAN vont adopter, suivant ainsi le modèle européen, en faisant explicitement référence au Traité de Rome. Une intense activité juridique et politique va contribuer à accroître significativement les échanges entre les pays de la communauté (voir figure1). Ils vont doubler en 5 ans, sans que l'on puisse faire la part entre le processus d'intégration et les nouvelles politiques de libéralisation.

1.1.b - La crise péruvienne et l'instabilité politique des années 90.

La fermeture du congrès par le président péruvien A. Fujimori, au second semestre 1992, eut pour effet la suspension des relations diplomatiques entre le Pérou et le Venezuela, le redémarrage du conflit Equateur - Pérou, et une remise en question de la politique communautaire du Pérou. Au cours de la réunion de Barahona (1992), les pays adopteront une résolution proposant la suspension du Pérou dans les négociations pour la constitution de la zone de libre commerce. Cette suspension devait durer un an, elle se prolongera jusqu'à 1997.

Cette crise péruvienne, dans un contexte d'ouverture complète des marchés, a profondément bouleversé le concept même de groupe andin. De subtiles négociations eurent lieu avec les pays voisins, principalement le Mexique, le Chili, le CARICOM et surtout le tout jeune MERCOSUR. Elles ont révélé l'incapacité de la communauté andine à canaliser ces accords bilatéraux, et ont conduit à instituer une concurrence

plus forte entre les pays andins. La CAN adopta une série de décisions (322 et 323) pour protéger la communauté de ces accords et empêcher des pratiques qui pourraient dans certains secteurs introduire une concurrence "déloyale". Une commission fut créée à cet effet, jamais elle ne se réunira.

Enfin d'autres décisions (notamment la 324) eurent pour conséquence l'harmonisation des taxes douanières entre 4 des 5 pays à partir de fin 1992. Comme nous le verrons, ces décisions eurent en réalité peu d'effet sur la stimulation du commerce intra-andin; mais, à partir de cette date, les balances commerciales commencèrent à se déséquilibrer. L'union douanière reste cependant très imparfaite du fait de la profusion des taux appliqués aux pays tiers (entre 5 et 25% sur de multiples niveaux et listes de produits), et du fait de l'existence de nombreux régimes d'exception (par exemple, les plans Vallejo en Colombie, ou les zones franches au Venezuela ou au Pérou) (Vieira E., 1999).

Alors que sur le plan juridique les avancées sont considérables, sur le plan politique et économique, la période post-97 se distingue par toute une série de crises nationales et communautaires: nouvelle période de récession, réforme constitutionnelle au Venezuela, annonce du retrait du Pérou de la communauté andine, crise bancaire en Equateur et dollarisation de son économie; série de troubles sociaux et politiques au Venezuela, Equateur, Pérou et Bolivie.

Malgré les avancées du protocole de Sucre (1997) et une nouvelle restructuration institutionnelle de la Communauté, les problèmes internes vont miner une fois de plus les volontés d'intégration. On observe alors une diminution sensible de la part des exportations intra-communautaires (voir figure 1), une "reprimérisation" du commerce extérieur, la recherche de nouveaux accords bilatéraux et l'apparition d'un américanisme peu enthousiaste. Le sommet des présidents à Lima en 2000 redéfinit le calendrier de réalisation du Marché Commun Andin, prévoyant la libre circulation des services, capitaux et personnes au plus tard pour le 31 décembre 2005, se mettant ainsi en coïncidence avec le calendrier de réalisation de la Zone de Libre Echange des Amériques.

La transférabilité du modèle européen a, dans ce contexte, de grandes limites. L'UE a favorisé l'instauration d'une politique de concurrence qui a permis de légiférer sur des questions importantes de régulation des mécanismes concurrentiels:

- suppression des restrictions quantitatives aux échanges;
- lutte contre les effets de concentration, les ententes ou les monopoles;
- Limitation des interventions de l'Etat sans négliger toutefois des politiques industrielles ou sectorielles particulières (PAC, transports).

Dans le cas de la CAN, l'harmonisation des politiques des secteurs clefs ou sensibles s'est effectué en dehors du processus d'intégration, que ce soit pour le secteur énergétique (relevant de politiques strictement nationales ou d'organismes comme l'OPEP), le secteur agricole (les réformes agraires des années 75 n'ont jamais été suivies d'essai de politique communautaire), ou les infrastructures (politique définie et financée par la CAF). La mise en place d'une politique de concurrence est ainsi limitée sur les trois niveaux:

- par la nécessité politique de maintien de certaines préférences nationales;

- par la nature du tissu des entreprises du fait de l'accroissement d'un secteur informel incontrôlable, et de la génération de pseudo-monopoles liés à l'importance des investissements étrangers;
- par l'importance du centralisme politique et économique qui favorisent certains secteurs économiques ou certaines relations commerciales.

La stabilisation politique des Etats membres fait aussi partie des points forts du modèle européen: convergence des politiques économiques et sociales; politique étrangère et questions de sécurité; coopération dans le domaine de la justice et des affaires intérieures. Malgré des intentions démocratiques et participatives réaffirmées à chaque sommet des chefs d'Etat, les éléments historiques montrent la difficulté de coopération entre les pays andins sur des problèmes stratégiques majeurs comme l'éducation, la sécurité, le contrôle des frontières, le trafic de drogue ou la violence; lesquels sont directement pris en charge par des négociations bilatérales avec les Etats Unis (Arrieta C. *et al.*, 1993). La plupart de ces pays sont issus d'une "tradition" de gouvernements militaires, caractérisés par le clientélisme, le "caudillisme" et le populisme, toujours à la recherche d'un pouvoir économique et d'une autonomie locale ou régionale (Dabéne O., 1997). L'instabilité chronique des régimes depuis 1990, associée à la forte dépendance vis à vis du FMI, ont limité les possibilités de politiques communes au sein du groupement.

1.2 - Le rôle des institutions

Un autre élément important de transfert du modèle européen concerne la structure des institutions communautaires, dont la réforme fut entreprise grâce à la participation directe de l'UE après les accords cadre de 1984 puis de 1993.

Le système d'intégration andine est constitué de:

- Conseil présidentiel
- Conseil andin des ministres des relations extérieures
- Commission de la CAN
- Secrétariat Général élu
- Tribunal de Justice (5 magistrats représentants)
- Parlement andin (représentants des congrès, élus à partir de 2002)
- Conseils consultatifs sectoriels.

Mais si la CAN dispose aujourd'hui d'un tissu institutionnel extrêmement développé qui ressemble beaucoup à celui de l'Union Européenne, la transférabilité du modèle reste limitée, du fait du contexte des régimes qui restent de tradition nationaliste:

- Le dispositif législatif est orienté vers la définition des contraintes concurrentielles directes (tarifaires) sans qu'il y ait une réelle élimination des entraves non tarifaires (normes techniques, systèmes administratifs douaniers, libre circulation des entreprises de service);
- Seuls la Bolivie, l'Equateur et la Colombie ont inscrit dans leur constitution le principe d'intégration et de prévalence communautaire sans qu'il y ait de doute possible. Au Pérou et au Venezuela, le droit national reste souverain.

