

Modelos competitivos de integración en el hemisferio occidental: ¿liderazgo competitivo o negación mutua?

Competitive integration models in the Western hemisphere: competitive leadership or mutual denial?

Cintia Quiliconi

Investigadora principal del Área de Relaciones Internacionales, FLACSO/Argentina
 cquiliconi@flacso.org.ar

Resumen: El espacio noratlántico está experimentando una reconfiguración activa. En el hemisferio occidental, esta tendencia está marcada por la presencia de tres modelos distintos de integración: bloques intrarregionales como el Mercosur y la Comunidad Andina; el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y los acuerdos mega-regionales con la UE; así como acuerdos preferenciales de comercio bilaterales que han surgido con más fuerza desde el fracaso del ALCA. La desaparición del ALCA abrió el camino a una doble vía de integración comercial en el hemisferio: por un lado, Brasil trata cada vez más de institucionalizar el subsistema de América del Sur, y, por el otro, Estados Unidos recurre a acuerdos bilaterales con los países de ideas afines en este subsistema regional. La activa rivalidad entre estos dos estados a través de acuerdos preferenciales es un factor importante que afecta a la redistribución regional del poder.

Palabras clave: Espacio Atlántico, hemisferio occidental, multilateralismo, Estados Unidos, Brasil, UE, regionalismo, acuerdos bilaterales

Abstract: The North Atlantic space is undergoing active reconfiguration. In the Western Hemisphere this trend is marked by the presence of three distinct models of integration: intra-regional blocks such as Mercosur and the Andean Community; the FTAA and mega-regional agreements with the EU; and bilateral PTAs that have sprung up with greater impetus since the FTAA failure. The demise of the FTAA opened up the way for a dual track approach to trade integration in the hemisphere: on one hand, with Brazil increasingly seeking to institutionalise the South American subsystem, and on the other, the US resorting to bilateral agreements with like-minded countries in that same regional subsystem. The active rivalry between these two countries through preferential agreements is a major factor affecting the regional re-distribution of power.

Key words: Atlantic space, Western hemisphere, multilateralism, United States, Brazil, EU, regionalism, bilateral agreements

Los acuerdos regionales de comercio han experimentado una marcada reconfiguración en el hemisferio occidental desde los años noventa del siglo pasado. Esta tendencia está marcada hoy por la presencia de dos modelos distintos y competitivos de integración: el primero está conformado por los bloques intrarregionales como el Mercado Común del Sur (Mercosur) y la Comunidad Andina (CAN) en América del Sur, los cuales han sufrido varios desafíos en los últimos años; el segundo, compuesto por los acuerdos preferenciales de comercio bilaterales que han proliferado, aún con más fuerza, desde que el proyecto del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) impulsado por Estados Unidos fracasase a mediados de la década del 2000.

El ocaso del ALCA como proyecto de integración hemisférica ha abierto una doble ruta para la integración regional en el hemisferio: por un lado se encuentra Brasil, que crecientemente intenta institucionalizar y consolidar el contexto de la subregión suramericana a través de la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), pero que no ha logrado sacar al Mercosur del estancamiento en el que se mantiene desde finales de los años noventa; por el otro, se hallan tanto Estados Unidos como la Unión Europea, que se orientaron a firmar tratados de libre comercio (TLC) bilaterales con países de América Latina que tenían ideologías neoliberales afines. De esta manera, se perpetuó la rivalidad que ya había surgido entre Estados Unidos y Brasil en las negociaciones frustradas del ALCA. Esta rivalidad encubierta ha hecho que aparecieran naturalmente en la región dos modelos de integración comercial diametralmente opuestos generando en algunos casos problemas en el interior de acuerdos subregionales preexistentes como la Comunidad Andina y el Mercosur. El primero de esos modelos es el del regionalismo abierto, mientras que el segundo es el del bilateralismo competitivo. El regionalismo aparece entonces para algunos desde la década del 2000 más que como un proceso económico, como un proceso intensamente político en cuanto se convierte «en una herramienta (...) para aunar estrategias y objetivos que los gobiernos buscan para coordinar los términos de la competencia en la cual agentes políticos y económicos rivales se enfrentan» (Tussie, 2009: 170).

El principal argumento de este trabajo es que la diferencia más importante entre ambos modelos de integración comercial está dada más por variables políticas que económicas. Ninguno de los dos modelos es una panacea; en definitiva, lo que hacen es reflejar una puja que tiene sobre todo connotaciones ideológicas en América Latina. Esta puja se da, por un lado, entre los países que desde los años noventa han mantenido políticas neoliberales y, por el otro, aquellos otros que en la última década han elegido gobiernos de izquierda con ideas claramente basadas en un papel activo y neodesarrollista del Estado, tal es el caso en América del Sur de Argentina (2003, 2008), Bolivia (2005, 2009), Brasil (2002, 2006, 2010), Ecuador (2006, 2013), Paraguay (2008, interrumpido en 2012 por un golpe institucional), Uru-

guay (2004, 2009) y Venezuela (1998, 2000, 2006, 2012, 2013). Vale destacar que el modelo de regionalismo abierto orientado hacia la consolidación de mercados regionales, pero anclado también en la globalización y un modelo de desarrollo orientado a las exportaciones, se caracteriza por una relativamente baja protección externa en el marco de principios neoliberales y el objetivo de constituir uniones aduaneras, como han intentado ser el Mercosur y la Comunidad Andina. Este modelo enfrenta en la actualidad grandes desafíos de consolidación después de varios años de pretender alcanzar niveles de integración profundos y no lograr ese objetivo. Con el cambio hacia gobiernos de izquierda, podía esperarse que estas estructuras subregionales se consolidaran, pero ello no ha sucedido de la forma esperada.