- Le niveau de transfert de compétence des Etats vers la CAN reste faible. Un audit réalisé en 1998 montre que *"les conditions juridico-institutionnelles applicables à des organisations internationales et en particulier l'UE s'appliquent aussi à la CAN mais la jurisprudence montre que le pouvoir supranational reste très limité"*, en particulier dans la possibilité de signatures d'actes ou de traités (Moncayo J., 1999).

A la différence de l'UE et du MERCOSUR, le groupe andin a toujours procédé à un processus d'intégration "depuis le bureau", selon l'expression de Rebolledo S. L. (1993), sans participation effective des agents économiques, et surtout des entreprises, et une absence totale de politique de renforcement du secteur productif et de promotion des exportations. Il s'est surtout préoccupé de légiférer à partir de décisions politiques sans réelle possibilité technique et financière de mettre en place les accords. Le pouvoir politique et financier sont en effet séparés, ce qui constitue une autre limitation importante dans la possibilité de transfert du modèle européen. La composante politique dispose d'un budget très limité, alors que les organismes financiers ont une politique indépendante des objectifs de la CAN.

Celle-ci est en effet tributaire de trois organismes financiers continentaux: la CAF (*Corporación Andina de Fomento* créée en 1968), le FLAR (*Fondo Latino de Reservas*) et le BID (*Banco Interamericano de Desarrollo*).

La CAF est autonome et fonctionne comme une banque multiple, c'est à dire ayant des services similaires à ceux d'une banque de commerce, de développement et d'investissement. Elle est composée des 5 pays andins, du Brésil, du Chili, du Mexique, de Trinidad et Tobago, de 22 banques privées, et depuis 1998, de l'Argentine et de l'Uruguay. Ses objectifs prioritaires sont la réalisation d'infrastructures pour *"donner aux entreprises des conditions favorables à l'exportation de produits: infrastructures énergétiques, de télécommunication, de réseau routier grâce à une conception de couloirs d'intégration"* (CAF - Rapport annuel 1997). Elle appuie aussi directement les entreprises (particulièrement les PME) grâce à un fond d'investissement et dispose d'un plan d'action sur les questions de développement durable (utilisation et amélioration des ressources naturelles) et de lutte contre la pauvreté.

Dans une certaine mesure, les actions de la CAF représentent une alternative au manque de ressource et au désengagement de l'appareil de l'Etat, mais aussi au manque d'attractivité de certains secteurs pour les investissements étrangers. En Bolivie et Equateur, les financements CAF représentent plus de la moitié du total des investissements externes, alors que pour les autres pays, ce chiffre avoisine les 19%. La CAF a, sur ce point, un rôle très important dans les capitalisations nationales et internationales par sa position sur les marchés financiers internationaux, avec une disponibilité de taux et de délais très favorables à sa consolidation (Zúñiga Q., 1999).

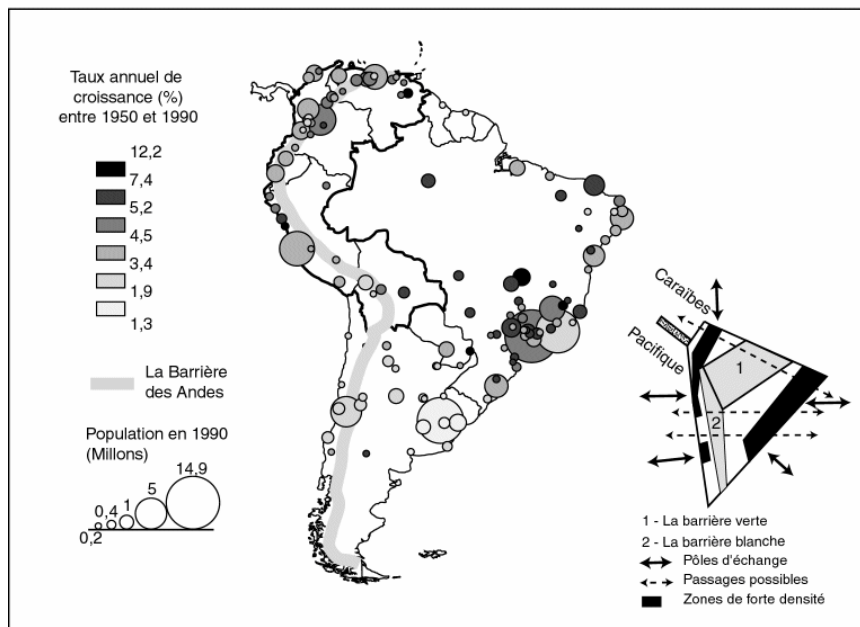
2 - Une géographie des contrastes

Des contraintes géographiques propres à la CAN montrent que certains éléments du modèle européen peuvent difficilement s'appliquer dans des contextes où les échanges sont essentiellement centrifuges et où les économies voisines sont de plus grande compétitivité.

2.1 - Une position stratégique à l'échelle du continent

Comme on peut le constater sur la figure 2, les pays andins, tout comme les pays d'Amérique centrale, ont une position particulière dans le continent. Ils se situent entre les deux grands blocs que constituent Mexique et Etats Unis d'un côté, Brésil et Argentine de l'autre. La différence de PIB est considérable: le PIB de l'ensemble CAN n'arrive pas à dépasser celui de l'Argentine; il représente 37% de celui du Brésil, 62% de celui du Mexique et à peine 25% de celui du MERCOSUR. De même, le niveau de développement (PIB par habitant) est très nettement inférieur à celui de ses voisins, y compris le Venezuela, malgré la rente pétrolière. Il décroît régulièrement depuis 1996: la moyenne andine pour l'année 1999 est inférieure de 3% au chiffre de 1998 et de 17% de celui de 1997 (données officielles de la CAN - 26/01/2001).

Figure 2: Les agglomérations de 200 000 habitants et plus.



Source: Divers annuaires statistiques nationaux, de la Banque Mondiale et de la CEPAL

Du point de vue peuplement, les pays andins constituent une façade pacifico-caribéenne très significative, avec 111 millions d'habitants, soit plus de la moitié de la population du Mercosur. Les taux de croissance de la population sont parmi les plus forts du continent. Cette façade compte des mégalo-poles parmi les plus importantes au Monde comme Caracas, Santafe de Bogotá ou Lima. Elle constitue un axe de peuplement fortement densifié et urbanisé au Pérou tout le long du Pacifique jusqu'à l'Equateur, puis le long de l'axe de la Cordillère jusqu'au Nord du Venezuela. Les pôles urbains sont les seuls à disposer de l'appareil de production; laissant l'arrière pays sans possibilité de développer des industries de transformation par manque d'une réelle politique de décentralisation. Au Pérou, 33% des établissements industriels sont

concentrés dans la capitale et sa périphérie (64% si sont incluses les deux principales villes côtières ; 81% sont des PME de 5 employés ou moins, 52% génèrent des biens de consommation). En Colombie, 36% des établissements sont à Bogotá, 78% si on ajoute les villes de Medellin, Cali et Baranquilla. Au Venezuela, la concentration s'effectue selon l'axe de production ou de transformation du pétrole: Maracaibo, Valencia - Caracas, Ciudad Bolivar (Bataillon C. *et al.*, 1991).