Figura 1. Dos modelos competitivos de Integración*



*En gris claro los países sumados a la estrategia de bilateralismo asimétrico, y en gris oscuro los países con gobiernos de izquierda bien integrados en el Mercosur o en la CAN (Ecuador y Bolivia).

Fuente: Elaboración propia

El modelo de bilateralismo competitivo, basado en la firma de TLC bilaterales asimétricos, es decir, entre un país en desarrollo y uno desarrollado, caracterizado por la plétora de tratados bilaterales de comercio que se han firmado en los años 2000 con el liderazgo de Estados Unidos y la UE, también enfrenta sus problemas, ya que en muchos casos no han brindado los beneficios comerciales esperados. En primer lugar, porque las negociaciones con los países desarrollados no han sido siempre beneficiosas para los países latinoamericanos, y, en segundo lugar, porque la crisis y desaceleración económica en los países del Norte no ha permitido a los países latinoamericanos sumados a esta estrategia sacar los beneficios que esperaban de esos acuerdos debido a la desaceleración económica de Estados Unidos y Europa. Sin embargo, tres países en la región –Chile, México y Perú– se han convertido en pioneros de los acuerdos bilaterales múltiples al volcarse por completo en esta estrategia. Esto ha partido claramente en dos el panorama regional. En términos geopolíticos, la mayoría de los países latinoamericanos que están sobre el Pacífico, excepto Ecuador, han adoptado la estrategia de bilateralismo competitivo de la mano del liderazgo de Estados Unidos, mientras que los países que están sobre el Atlántico, excepto Centroamérica, han seguido atados a sus acuerdos subregionales de la época del regionalismo abierto, dando paso a nuevos acuerdos que algunos autores califican como regionalismo poshegemónico o posliberal, como es el caso de la Unasur bajo el liderazgo de Brasil, con contenidos que van más allá de lo comercial (Cienfuegos y Sanahuja, 2010; Serbin, 2007-2008; Riggiozzi, 2012).

De acuerdo con Van Langenhove y Zwartjes (2013), la efectividad de un líder regional como Brasil está determinada por su voluntad de actuar, su capacidad de liderazgo y la aceptación de los otros actores en la región. Asimismo, la definición clásica de un poder intermedio como Brasil es la de «un Estado cuyos líderes consideran que no pueden actuar solos efectivamente, pero que podrían tener un impacto sistémico en un grupo pequeño o a través de una institución internacional» (Keohane, 1969: 265). El concepto de líderes regionales requiere para su refinamiento una definición que contenga la capacidad de ganar e influir a los seguidores. Difiere del concepto de hegemonía porque esta es la capacidad de un Estado poderoso como Estados Unidos de dictar políticas para otros estados. La diferencia es que cuando la literatura se refiere a liderazgo relaciona el concepto con la capacidad de comprometer a otros estados subordinados a que adopten los objetivos del líder regional como propios. En el caso de Mercosur, esta capacidad debería tenerla Brasil, pero, como señala Malamud (2011), este país se convierte, al menos en el ámbito comercial, en un líder sin seguidores. Bouzas (2009) plantea que Brasil ha tenido en el Mercosur dificultades para liderar de manera consistente, tanto por las resistencias políticas domésticas a

pagar costos, como por la escasez de recursos. Sin embargo, aunque la agenda comercial intrarregional avanzó con dificultades en el Mercosur, Brasil decidió crear la Comunidad Sudamericana de Naciones en 2004, integrada por los países miembros de la CAN y el Mercosur sumados a Chile, Guyana y Surinam. Este proyecto liderado por Brasil se convirtió después en lo que es hoy la Unasur, que tiene entre sus objetivos mover el foco de la agenda comercial y llevarlo hacia una integración económica y productiva más amplia, buscando sobre todo áreas de cooperación política, social, cultural, donde destacan las iniciativas en términos de energía, infraestructura y finanzas (Cienfuegos y Sanahuja, 2010). Brasil comienza a prestarle más atención a la región suramericana porque la ve como una base necesaria para alcanzar la condición de jugador global y, por ello, necesita representar un papel más fuerte de liderazgo regional (Wehner, 2011).

El liderazgo también ha sido ejercido claramente en la región tanto por Estados Unidos como por la UE, ya que varios países latinoamericanos los han seguido en la firma de los TLC y han creado un sistema de ejes y rayos donde ambos han firmado un sinnúmero de nuevos acuerdos bilaterales de comercio sin conexión entre sí pero que han marcado claramente intensas divisiones políticas en los países de la región plasmadas a través de modelos alternativos de integración regional o bilateral. Asimismo, estos acuerdos han sido un esfuerzo para anclar las reformas neoliberales y compromisos «OMC-plus» que luego pueden ser usados en otros foros negociadores (Quiliconi y Wise, 2009).

El presente trabajo está dividido en cuatro partes. En primer lugar aborda la trayectoria y los desafíos que han enfrentado tanto la CAN como el Mercosur, así como el contexto en el que surge el regionalismo abierto en la región. La segunda sección explora la competencia entre Brasil y Estados Unidos en las negociaciones del ALCA y cómo el fracaso de estas negociaciones dio paso a la estrategia de bilateralismo competitivo o liberalización competitiva que Estados Unidos implementó en América Latina, y cómo a partir de allí surgen otros clivajes regionales como la Alianza del Pacífico. En la tercera sección se aborda el surgimiento de la Unasur como espacio de consolidación subregional suramericano, liderado por Brasil, pero que se aleja de lo que tradicionalmente entendemos por integración regional a la Bela Balassa¹, ya que no aborda temas comerciales. La última sección concluye sobre los principales clivajes que se dan hoy en América Latina.

1. En referencia al clásico de Bela Balassa (*Teoría de la integración económica*, 1961), en el cual establecía una clasificación de las etapas del proceso de integración económica hasta una unión total.

El comienzo del regionalismo abierto: el Mercosur y la CAN

Hacia mediados de los años noventa del siglo pasado, el viejo regionalismo latinoamericano, que comenzó en los años sesenta con la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)² y la subsiguiente Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en 1980, basadas en la sustitución de importaciones, fue reemplazado en la región por un nuevo paradigma de regionalismo abierto. Llamado «nuevo regionalismo», este tiene como principales objetivos promover el acceso a mercados y la eficiencia, no solo a través de la liberalización comercial regional, sino también utilizando la liberalización global que se daba en ese momento en el que el neoliberalismo promovía la apertura de mercados.

El Mercosur

El Mercosur, creado en 1991 por el Tratado de Asunción y que luego fue enmendado en 1994 por el Protocolo de Ouro Preto, es el acuerdo más representativo en América Latina de esta tendencia de regionalismo abierto. En sus comienzos, que datan de 1985, los presidentes Raúl Alfonsín de Argentina y José Sarney de Brasil firmaron el Programa de Integración para la Cooperación Económica, conocido como PICE. Originalmente se buscaba la mutua protección de las democracias nacientes y, a tal efecto, los gobiernos desarrollaron una serie de medidas de confianza bilaterales entre sus fuerzas armadas y firmaron protocolos sectoriales que reflejaban el espíritu desarrollista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de la ONU. Sin embargo, a comienzos de los años noventa, el proceso cambió el rumbo para sumarse a la ola de regionalismo abierto que se produjo en un nuevo contexto de reformas de democracia en lo político y neoliberales en lo económico. Es así que en 1991, presionados por el anuncio del presidente de Estados Unidos, George Bush padre, sobre la creación de la Iniciativa para las Américas, Argentina y Brasil junto con Paraguay y Uruguay crearon el Mercosur con el fin de reducir todas las barreras arancelarias y no arancelarias, así como alcanzar una unión aduanera en un período de cuatro años.

2. En este también se incluyen la creación del Mercado Común Centroamericano (1960) y del Grupo Andino (1969).

El Mercosur, en contraste con la Comunidad Andina, tiene una estructura institucional más rudimentaria, no hay instituciones supranacionales y el proceso de negociación ha sido siempre marcadamente intergubernamental. Cada decisión en el Mercosur fluye principalmente a través de los poderes ejecutivos de los estados miembros, y depende de la aprobación final de las cumbres de presidentes del Mercosur que se realizan dos veces al año. Este modelo de negociación permanente intergubernamental, o más precisamente interpresidencial, ha favorecido un patrón de integración regional que se caracteriza por ser altamente flexible en términos de decisiones y con bajos niveles de implementación. Los decisores se han preocupado poco por la factibilidad de implementación de las decisiones regionales y la burocracia ha tenido poco compromiso con las políticas adoptadas a nivel presidencial. El Arancel Externo Común (AEC) es un claro ejemplo de esta tendencia (Quiliconi *et al.*, 2011).

Aunque el Mercosur aparecía hasta 1998 como uno de los proyectos de integración más exitosos del mundo en desarrollo, la construcción del AEC fue muy controvertida desde el inicio de su negociación, sobre todo porque en gran medida fue creado a imagen y semejanza de la estructura arancelaria brasileña que no reflejaba las necesidades de los socios menores. El AEC incluyó un número importante de excepciones para productos sensibles y posibilidades de libre comercio para productos especiales, como bienes de capital e informáticos, que no eran producidos por los países más pequeños del acuerdo, pero sí por Brasil (Botto y Quiliconi, 2010). El AEC permitió también que dos grandes sectores quedaran exentos del mismo: el automotriz y el del azúcar. Debido a las diferencias de intereses, el AEC ha sido perforado sistemáticamente, lo que ha requerido que las reglas de origen se apliquen aún a los productos comerciados intrarregionalmente y que exista el doble cobro de AEC para los productos que entran desde terceros países. En suma, el AEC del Mercosur se aplica efectivamente solo a un 35% del comercio extrarregional del acuerdo, según estimaciones recientes (Bouzas, 2008), y la mayor parte es para aquellos productos que tienen arancel cero.

Hacia finales de los años noventa, el proceso de integración del Mercosur ya mostraba fisuras importantes: los compromisos no se habían cumplido y los avances para conformar la unión aduanera se estancaron; a ello se sumó la devaluación del real brasileño de 1998 seguida de la crisis en Argentina de 2001, sucesos que agravaron aún más la situación del bloque. Los estados miembros comenzaron a aplicar cada vez más medidas unilaterales para proteger sus mercados, lo que generó profundos enfrentamientos bilaterales principalmente entre Argentina y Brasil. Junto con la recuperación económica después de las crisis de Brasil y Argentina, y el cambio ideológico hacia gobier-

nos más de izquierda en la mayoría de los países del Mercosur, el tema de las asimetrías fue incorporado en la agenda regional. En 2003 se creó el Fondo para la Convergencia Estructural (FOCEM), y además se implementó también un programa de cooperación intraindustrial para la integración productiva y la creación de cadenas de valor en la región (Bouzas, 2009). Sin embargo, el cambio ideológico no trajo consigo una mayor profundización del Mercosur como unión aduanera, sino que, por el contrario, se produjo un cambio en la concepción de desarrollo donde muchas de las premisas neoliberales dieron paso a modelos más desarrollistas y nacionalistas que reflejan más las concepciones de la CEPAL de los años 1950 y 1960, y disienten con varias de las premisas del regionalismo abierto que son pilares incumplidos del Mercosur.