Une telle polarisation donne un contexte très différent de celui de l'Europe. La construction européenne s'est effectuée en privilégiant les relations vers l'intérieur. Le faible niveau d'ouverture des pays de l'est, la disparition des colonies (Afrique du Nord et Commonwealth) et sa position de force économique vis à vis de ses voisins ont favorisé ces relations centripètes à partir d'un « noyau dur ». La chute du mur de Berlin et la consolidation du noyau rendent aujourd'hui possible l'intégration progressive de nouveaux partenaires.

Au contraire, la forte polarisation continentale situe la CAN à la périphérie de deux blocs mieux structurés, ce qui a plusieurs conséquences sur le processus d'intégration:

(1) - Les infrastructures de transport, modelées par la double barrière des Andes et de la forêt amazonienne, sont plus favorables à un commerce vers l'extérieur qu'à un commerce vers l'intérieur de la zone. La double façade maritime et les barrières naturelles engendrent une polarisation à la fois culturelle et commerciale:

- Attraction privilégiée du Venezuela par le CARICOM et surtout vers l'ALENA;
- Forte attraction de la Bolivie par le MERCOSUR avec lequel il maintient des relations privilégiées. Ce pays a un rôle "catalytique" comme plaque tournante du commerce entre la CAN, la Cuenca del Plata, le Pacto Amazónico et le MERCOSUR. Il est clair, comme le signale Rebolledo L. S. (1993) qu'une amélioration du réseau de transport en Bolivie entre Pacifique et Atlantique, liée au développement des nouvelles régions de cultures de Santa Cruz, aurait un impact fort sur la dépoliarisation du continent.
- Présence dans le nord du continent de trois pays producteurs de pétrole: l'Equateur, La Colombie et surtout le Venezuela.

(2) - Alors que l'Europe dispose d'une "réserve" de partenaires sur son flanc est et nord, la CAN est condamnée à développer des stratégies d'alliance avec des voisins déjà intégrés dans d'autres groupes.

(3) - Le faible potentiel de communication entre les pays entraîne un renforcement des polarisations urbaines, organisant l'espace selon un modèle d'économie d'archipel (Veltz P., 1996). Les pays sont alors soumis à un double type de choc asymétrique périphérique: de fortes migrations de main d'œuvre très peu qualifiée vers ces zones urbaines; des migrations de main d'œuvre souvent plus qualifiée vers les pays limitrophes (Argentine, Chili, Venezuela, Etats Unis, etc...). La priorité donnée aux couloirs d'intégration de la CAF (couloirs transocéaniques) au dépend des réseaux locaux de transports aura sans doute pour effet un renforcement de cette polarisation sur les régions déjà bien dotées en services et disposant de bonnes capacités de production.

2.2 - Des déséquilibres intra-régionaux prononcés

Les différences de développement entre les pays étaient déjà à l'origine des problèmes d'intégration au sein de l'ALALC dans les années 60. Ces différences persistent et même se sont accentuées. La Bolivie participait pour 4,1% du PIB de la CAN en 1970, elle ne représente plus en 1998 que 2,9%. La Colombie et le Venezuela représentent à eux deux 66% du PIB de la communauté. Ce gradient sud-nord de développement se retrouve dans la distribution géographique de presque toutes les variables socio-économiques (Gondard P., H. Mazurek, 1999) et tend à renforcer la polarisation continentale. Ce gradient s'explique en partie par des différences climatiques et par la conformation du relief. Cependant, ce sont les politiques nationales, depuis un siècle orientées vers le centralisme politique et l'allocation spécifique de ressources, qui expliquent surtout les déséquilibres territoriaux.

Si on se réfère au modèle européen, l'adoption de mécanismes compensatoires qui favorisent la diminution des inégalités régionales (fonds à finalité structurelle: FEDER, FSE, FEOGA, fonds de cohésion, etc., ou programmes incitatifs comme les PIM) est un élément de transfert indispensable. L'intensification de la concurrence et les transformations des structures qui en résultent (restructurations productives, sociales et territoriales) nécessitent de tels fonds de rattrapage et une politique de cohésion sociale dans le but de corriger, compléter ou dynamiser les effets des marchés intérieurs. Le modèle européen a montré que ces fonds, associés à une politique de décentralisation pouvait agir dans trois domaines particuliers: l'aide aux régions en retard, la reconversion économique et sociale et la modernisation des marchés de l'emploi, grâce aux revenus de l'Union douanière (Yvars B. 1997, Faugère J.P., 1999).

Il n'existe pas de politique de ce type au sein de la CAN, et les actions de la CAF ne représentent qu'une faible part du budget des Etats. Une charte sociale andine fut élaborée en 1994, mais ne fut adoptée qu'à la seconde conférence sociale andine de Quito en 1999. L'échéance de son application fut sans cesse reculée malgré des initiatives sud américaines insistantes (Proposition d'un sommet sur ce thème par le Brésil) et les interventions du secrétaire général de la CAN (voir article de Alegrett S., el comercio, juin 2000 suite au sommet des Présidents à Lima), qui y voient une garantie indispensable à la création de la ZLEA.

Il faut de ce point de vue souligner que les pays dont l'économie a le plus progressé sont les pays ayant développé assez tôt des politiques de décentralisation: Le Venezuela depuis les années 60, la Colombie depuis les années 80. Les récents succès économiques de la Bolivie pourraient être liés aux réformes de seconde génération, entre 1993 et 1997, dont le principe est la déconcentration administrative avec participation populaire et redistribution des ressources entre les régions.

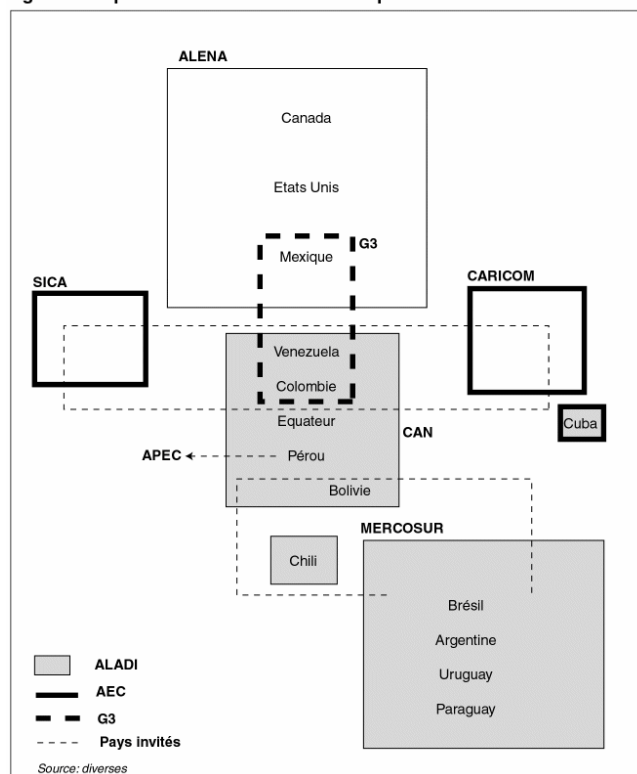
Pour l'instant l'Equateur, et surtout le Pérou continuent à utiliser un modèle de forte centralisation qui a pour effet un accroissement des contrastes territoriaux, une limitation des capacités locales de développement, et des effets induits de concurrence internationale pour certains secteurs à faibles capacités locales d'investissement ou de qualification, comme par exemple le secteur agricole (Dollfus O., J. Bourliaud, 1997).