De esta manera, a pesar de la prohibición de las barreras no arancelarias en el Tratado de Asunción, estas han proliferado especialmente en tiempos de crisis y en sectores sensibles, además de caracterizar los mayores conflictos entre los socios del Mercosur en los últimos tiempos. Las licencias de importación no automáticas se volvieron frecuentes para controlar las importaciones cuando el desempleo comenzó a subir, el desequilibrio comercial aumentó y se produjo el riesgo de un efecto derrame de la crisis del Norte que comenzó en 2008. Las medidas intrarregionales de alivio comercial como el *antidumping* se aplican a menudo entre los socios del Mercosur, principalmente cuando los tipos de cambio están desalineados o hay desaceleración en el crecimiento. Pese a que existe una normativa en el Mercosur sobre el alivio comercial, los protocolos nunca han sido implementados y el uso de estos instrumentos debilita la integración entre los miembros. Por otro lado, el Mercosur también encorsetó a sus miembros en términos de negociaciones externas. Con la decisión 32 del 2000, acordaron que los países miembros llevarían adelante negociaciones externas conjuntas, hecho que dificultó muchas de las negociaciones que sus miembros, sobre todo los más pequeños, hubieran querido llevar adelante con varios socios³.

La evolución del comercio intrarregional bajo los esquemas de regionalismo abierto ha sido positiva. Entre 1990 y 2000 las exportaciones de América Latina con destino intrarregional crecieron a un ritmo medio anual del 14,4%, y entre los años 2000 y 2008 un 15,2%, en tanto que las exportaciones totales crecieron en esos mismos períodos un 9,2% y un 12,4% respectivamente

3. La posible negociación de un acuerdo bilateral entre Uruguay y Estados Unidos puso en jaque al Mercosur durante algunos meses, cuando el país del sur coqueteó con la posibilidad de abandonar el Mercosur para poder firmar este TLC.

(Sanahuja, 2012). Sin embargo, la densidad del comercio dentro de los modelos de integración latinoamericanos es aún baja, especialmente en comparación con el de la UE, que ocupa un 67%. Para la CAN, los flujos de comercio intrarregional son inferiores al 10% de las exportaciones en el último quinquenio; en el caso del Mercosur, las exportaciones intrarregionales no alcanzan el 15% del total (Durán Lima y Lo Turco, 2010). El Mercosur ha logrado crear un mercado parcialmente integrado, donde ha primado más la retórica presidencial que la profundización real de la iniciativa. En particular, desde la recuperación económica del bloque a partir del 2003 y la llegada de nuevos líderes de izquierda, el bloque se ha alejado de la retórica del regionalismo abierto de los noventa y ha comenzado a promover la integración productiva más allá de la mera liberalización comercial. No obstante, el bloque enfrenta aún grandes desafíos relacionados con la falta de profundización de la agenda de integración, que no ha logrado pasar de los logros en la liberalización comercial intrarregional a políticas comunes tanto a nivel financiero, de alivio comercial, de infraestructura y de construcción institucional, entre otros.

En el año 2005 Venezuela pidió unirse al Mercosur como miembro pleno. En un principio, se esperaba que ambos acuerdos regionales –Mercosur y CAN– pudieran integrarse, pero a pesar de que se han llevado a cabo algunas negociaciones bajo el Acuerdo de Complementación Económica número 59 (ACE 59), la unión de ambos bloques parece lejos de completarse, especialmente por las divergencias políticas en la región andina. En abril del 2006, el presidente venezolano Hugo Chávez anunció la renuncia de Venezuela a la CAN, después de manifestar que Colombia y Perú habían dañado seriamente el espíritu del acuerdo regional al haber firmado TLC con Estados Unidos. Sin embargo, el acceso definitivo de Venezuela al Mercosur fue sistemáticamente bloqueado por el congreso paraguayo, hasta que en 2012 Venezuela fue aceptada como miembro pleno debido a la suspensión de Paraguay del Mercosur por un golpe institucional. Esta oportunidad fue usada por los presidentes de Argentina, Brasil y Uruguay para incorporar a Venezuela como miembro pleno, algo que no había sido posible desde su demanda en 2006. Dada la muy reciente incorporación plena de Venezuela al Mercosur, junto con la incertidumbre política a la que se enfrenta ese país por la muerte de Hugo Chávez en marzo de 2013, es aún prematuro hacer un balance de cómo esta nueva membresía afectará el perfil del bloque regional. Siguiendo esta tendencia, Bolivia solicitó también ser miembro pleno del Mercosur en diciembre de 2012 y se espera que la adhesión completa se produzca en un plazo de cuatro años. Ecuador puede requerir lo mismo en un futuro cercano, y de esta manera el Mercosur se consolidaría como el acuerdo que reúne a los países con modelos más neodesarrollistas.

La CAN

La CAN pasó de ser una unión aduanera imperfecta a involucrar en los últimos años hacia una zona de libre comercio imperfecta, dados los TLC de Colombia y Perú con Estados Unidos y otros socios. Comprende actualmente a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, pero ha tenido una membresía oscilante a lo largo de los años. El bloque regional fue recreado en la época del regionalismo abierto en 1996 con la firma del Pacto Andino. Sin embargo, tiene sus orígenes en el acuerdo de Cartagena de 1969. Originalmente, el pacto andino incluyó a Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú. En 1973 se unió Venezuela y en 1976 Chile abandonó el acuerdo. Finalmente, como se ha puntualizado en la sección anterior, en 2006 Venezuela anunció también su abandono del acuerdo. Se considera uno de los acuerdos regionales más institucionalizados dentro del mundo en desarrollo. La profundidad y desarrollo de sus instituciones hacen que el acuerdo sea comparado con la UE, por sus cualidades supranacionales que supuestamente impidieron las desviaciones unilaterales que sufre el Mercosur. No obstante, esta estructura institucional más rígida no ha podido asegurar la concreción de la unión aduanera cuando ha habido fuertes desacuerdos ideológicos entre sus miembros, particularmente cuando Estados Unidos ha tentado a los países andinos para firmar acuerdos bilaterales (Vigil Toledo, 2012).

En 1993, y bajo los preceptos del nuevo regionalismo, la CAN estableció un área de libre comercio formada por Bolivia, Colombia, Ecuador, y Venezuela y acordó, como también hizo el Mercosur, la implementación del AEC en la decisión 370 de 1994; sin embargo, esa implementación resultó aún más compleja que la del Mercosur. En el momento de la decisión 370, Bolivia fue exceptuada bajo un tratamiento más favorable y Perú no formó parte del proceso. Colombia y Venezuela adoptaron el AEC en 1994 seguidos de Ecuador en 1995. Para retener a Perú en el acuerdo, los miembros aceptaron exceptuarlo en 1997 (Casas Gragea, 2005). Se esperaba que la unión aduanera que funcionaba en efecto para Venezuela, Colombia y Ecuador, incorporara gradualmente a Bolivia y Perú y alcanzara la adopción completa del AEC en 2005. Pero el fracaso del ALCA, que trajo aparejado posteriormente la estrategia de bilateralismo competitivo de Estados Unidos y la oferta hacia algunos países andinos de firmar TLC, terminó por desestabilizar la implementación del AEC en la CAN (Fairlie, 2010).

Los desacuerdos en los intereses de los países dentro de la CAN se hicieron evidentes cuando Perú, Ecuador y Colombia iniciaron negociaciones para firmar acuerdos de libre comercio con Estados Unidos en 2004 sin haber tenido un consenso interno con sus otros socios. Al comenzar estas negociaciones con el país norteamericano, el AEC fue puesto como parte de la negociación bilateral con Estados Unidos, impidiendo su consolidación final que se esperaba para 2005. Venezuela argumentó que estos acuerdos de libre comercio bilaterales nulificaban

el AEC y sobrepasaban la ley comunitaria de la CAN, lo que dio pie a la retirada de Venezuela de la misma. Sin embargo, entre los países andinos que negociaban con Estados Unidos y que de alguna manera perpetuaban los principios del regionalismo abierto, se produjo una defección cuando las negociaciones entre Ecuador y Estados Unidos fracasaron. Con la llegada de Correa al poder se produjo una clara ruptura entre los países con gobiernos de izquierda –Bolivia, Ecuador y Venezuela– y los países con gobiernos más afines a las ideas neoliberales que han abrazado estrategias abiertas de integración con los países desarrollados.

Mientras Perú y Colombia firmaron acuerdos bilaterales de comercio tanto con Estados Unidos como con la UE, cada uno puso su AEC bajo negociación y acordó plazos individuales con estos países para alcanzar las zonas de libre comercio. El clivaje ideológico que se produjo en la CAN terminó por fracturar el acuerdo, algo que el Mercosur no debió soportar gracias al alineamiento ideológico de sus gobiernos que se declaran desarrollistas. Estas diferencias llevaron a la agudización de una crisis en la CAN, que no solo supuso la retirada de Venezuela, sino también litigios ante el Tribunal Andino por parte sobre todo de Bolivia. Este país entabló juicios contra los países que habían firmado TLC por los cambios que implicaban en la normativa comunitaria andina principalmente de propiedad intelectual (Fairlie, 2010). Perú ha tenido que eliminar desde el momento que firmó un TLC con Estados Unidos su regulación de banda de precios; pero también se ha convertido en un jugador global al estilo de Chile y ha completado TLC con la UE, Canadá y China, entre otros. La UE intentó abrir negociaciones con la CAN en 2005 y pidió que ordenaran su AEC, pero las divergencias en el interior del acuerdo eran ya muy profundas. De manera parecida, Canadá y la CAN comenzaron negociaciones para un TLC en 2008, aunque finalmente las negociaciones se decidieron por acuerdos bilaterales con Colombia y Perú. En esencia, la CAN se ha convertido en una zona de libre comercio con grandes estructuras institucionales que contiene dos subbloques: uno que busca aumentar su inserción internacional a través de TLC y otro que se orienta más hacia la región y mira al Mercosur como alternativa.