3 - Les stratégies commerciales et territoriales

3.1 - La multiplicité des accords

La polarisation géographique peut également s'observer dans le schéma de la conformation des blocs économiques (voir figure 3). La Communauté andine se situe en position centrale dans les relations sud-nord, et présente le plus fort degré de multi-appartenance, reflet de la faiblesse de ses politiques de cohésion.

Figure 3: La position de la CAN dans les équilibres Nord-Sud et Est-Ouest.



Ce que l'on peut surtout observer, c'est la tendance à la fragmentation des processus d'intégration dans la partie centrale du continent. Beaucoup d'accords que la plupart des analystes s'accordent à trouver désorganisés et juxtaposés (voir tableau 1; Rosenthal G, 1991; Rebolledo S. L., 1993). Les pays en voie de développement sont tiraillés entre un désir d'insertion individuelle dans l'économie monde, le plus souvent en s'associant avec des pays plus riches, et le besoin de l'intégration dans une zone de libre échange, condition nécessaire à l'expansion des marchés mais nécessitant un élargissement de la zone d'influence commerciale.

Tableau 1: Les principaux accords commerciaux bilatéraux avec les pays de la CAN

ATPA	Etats Unis	Equateur, Bolivie, Colombie et Pérou
SGP	Union Européenne	Tous
ALADI	Amérique du sud et Mexique	Tous
G3	Mexique	Colombie, Venezuela
CARICOM	Caraïbe	Colombie, Venezuela
Centro América	Guatemala	Colombie, Venezuela
	Nicaragua	Colombie, Venezuela
	Costa Rica	Colombie, Venezuela
	El Salvador	Colombie, Venezuela
	Honduras	Colombie, Venezuela
	Trinidad, Guyana	Venezuela
Accords de Libre Commerce	Chile, Mexique	Tous
	Mexique, Costa Rica	Bolivia
	Cuba	Pérou, Colombie, Venezuela
Mercosur	Mercosur	Bolivia
APEC	APEC	Perú

Source: Comunidad Andina et autres - 1999

Les blocs économiques sur le continent américain.

Sigle français	Sigle Espagnol	Nom
AEC	AEC	Association des Etats de la Caraïbe
ALADI	ALADI	Association latino-américaine d'intégration
ALENA	NAFTA	Accord de libre échange Amérique du Nord
CAF	CAF	Corporation Andine de Développement
CARICOM	CARICOM	Communauté des Caraïbes
G3	G3	Groupe des 3: Mexique, Venezuela, Colombie
CAN	CAN	Communauté Andine
MERCOSUR	MERCOSUR	Marché Commun du Sud
SICA	MCCA	Système d'intégration centraméricain
ZLEA	ALCA	Zone de libre échange des Amériques

La multiplicité d'accords peut s'avérer contre-productive selon la CEPAL (1991): *"Si les pays qui participent aujourd'hui dans les divers sous-groupements et accords partiels décident d'aborder leurs relations de manière individuelle avec l'objectif de libéraliser le commerce entre eux, il pourrait surgir des difficultés d'ordre formel ou logistique, tant dans les phases de négociations que dans les applications des accords."* Elle réitéra d'ailleurs cet avertissement en 1998: *"La prolifération d'accords bilatéraux a provoqué un dynamisme très particulier au processus d'intégration régionale, mais a aussi induit un développement peu orthodoxe des conditions de concurrence au sein de cette région"*.

Cette multiplicité des accords est avant tout le reflet de l'évolution du processus d'intégration continentale et du partage des influences entre le Nord et le sud. Les conférences prévues dans le traité de Montevideo en 1980, pour la constitution de l'ALADI, ont eu beaucoup de difficultés à émerger; la première eut lieu seulement en 1998.

Parallèlement, les Etats Unis multiplient les initiatives pour la constitution, d'une zone de libre échange "depuis l'Alaska jusqu'à la Patagonie", soutenue par les prévisions du BID (Hinojosa et al., 1997) ou de la Banque Mondiale (Burki et al., 1998) et par la position de l'OMC sur les compatibilités de l'intégration hémisphérique. L'échéance de l'association de libre commerce des Amériques (ZLEA) a été fixée à l'an 2005, tout comme celle de la constitution du marché commun andin, sans que soit prévue un programme de convergence politique, économique ou sociale.

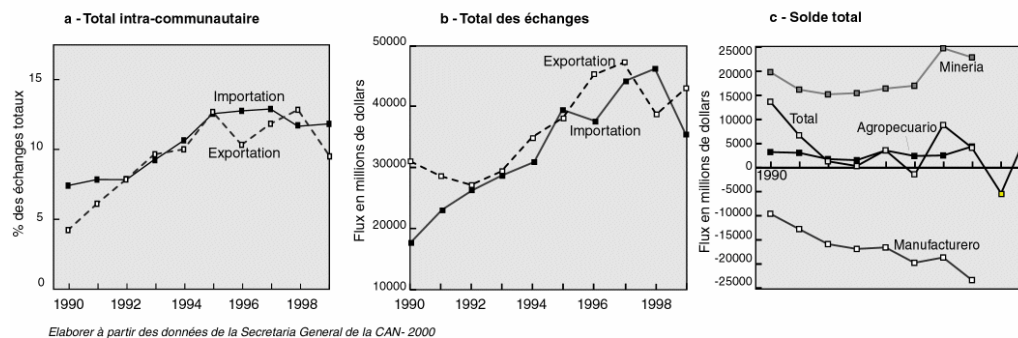
3.2 - L'ouverture commerciale: entre volonté d'intégration et marchés internationaux

3.2.a - Les échanges

Les échanges intra-communautaires ont augmenté de 3 à 11 milliards de dollars entre 1990 et 1998, alors que sur la même période, les échanges avec le reste du Monde sont passés de 47 à 74 milliards. En valeur absolue, le processus d'intégration a bien généré un gain des échanges entre les partenaires.

Mais la part du commerce intra-communautaire n'arrive pas à dépasser les 12% du commerce total, et montre une très nette stagnation depuis 1995 (figure 4.a). Ce sont la Bolivie et la Colombie qui ont le mieux profité du processus d'intégration (entre 20 et 25 % du commerce total), le premier grâce à ses exportations de produits agro-alimentaires et le second par une diversification des exportations de produits manufacturés. Le Pérou et l'Équateur importent davantage des autres pays de la CAN (20% des importations totales) qu'ils n'exportent (8% des exportations totales). Le Venezuela équilibre sa balance commerciale avec les pays de la CAN, mais la participation aux échanges intra-communautaires ne représente que 9% en 1998, sans grande variation depuis 1990 (5%).

Figure 4: Les échanges commerciaux de la CAN



En examinant les chiffres des échanges vers le reste du Monde, on note que les importations ont augmenté beaucoup plus rapidement que les exportations: un rythme annuel de 14% pour les premières, de 6,4% pour les secondes (figure 4.b). Il est important de rappeler que les pays de la CAN participaient pour 1,5% des exportations mondiales en 1980, et pour seulement 0,8% en 1997 (World Development Indicator, World Bank, 1999; Burki S.J. et al., 1998). Ils montrent donc une sensibilité accrue aux importations, mais aussi une perte d'influence au niveau mondial.