Al contrario del Mercosur, la CAN ha logrado desarrollar y regular las medidas de alivio comercial para las importaciones intra y extrarregionales; asimismo ha apoyado sectores económicos regionales y programas sectoriales de una extensión aún no alcanzada en otras regiones. Los cuatro sectores que tienen programas sectoriales son el automotriz, el metalmecánico, el acero y los petroquímicos. En cuanto a los sectores con desventajas nacionales, hay un fondo de 2009 que se creó para el desarrollo rural, ya que el sistema de banda de precios tuvo que ser abandonado por aquellos países que firmaron TLC con Estados Unidos. Este sistema ha sido aplicado históricamente a productos agrícolas como el azúcar, el maíz blanco y amarillo, el pavo, el cerdo, los productos avícolas, la leche y el arroz, entre otros; y, en principio, su objetivo es ayudar a garantizar la provisión

de alimentos y proteger a las comunidades locales. El Fondo para el desarrollo rural establecido en 2009 tiene como objetivo principal promover de forma equitativa todas las áreas rurales de los países andinos para garantizar la seguridad alimentaria y el desarrollo de la agricultura (Quiliconi *et al.*, 2011).

La principal particularidad de la CAN es su estructura institucional sólida. Esto se hace evidente en los mecanismos de alivio comercial, que permiten a los miembros una compensación cuando existen desequilibrios macroeconómicos entre ellos, así como en los programas agrícolas, que les permiten compensar tanto la sobreproducción como la subproducción de productos agrícolas. La otra cara de la moneda es que esta alta institucionalización ha resultado ser un corsé complejo que ha quitado relevancia a la CAN frente a los TLC bilaterales y ha ocasionado la defección de Venezuela con daños importantes para el comercio intrarregional andino. En suma, lo que se ha producido en América del Sur es lo que Bouzas y otros llaman un «reemplazo de la convergencia liberal (...) por estrategias diversas e incluso divergentes de inserción internacional» (Bouzas *et al.*, 2007: 62). La subregión suramericana queda así dividida en dos: por un lado, Argentina, Brasil, Bolivia, Ecuador, Uruguay y Venezuela, que oscilan entre diferentes estrategias de inserción basadas en ideas desarrollistas y opuestas al neoliberalismo; por el otro, Chile, Colombia y Perú, que han profundizado estrategias de regionalismo abierto y han firmado TLC con Estados Unidos.

Asimismo, el nuevo elemento que ha aparecido recientemente en la región latinoamericana es la firma de la Alianza del Pacífico, lanzada en abril del 2011 por el expresidente de Perú, Alan García, y conformada por Chile, Colombia, Perú y México. Con la firma del Acuerdo Marco en abril del 2012 por parte de estos cuatro países, esta alianza acerca nuevamente a México a la región latinoamericana y se convierte en un proyecto que busca ser un sistema de integración latinoamericana abierto a otros socios que ejerza de contrapeso al Mercosur. Tiene por objetivo, como lo plantea la Declaración de Lima, «profundizar la integración entre estas economías y definir acciones conjuntas para la vinculación comercial con Asia-Pacífico, sobre la base de los acuerdos comerciales bilaterales existentes entre los estados parte». Varios países participan como observadores de esta iniciativa: Australia, Canadá, Costa Rica, España, Guatemala, Japón, Nueva Zelanda, Panamá, Paraguay, Portugal y Uruguay⁴. La iniciativa es aún incipiente, pero dada la cantidad e importancia de los países que han solicitado ser observadores es posible que este acuerdo consolide un polo alternativo de integración comercial al Mercosur.

4. Véase más información en: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&cid=166&Itemid=185

El fracaso del ALCA y la ruta hacia los acuerdos bilaterales

Como señala Bhagwati (2008: 43) «cuando los países en desarrollo forman TLC con un poder hegemónico las motivaciones pueden ser diferentes a las motivaciones que existen si forman TLC entre ellos». En este caso, la mayoría de los países latinoamericanos se volcaron a firmar acuerdos bilaterales con Estados Unidos una vez que las negociaciones del ALCA fracasaron y las negociaciones de la ronda multilateral de Doha se fueron estancando cada vez más. El cambio en la estrategia de Estados Unidos hacia el bilateralismo aparece sobre todo con la implosión gradual de las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que tienen su pico de fracaso en la reunión ministerial de Cancún de septiembre de 2003 y la desintegración subsecuente de las negociaciones del ALCA en la reunión de Miami del mismo año. El fracaso de las negociaciones de la OMC afectaron las negociaciones del ALCA de forma negativa, particularmente porque uno de los temas más controvertidos de las negociaciones del ALCA para los países latinoamericanos fue los subsidios agrícolas, y Estados Unidos alegaba que ese tema debía ser resuelto multilateralmente en la OMC.

En la medida en que la conclusión y el acuerdo en las negociaciones del ALCA parecían cada vez más lejanos de alcanzar, los líderes en Estados Unidos hicieron un cambio de estrategia y comenzaron a negociar acuerdos de comercio bilaterales como uno de los pocos medios posibles para llevar adelante la liberalización comercial en esta región. Robert Zoellick, el representante de comercio de Estados Unidos entre 2001 y 2005, llamó a tal cambio en la política económica exterior del país del Norte, estrategia de «liberalización competitiva» (Quiliconi y Wise, 2009). Una estrategia que fue implementada como el único credo de política comercial por el Departamento de Comercio desde 2002 y hasta el fin de la Administración Bush en 2008. Con las negociaciones del ALCA estancadas y la ronda de Doha sin progresos, los acuerdos bilaterales mantuvieron a flote el proyecto de liberalización comercial de Zoellick (Destler, 2007). La UE desarrolló asimismo durante esos años la estrategia de firmar acuerdos bilaterales de comercio con países latinoamericanos y, de esta forma, tanto la UE como Estados Unidos se turnaron para liderar y competir por cerrar estas negociaciones con diversos países latinoamericanos.