L'appréciation de la contribution relative entre le processus de libéralisation des économies et le processus d'intégration entre les pays est peu évidente. Il est cependant certain que la diminution des taux douaniers depuis les années 90 a eu deux conséquences:

- (1) - Une "reprimérisation" de l'économie qui favorise les activités d'extraction de ressources primaires au dépend de la restructuration et du développement de

l'industrie (figure 4.c), en particulier en aval et en amont de cette filière d'extraction.

- (2) - Un accroissement de la concurrence interne sur les produits de consommation (manufacturés et agricoles) par des importations de produits moins chers que ceux de la production locale, et par des exportations de produits non traditionnels nécessitant de forts capitaux étrangers.

L'ouverture douanière a fait basculer la balance commerciale sur le solde négatif dès 1991 pour la Bolivie, 1992 pour le Pérou 1993 pour la Colombie; la balance globale de la CAN restant équilibrée grâce aux exportations de pétrole du Venezuela et de l'Equateur. La probabilité de risque aux chocs externes s'en trouve accrue, comme l'a montré la récession de 1997 (chute de 50% des exportations) par les effets conjugués de la crise asiatique, de la diminution du prix des matières premières, particulièrement du pétrole et du phénomène El Niño.

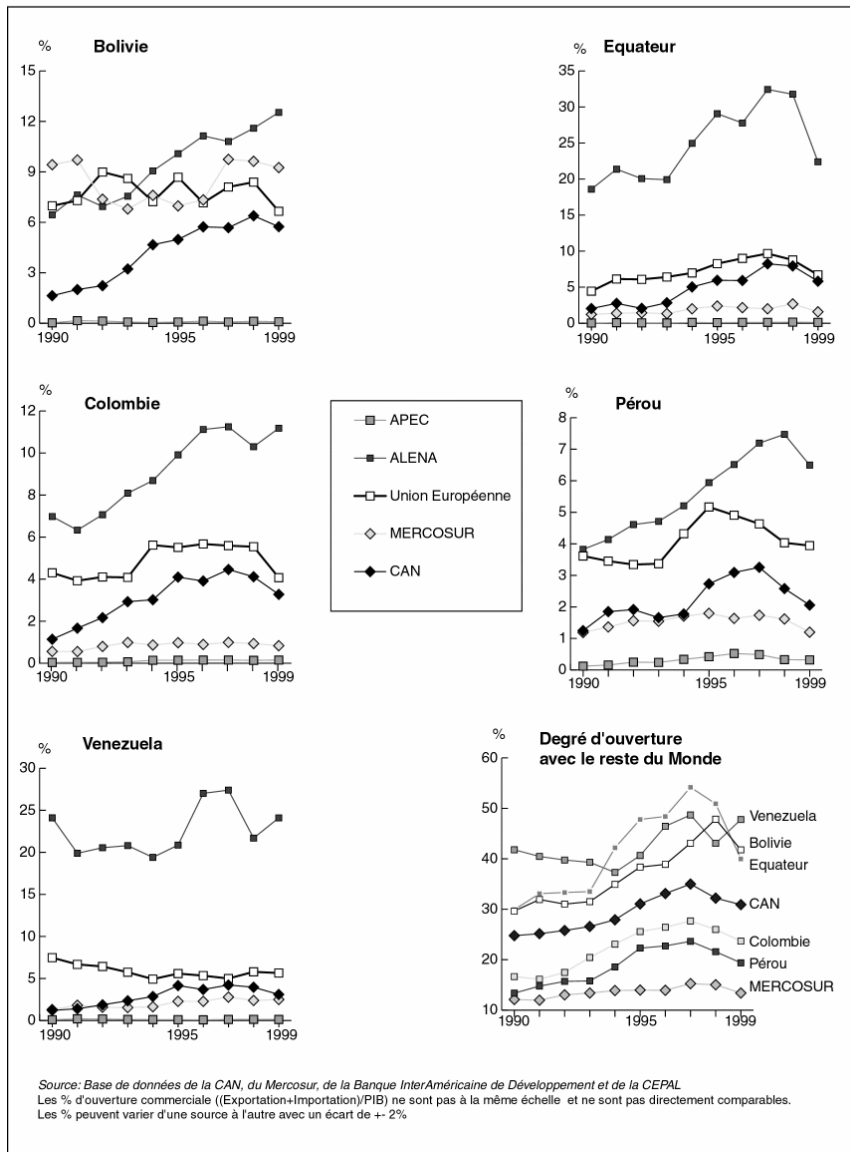
3.2.b - L'ouverture commerciale:

Sur la période allant de 1990 à 1999, le degré d'ouverture des pays, mesuré comme le rapport des échanges au PIB (voir figure 5), a moins progressé pour le commerce au sein de la CAN que pour le reste du Monde.

On peut faire plusieurs remarques à partir de ces graphiques:

- (1) - La place de l'ALENA, des Etats Unis en particulier, est considérable. Dans le cas de l'Equateur et du Venezuela, les échanges représentent près du tiers de la valeur du PIB. Deux pays qui pourtant ont adopté des stratégies monétaires opposées, le premier ayant engagé un processus de dollarisation de son économie, le second restant sur un régime de flottement contrôlé (Dempere P. et C. Quenan, 2000). Plus de 35% des importations et près de 50% des exportations de la CAN se font avec les USA.
- (2) La récession de 1997 a peu affecté le degré d'ouverture avec les Etats Unis, alors qu'une inflexion de la courbe se perçoit nettement pour les autres blocs.
- (3) Le commerce avec l'Union Européenne reste stable, voire en légère baisse depuis 1990 et arrive difficilement à passer la barre des 20%, mais reste le second marché, bien loin devant les pays asiatiques.
- (4) La Bolivie montre un profil relativement singulier, avec un relatif équilibre des échanges entre les blocs, mais une très nette préférence pour le MERCOSUR. Sa position centrale dans le continent se confirme à travers la diversification de ses marchés.
- (5) Les pays ayant les plus faibles degrés d'ouverture sont ceux qui disposent de nombreux régimes d'exception (Colombie) ou qui ne ce sont pas pleinement intégrés au processus de la communauté (Pérou du fait de la crise de 1992-1997).

**Figure 5 : Degré d'ouverture des pays de la Communauté Andine de 1990 à 1999
(X+I)/PIB en %**

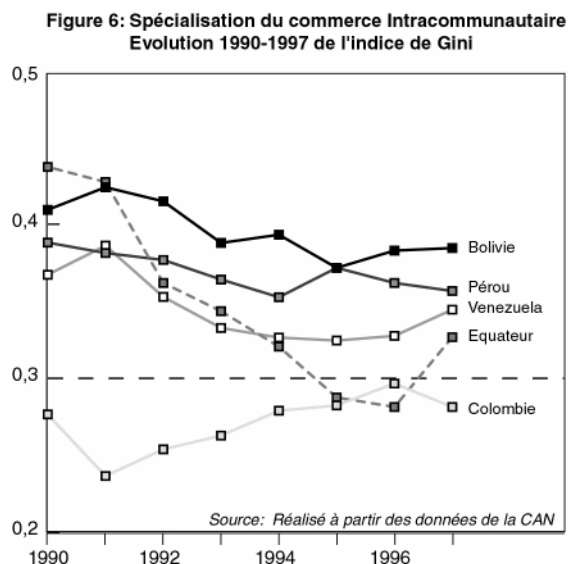


3.3 - La faiblesse des échanges intra-branches

La spécialisation des échanges est extrêmement forte entre les pays de la CAN comme le montre la figure 6, où l'indice de spécialisation de Gini³ se situe au-dessus de la valeur 0,3. En effet, 33% des exportations intra-andines sont représentés par seulement

³ L'indice de Gini varie entre 0,5 (spécialisation maximale) et 0 (diversification maximale). Il est construit sur la figure 6 pour 21 classes de type de produits. Un indice de 0,4 signifie que 50% des exportations se réalise dans un seule classe de produits, 75% dans 3 classe. Un indice de 0,25 signifie une participation de 50% pour 4 classes de produits, 75% pour 8 classes de produits.

22 produits dont la majorité sont des produits agricoles ou d'origine pétrolière; dans le cas de la Bolivie, 88% des exportations sont représentées uniquement par 3 produits (Tourte de soja, haricot de soja et coton) (Posada E.V., 1999). Cette spécialisation a tendance à se renforcer depuis 1995, en raison de la faible capacité d'investissement des autres secteurs et du syndrome de la rente (génération de capitaux rapides), situation qui préoccupe très sérieusement les techniciens de la CAN: *"En stimulant la spécialisation des facteurs disposant des meilleurs avantages comparatifs, la logique du marché mondial est en train d'induire une espèce de re-primairisation de certains pays en voie de développement, en impulsant des secteurs comme la mine, générant de forts capitaux transnationaux mais avec une faible capacité de génération d'emploi et très peu véhiculé au reste de l'économie nationale"* (Moncayo Jiménez E., 1999). A cela s'ajoute le fait que cette spécialisation ne crée pas de pression concurrentielle de nature à susciter des gains de productivité.



Les expériences d'intégration et de convergence des économies, particulièrement en Europe, montrent qu'une exportation sur la base de produits manufacturés et une transformation / adaptation de la structure productive sont des conditions nécessaires au développement du processus d'intégration. Hors, dans les pays andins, le libre commerce, les accords multilatéraux et bilatéraux sont basés essentiellement sur les capacités productives actuelles (similaires depuis le début du siècle), c'est à dire sur un nombre réduit de secteurs constituant des avantages comparatifs au sens de D. Ricardo. Les échanges commerciaux de produits traditionnels restent les plus courants, sans qu'il y ait diversification ni échange intra-branche significatif (Posada E.V, 1999).

Tableau 2: Indice d'échange intra-branche et variation entre 1990 et 1997

	Venezuela	Colombie	Equateur	Pérou	Bolivie
Venezuela		0,59	0,35	0,26	0,04
Colombie	<i>2,1</i>		0,43	0,31	0,07
Equateur	<i>1,7</i>	<i>2,5</i>		0,4	0,15
Pérou	<i>0,7</i>	<i>0,3</i>	<i>1,2</i>		0,36
Bolivie	<i>0,3</i>	<i>0,4</i>	<i>0,6</i>	<i>3,4</i>	

En gras: Indice d'échange intrabranche - 1997

En italique: variation moyenne annuelle 1990-1997 de l'indice en %

Les indices d'échange intrabranche (indice de Grubel-Lloyd basé sur 163 classes de la NABANDINA - tableau 2), et leur variation sur 7 ans (en italique) sont le reflet de cette spécialisation. Ils ne montrent des valeurs significatives que dans le cas de pays frontaliers, ayant en général des structures productives plus similaires et de meilleures conditions de transport des marchandises.

Cette spécialisation se reflète également dans la répartition des investissements directs étrangers (IDE). Ceux ci restent à un niveau très faible: 9% du PIB en Bolivie, 4% au Venezuela et en Colombie, autour de 2,5% dans les autres pays (chiffres de 1997). L'IDE a davantage progressé dans le secteur de l'extraction du pétrole et du gaz, qui représente près de 75% des investissements totaux au Venezuela et en Bolivie. Il a par contre diminué pour le secteur tertiaire (-5% sur la période 80-94) alors qu'il a progressé pour ce secteur de plus de 10% dans les autres pays de l'ALADI (Jedlicki C., 1999). L'investissement intra communautaire, quant à lui, ne représente que 3% des investissements totaux.

Problème de confiance face aux turbulences politiques, mais sans doute aussi de position stratégique des marchés potentiels: manque d'infrastructure, système bancaire peu fiable, personnel peu qualifié. Les programmes de privatisation ont eu peu d'effet sur la création de nouveaux actifs dans la mesure où ils ont entraîné d'importantes restructurations de filières (particulièrement celles destinées au marché intérieur) coordonnées par des multinationales. Ils ont ainsi généré des concentrations d'entreprises, voire des monopoles, comme dans le cas de télécommunications, de l'agro-alimentaire ou des transports.

Conclusion

Depuis 1990, le jeu de la concurrence s'est exacerbé en raison d'une série de facteurs spécifiques à la région qui ont limité les volontés et la possibilité de réalisation d'un modèle d'intégration à l'europpéenne:

Des programmes d'ajustements structurels particulièrement intenses et rapides avaient pour objectif un désengagement généralisé de l'Etat et une libéralisation de l'économie dans un ensemble où la demande interne croissait peu et où il n'y avait pas de stabilité monétaire (Jimenez L.F., 1996; S.J. Burki et al., 1998). Les principales conséquences furent des programmes de privatisation avec peu de création d'actifs; un accroissement de la dépendance aux capitaux étrangers et aux

organismes internationaux; la substitution des productions locales par des produits d'importation. La plupart des analystes s'accordent pour insister sur l'échec de ces politiques d'ajustement (Gonzales de Olarte E., 1997; Touraine A., 1997; Quenan C., 1998). L'accroissement de la concurrence a favorisé surtout les importations à partir des pays tiers, plutôt que les mouvements commerciaux entre les pays partenaires. Au lieu d'assister à une restructuration du tissu productif stimulée par ces effets de concurrence, on observe un recentrage sur des produits primaires à capitaux rapides (extraction ou agricole d'exportation) mais peu générateur d'emploi. On s'oriente alors vers un modèle de type HOS, où la spécialisation s'effectue sur la base des ressources les plus abondantes, sans échange intra-branche significatif mais avec maintien des différences de revenu et de faibles niveaux de capitalisation (Faugère J.P, 1999).

L'accélération du processus juridique d'intégration s'est effectué sans la création de politiques spécifiques de concurrence (Politique économique commune, fonds de compensation, restructuration industrielle, concertations avec le tissu productif, etc.), ni de mécanismes compensatoires entre pays ou région. On assiste alors à une concentration spatiale des activités dans quelques pôles urbains d'importance, phénomène renforcé par l'accroissement de la spécialisation sectorielle, la faiblesse des échanges intra branches et la faible mobilité des facteurs de production entre pays de la communauté. De ce point de vue, la CAN se trouve dans un processus de "périphérisation" au sens de Krugman (1991) caractérisé par l'absence de génération d'économies d'échelles, par des coûts élevés de transport, des migrations importantes vers les centres, et par l'accroissement de la polarisation géographique.