Con la excepción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)⁵, que fue firmado en 1992, el resto de los acuerdos bilaterales asimétricos

5. Formado por Canadá, Estados Unidos y México, el TLCAN es el primer TLC Norte-Sur de la región.

comenzaron a proliferar en el hemisferio en los años 2000. La UE, por ejemplo, firmó el primer acuerdo bilateral en América Latina con México en el año 2000. Luego comenzó a negociar un acuerdo bilateral con Chile, firmado en 2002, en paralelo a las negociaciones que había comenzado Estados Unidos y que fueron completadas en 2004. Asimismo, la UE intentó negociar un TLC con el Mercosur desde 1998, pero a pesar de las múltiples marchas y contramarchas, ese acuerdo no ha logrado ser firmado. Tanto la UE como Estados Unidos compiten en el hemisferio por llevar adelante negociaciones sobre TLC similares. En cierto modo es una competencia por mantener el equilibrio de influencias políticas en América Latina y también por establecer reglas «OMC-plus» de acuerdo con sus intereses respectivos. Aun después de que expirara el *fasttrack* o Acuerdo de Promoción Comercial (TPA, por sus siglas en inglés) en Estados Unidos y de la crisis de 2008, la tendencia a firmar TLC asimétricos ha continuado aumentando en América Latina. Por ejemplo, en 2010, la UE firmó TLC con los países centroamericanos, Colombia y Perú, siguiendo una vez más los pasos de Estados Unidos en la región. Por otro lado, la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA)⁷ también se ha unido a esta tendencia, así como varios países asiáticos.

Estas nuevas opciones que ponen sobre la mesa tanto Estados Unidos como la UE cambiaron la matriz de incentivos para los países latinoamericanos, en la medida en que se abrió una nueva ruta para asegurar y obtener mejor acceso a mercados en el Norte y atracción de flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) con reglas más estables. Una vez que se abrió la posibilidad de firmar acuerdos bilaterales con países desarrollados, y dado el estancamiento de las negociaciones tanto a nivel multilateral como hemisférico, cambió la matriz de incentivos para los países latinoamericanos, que se han vuelto más proclives a firmar estos acuerdos asimétricos más allá de las condiciones de desequilibrio de poder que les presentan estas negociaciones. De hecho, muchos de estos países ya le habían requerido a Estados Unidos firmar acuerdos bilaterales para alcanzar paridad con el TLCAN, pero la potencia norteamericana se había negado a negociar bilateralmente hasta principios de los 2000. Por otra parte, la expansión de estos TLC y del comercio internacional fue vital para la seguridad de Estados Unidos después del 11-S; de hecho, muchos de estos acuerdos bilaterales de comercio que se firmaron con América Latina tuvieron en cuenta la posibilidad de que Estados

6. Este término se refiere a la potestad que le delega por voto el Congreso de Estados Unidos al presidente para negociar acuerdos internacionales de comercio que el propio Congreso no puede enmendar y debe aprobar o rechazar a libro cerrado.

7. La EFTA está compuesta actualmente por Liechtenstein, Islandia, Noruega y Suiza.

Unidos obtuviera su apoyo en Naciones Unidas cuando se produjo la invasión a Irak. Como se planteó al principio de este trabajo, la competencia entre los modelos de integración comercial genera distintas dinámicas políticas, no solamente económicas. Solís y otros (2009) exploran la competencia para firmar acuerdos bilaterales y muestran que, en el caso de la cuenca del Pacífico, esa competencia por acuerdos bilaterales se da entre Estados Unidos y la UE, pero también como forma de intentar circunscribir el poder político de Brasil en la región (Quiliconi y Wise, 2009). Mientras que la competencia se produce por cuestiones políticas, legales (difusión de normas) y de influencia para los países desarrollados, para los países latinoamericanos la competencia por firmar estos acuerdos está relacionada con cuestiones económicas, como un mejor acceso a los mercados de los países desarrollados y unas reglas más claras para atraer IED.

En resumen, el cambio de orientación de los países del Norte en su política comercial externa trajo aparejada una preferencia hacia TLC bilaterales, alterando los intereses de muchos países latinoamericanos, que eligieron firmar acuerdos bilaterales con beneficios inmediatos en lugar de esperar a posibles, pero no ciertos, acuerdos más equilibrados tanto en el ALCA como en la OMC.

Del Mercosur a la Unasur: ¿una forma de competencia con el bilateralismo asimétrico?

Aunque Estados Unidos en la actualidad no actúa como líder regional en América del Sur, sí podemos comparar el liderazgo o la hegemonía que ha ejercido a través de los acuerdos bilaterales de comercio con el liderazgo regional que pretende ejercer Brasil. La estrategia de TLC bilaterales puede colocar a Estados Unidos en situación de hegemonía benevolente porque, en última instancia, y más allá de que las negociaciones no hayan sido simétricas, este no ha forzado a ningún país a firmar TLC. De hecho, la mayoría de los países que han firmado TLC con Estados Unidos son los que en un principio tenían interés en firmar el ALCA, pero no pudieron avanzar por la oposición de Brasil, Venezuela y el Mercosur a cerrar el acuerdo. Desde el punto de vista de Estados Unidos, la integración hemisférica debería haber conllevado la inmersión del Mercosur dentro de un TLCAN ampliado, en el cual la potencia norteamericana hubiera estado en el centro. Algunos funcionarios de la Administración Bush expresaron en varias ocasiones que el Mercosur era nocivo para el ALCA, y que también era una amenaza para el regionalismo hemisférico (Carranza, 2000: 124; Bandeira, 2004: 133-35; Smith, 2010: 189). Este escenario era temido por Brasil, un país

que tenía sospechas en cuanto a los beneficios del ALCA, a la que veía como un «obstáculo al diseño del liderazgo brasileño dentro del orden regional» en América del Sur (Cervo y Bueno, 2008: 488).