Malgré l'adoption d'un dispositif administratif et législatif similaire à celui de l'UE, la transférabilité du modèle a été limitée en raison du faible niveau de transfert de compétences entre les Etats et la CAN, et l'absence de cohésion politique, au niveau national comme communautaire. La réussite d'une politique d'intégration suppose également la mise en marche d'une démocratisation des institutions, et d'un niveau adéquat de décentralisation. Or, les replis nationalistes ou populistes, ainsi que les crises d'autoritarisme ne facilitent pas l'harmonisation des politiques, l'instauration d'un climat de confiance ni le pluralisme des échanges entre les groupes sociaux. Sur ce point, l'histoire de la CAN montre que les phases de démocratisation des institutions ont été trop brèves pour permettre une réelle stabilité des institutions de la communauté et garantir une avancée notable du processus d'intégration.

Bien que le modèle européen soit explicitement adopté, sa transférabilité a des limites: contexte historico-politique d'instabilité politique, absence de PEC. modèle géographique de périphérisation, peu de synergie entre pôles d'activité (effet « banane bleue »).

Il est certain que l'ensemble CAN ne répond à aucun des critères de Mundell définissant une zone monétaire optimale: niveau faible d'intégration commerciale, des structures économiques très dissemblables, peu de mobilité du travail et du capital et des systèmes fiscaux non intégrés. Dans ce contexte , le marché commun, prévu en 2005, paraît difficilement réalisable.

Il l'est d'autant moins que la CAN se trouve confrontée aujourd'hui à des problèmes d'alliance nécessaire à sa croissance, car elle n'a pas la possibilité d'accroître le nombre de partenaires sur ses marges. La Communauté Andine se trouve dans une position géographique intermédiaire, tiraillée entre le poids des pays du Nord et l'attraction du cône sud. La géographie du commerce nous montre que cette polarisation est réelle et peut conduire à la recherche de stratégies individuelles pour tenter un recentrage. Les nouveaux accords de paix entre l'Equateur et le Pérou, les accords entre le Pérou et le Chili (création d'une zone franche péruvienne sur territoire chilien), ou les tentatives d'alliance entre le MERCOSUR et la Bolivie ou le Pérou, font partie de ces tentatives de recentrage.

La mise en place du Mercosur en 1991 a ouvert une nouvelle donne géopolitique et commerciale au niveau régional; l'ALENA (1994) et les initiatives des Etats Unis pour la création d'une zone de libre échange des Amériques en est une autre.

Ce sont deux stratégies possibles d'alliance, correspondant à deux modèles distincts d'intégration, sur lesquelles les pays andins auront à se déterminer car ce choix définira le jeu de concurrence entre pays et blocs, ainsi que les options disponibles pour le développement des pays.

La stratégie adoptée pour la création de la ZLEA est celle de l'élargissement de l'actuelle ALENA (O. Dabène, 2000). La CAN est plus proche économiquement de ce modèle, et son intégration serait facilitée par ses relations commerciales privilégiées avec les Etats Unis, ainsi que par les expériences de dollarisation des économies. De fait, pour certains pays, la dollarisation est une réalité si l'on considère que près de 64% des transactions péruviennes s'effectue dans cette monnaie, 82% en Bolivie, 100% en Equateur. Le couple ZLEA et dollarisation peut constituer alors un facteur de stabilité monétaire, et le démantèlement douanier ne seraient plus qu'une conséquence naturelle de cette dollarisation (Dempere P. et C. Quenan, 2000). Par contre, l'association à la ZLEA risque de reproduire les conditions des années 80: nécessité de sévères programmes d'ajustement structurels et création d'une zone de libre commerce sur la base d'économies très inégales sans mesures compensatrices. La concurrence s'en trouverait accrue et le processus de périphérisation sans doute aussi, si on se base sur l'expérience mexicaine (chute de 25% du salaire minimum depuis la création de l'Alena). L'alignement sur les normes et réglementations des Etats Unis peut constituer un nouveau choc pour les pays de la CAN et accroître sensiblement la dépendance externe ainsi que les effets d'inégalités et de disparités spatiales.

Le MERCOSUR privilégie une stratégie de renforcement du processus d'intégration à partir de ses voisins, en direction principalement de la Bolivie, du Chili, et du Venezuela. C'est également la politique qu'adopte l'Union Européenne avec lequel le MERCOSUR a des accords privilégiés. Le double jeu entre l'ALCA et l'Union Européenne lui permet ainsi une meilleure position dans les négociations multi-blocs (Ventura D., 1999). La CAN est plus proche politiquement de ce modèle comme l'a souvent signalé son Secrétaire Général: *"Si nous ajoutons le Chili, le MERCOSUR et la Communauté Andine, nous parlons alors d'un grand marché de 340 millions de personnes, ce qui nous conduit à penser à une nouvelle dimension de l'intégration latino-américaine, laquelle offre d'amples perspectives, pas seulement en termes commerciaux. La convergence progressive entre les sous-régions laissera la place à*

un espace harmonieux et équilibré qui favorisera notre insertion dans l'économie mondiale par une position compétitive et un indiscutable poids politique sur la scène internationale" (Entrevue de l'Ambassadeur S. Alegrett, Secrétaire Général de la CAN sur la question de l'intégration CAN - MERCOSUR, 1 octobre 2000, journal bolivien *Presencia*). Cette association CAN-Mercosur pourrait permettre un certain recentrage de la région au profit de pays comme la Bolivie, le Pérou ou l'Equateur, mais suppose une réorientation fondamentale des politiques commerciales de la CAN et de ses structures de production.

L'échéance de 2005 est capitale, à la fois pour la création du marché commun andin, pour la création de la zone de libre commerce des Amériques et pour les négociations avec le Mercosur. Les crises politiques actuelles des pays andins, et les déboires récents des programmes d'ajustement structurel pourraient renforcer les initiatives individuelles, particulièrement en provenance de la Bolivie et du Venezuela et générer une nouvelle crise des institutions de la CAN.

Dans tous les cas, et quelque soit l'option choisie, les pays de la CAN ne pourront faire l'économie d'une restructuration de leur appareil productif, de l'application d'un agenda social et d'une meilleure coopération politique entre les Etats. Sans ces éléments, le jeu de la concurrence, dans le cadre de l'ouverture vers la ZLEA ou vers le MERCOSUR, pourrait conduire à une périphérisation encore plus poussée de cette partie du continent.

Bibliographie

Alzamora Carlos - 1998 - *La Capitulación de América Latina. El Drama de la Deuda Latinoamericana: sus orígenes, sus costos, sus consecuencias*. Fondo Editorial de Cultura Económica S.A., Lima. 253p.

Arrieta Carlos Gustavo, Luis Javier Orjuela, Eduardo Sarmiento Palacio, Juan Gabriel Tokaltian - 1993 - *Narcotráfico en Colombia. Dimensiones políticas, económicas, jurídicas e internacionales*. Ed. Uniandes, Tercer Mundo ed., Bogotá - 374p.

Banco Interamericano de Desarrollo - 1998 - *América Latina Frente a la Desigualdad. Progreso Económico y Social en América Latina, Informe 1998-1999*. BID, New York. 305p.

Bataillon Claude, Jean-Paul Deler, Hervé Théry - 1991 - *Amérique Latine*. Géographie Universelle, sous la direction de Roget Brunet. Belin - Reclus. 480p.

Botero Libardo, Jorge Child, Carlos Naranjo, Jorge E. Robledo, Eduardo Sarmiento - 1992 - *Neoliberalismo y Subdesarrollo. Un Análisis Crítico de la Apertura Económica*. El Áncora Editores, Bogotá. 187p.

Burki Shahid Javed, Guillermo E. Perry - 1998 - *La Larga Marcha. Una Agenda de Reformas para la Próxima Década en América Latina y el Caribe*. Banco Mundial, Washington, ed. En español. 132p.

Burki S. J., Perry G. E., Calvo S. - 1998 - *Trade: towards open regionalism*. Anual World Bank Conference on Development in Latin America and the Caribbean. World Bank, Washington. 278p.

Corporación Andina de Fomento (CAF) - 1997 - Informe Anual. Caracas, Venezuela. 102p.

CEPAL - 1991 - La integración económica en los años noventa: perspectivas y opciones. LC/R.1042.

CEPAL - 1998 - Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. CEPAL, Santiago de Chile.

Dabène Olivier - 1997 - *La Région Amérique Latine. Interdépendance et Changement Politique*. Presses de Sciences Po, Paris. 379p.

Dabène Olivier - 2000 - Le Mercosur et la Zone de libre-échange des Amériques: vers la convergence ?. in: *Amérique Latine 2000, G. Couffignal (ed.)*. IHEAL, La doc. Fr., pp. 11-36.

Deblock Christian, Dorval Brunelle - Le projet de Zone de libre-échange des Amériques, un régionalisme en trois dimensions. in *G. Couffignal (ed) Amérique Latine 2000*. IHEAL, La documentation Française, Paris. pp. 37-63.

Dempere Pierre et Carlos Quenan - 2000 - Les débats sur la dollarisation: un état des lieux. In: *Amérique Latine 2000*, sous la direction de Georges Couffignal. IHEAL, La Documentation Française. Pp. 65-93.

Dollfus Olivier, Jean Bourliand - 1997 - L'agriculture de la côte péruvienne au vent du néolibéralisme. Problèmes d'Amérique Latine, n° 25, pp. 87-104.

Fairlie Alan (Editor) - 1999 - *Escenarios de Integración y Cooperación Económica*. Friedrich Ebert Stiftung, Lima. 219p.

Faugère Jean Pierre - 1999 - *Economie Européenne*. Presses de Sciences Po et Dalloz, Paris, 311p.

Ferrari César A., Clark Reynolds, Reinhart Wettmann (eds) - 1993 - *Las Economías Andinas. Evolución y Perspectivas*. Fundación Friedrich Ebert, Lima. 255p.

- Gondard Pierre, Hubert Mazurek** - 1999 - *El Espacio Andino. Territorio, Sociedad, Economía*. IRD, Comunidad Andina, Lima, versión preliminar. 223p.
- Gonzales de Olarte Efraín** - 1997 - Pérou: le blocage des réformes économiques néolibérales. *Problèmes d'Amérique latine*, n°25 - pp. 65-85.
- Hinojosa - Ojeda Raúl A., Jeffrey D. Lewis, Sherman Robinson** - 1997 - Convergence and divergence between NAFTA, Chile and Mercosur: Overcoming dilemmas of North and South american economic integration. BID, *IABD Working Paper n° 219*.
- Jedlicki Claudio** - 1999 - Intégration régionale et investissement direct étranger en Amérique Latine. *Cahiers des Amériques Latines*, n° 27. Pp. 135-154.
- Jiménez L.F.** - 1996 - La experiencia de ajuste durante la década de los ochenta en Latinoamérica, sus consecuencias distributivas y el diseño de políticas sociales. In: *Desarrollo con Equidad*. CEPAL, Santiago de Chile. Pp. 11-69.
- Jiménez Félix, Giovanna Aguilar, Javier Kapsoli** - 1999 - *De la Industrialización Proteccionista a la Desindustrialización Neoliberal*. Pontificia Universidad Católica del Perú, Departamento de economía, Consorcio de Investigación Económica, Lima - 196p.
- Krugman Paul** - 1991 - *Geography and Trade*. MIT Press, Cambridge.
- Maldonado Lira Héctor** - 1999 - *30 Años de Integración Andina. Balance y Perspectivas*. Comunidad Andina, Secretaria General, Lima. 227p.
- Moncayo Jiménez Edgard** - 1999 - *Las Relaciones Externas de la Comunidad Andina. Entre la Globalización y el Regionalismo Abierto*. Comunidad Andina, Secretaria General, Lima. 200p.
- Posada E. V.** - 1999 - El mercado ampliado andino: una realidad. Cámara de Comercio de Bogotá. Colombia, 352p.
- Quenan Carlos** - 1998 - Venezuela: un redressement économique inachevé. *Problèmes d'Amérique latine*, n° 29 - pp.53-71
- Rebolledo Soberón Luis** - 1993 - *Esfuerzos de Integración en América Latina*. Universidad de Lima, Facultad de Economía, 247p.
- Rosenthal Gert** - 1991 - Un informe crítico a 30 años de integración en América Latina. *Nueva Sociedad*, CEPAL, n° 113.
- Salazar Montoya Jaime** - 1988 - *Acuerdo o Desacuerdo de Cartagena. Un testimonio sobre el Pacto Andino*. Tercer Mundo Ed., Santa Fe de Bogotá.
- Thorp Rosemary, Laurence Whitehead** - 1986 - *La Crisis de la Deuda en América Latina*. Fedesarrollo, Siglo Veintiuno ed., Bogotá. 319p.
- Tironi Ernesto (Compilador)** - 1978a - *Pacto Andino: carácter y perspectivas*. Instituto de Estudios Peruanos (IEP), América Problema n°9. Lima. 390p.
- Tironi Ernesto (Compilador)** - 1978b - *Pacto Andino: desarrollo nacional e integración andina*. Instituto de Estudios Peruanos (IEP), América Problema n°10. Lima. 265p.
- Touraine Alain** - 1997 - Amérique latine: la sortie de la transition libérale. *Problèmes d'Amérique latine*, n°25 - pp. 131-150.
- Ventura Deisy** - 1999 - Le MERCOSUR et la stratégie européenne pour l'Amérique Latine. *Cahiers des Amériques Latines*, n° 27. Pp. 115-133.

Vieira Posada Edgar - 1999 - *30 años del Acuerdo de Cartagena. El Mercado Ampliado Andino: una Realidad*. Cámara de Comercio de Bogotá. 352p.

Veltz Pierre - 1996 - *Mondialisation Villes et Territoires. L'économie d'archipel*. Presses Universitaires de France, Economie en Liberté, Paris, 262p.

Yvars Bernard - 1997 - *Economie Européenne*. Dalloz, Paris, 536p.

Zúñiga Quevedo Javier - 1999 - La Corporación Andina de Fomento en el Acuerdo de Cartagena, 1992-1998. *Ciencia Económica*, año XX, n°44 - pp. 11-49. Universidad de Lima.