Brasil, como parte de los países BRICS (Brasil, Federación Rusa, India, China y Sudáfrica), ha querido durante mucho tiempo alcanzar el reconocimiento internacional como un «país grande» (Lima y Hirst, 2006), sobre todo desde el momento en que Goldman Sachs incluyó a Brasil en los BRICS y la identificación de este país como un poder emergente se volvió indudable. Sin embargo, a diferencia de los otros BRICS, Brasil se define más por su *poder suave*, principalmente porque a pesar de ser la economía más grande de América Latina no es la más rica. Dada esta debilidad, el país siempre ha creído que el apoyo de la región era necesario para reforzar sus aspiraciones globales (Hurrell *et al.*, 2000). Poggio Texeira (2011) puntualiza que en la estrategia de Brasil ha sido muy importante asegurar y reforzar su posición en la región de América del Sur para así evitar ser absorbido por un acuerdo hemisférico. Un hecho fundamental para construir esta estrategia fue la creación del Mercosur en 1991. Tan pronto como George H. W. Bush anunció la Iniciativa para las Américas, Brasil respondió que solo negociaría un acuerdo hemisférico dentro de un marco común para los cuatro países del Mercosur.

Desde principios de los noventa, varias administraciones brasileñas comenzaron a mencionar con frecuencia la idea del espacio suramericano. Por ejemplo, cuando Fernando Henrique Cardoso fue ministro de Relaciones Exteriores mencionó la idea de una «plataforma suramericana» (Cardoso, 1994: 185); luego, como presidente, consideró el Mercosur como «un polo desde el cual organizaremos el espacio suramericano» (Cardoso y Pompeu de Toledo, 1998: 127). El Mercosur era entonces visto como un eje alternativo que construiría su polo subregional de atracción en el hemisferio para crear obstáculos a una difusión más fuerte de Estados Unidos en América del Sur. Finalmente, en el año 2000, se produjo la consolidación política tangible de la cristalización de esta idea cuando Brasil juntó por primera vez a todos los líderes suramericanos en una conferencia en Brasilia con el fin de discutir una variedad de temas relacionados con el sistema subregional. Esta reunión, por un lado, fue el primer encuentro de alto nivel de presidentes suramericanos y, por el otro, dejó claro el reconocimiento tácito de que la intención del liderazgo de Brasil se circunscribía a América del Sur, al excluir a otros presidentes latinoamericanos con los cuales existían intereses más divergentes. Esta iniciativa dio lugar a la creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones en 2004, que más tarde cambió su nombre a Unasur en 2008.

Burges (2009: 59) argumenta que la reunión del año 2000 fue «el primer encuentro exclusivo de presidentes suramericanos, dándole significado simbólico a Suramérica como una entidad geopolítica viable», y su resultado sugiere «una aceptación implícita de un rol de liderazgo consensuado» que Brasil ha intentado

llevar adelante desde entonces. El Mercosur, por su parte, constituye un círculo cercano a la Unasur, pero sus agendas temáticas no coinciden, ya que esta última no aborda temas comerciales *per se* más allá de una supuesta futura unión entre el Mercosur y la CAN. A pesar de que en el año 2000 el Mercosur pasaba por un momento de crisis, el presidente Cardoso describió la reunión en Brasilia como un «momento de reafirmación de la identidad suramericana como una región», y añadió que un «acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la CAN sería la espina dorsal de Suramérica como un espacio económico extendido» (Falomir, 2011), quizás como una forma de salvar la cara del Mercosur, que experimentaba un proceso de estancamiento y falta de resultados positivos en ese momento. Desde el 2005, el regionalismo está siendo repensado en América del Sur con un diseño que llaman posliberal o poshegemónico (Riggirozzi, 2012; Sanahuja, 2012) que intenta ir más allá de las premisas del regionalismo abierto que tenían sus pilares en el Consenso de Washington. Tanto la Unasur como la Alianza Bolivariana de los Pueblos de Nuestra América (ALBA) son los mayores ejemplos de esta reconfiguración regional. El análisis del ALBA excede los objetivos de este trabajo, pero al focalizarnos en la Unasur creemos que esta nueva conceptualización genera grandes desafíos para la literatura tradicional de integración regional, que solo concebía esta integración en términos económicos.

Al contrario de la estrategia de Estados Unidos, que se basa casi específicamente en tratados de libre comercio, y en ese sentido es más restrictiva pero más tradicional, Brasil parece poner en práctica una estrategia de hegemonía o liderazgo cooperativo, en la cual intenta resaltar una identidad común para hacer que todos los estados de América del Sur confluyan en torno del proyecto político de establecer esta región como una región distinta dentro del hemisferio y de América Latina; de esa forma aumentan también los costos de un involucramiento más profundo de Estados Unidos en la subregión. Sin embargo, la agenda que Brasil propone en la Unasur parece orientarse a una agenda positiva centrada en la creación de instituciones y políticas comunes en cuestiones no comerciales (Cienfuegos y Sanahuja, 2010; Sanahuja, 2012). De esta forma parece que Brasil intenta dejar de lado los temas irresolubles del Mercosur para construir un liderazgo regional más abarcador a partir de las confluencias comunes y áreas más proclives a la cooperación, como pueden ser las políticas de salud, defensa, infraestructura y energía. Esta nueva etapa de *posnuevo regionalismo* pone a la política en el centro de la escena de la mano de los intentos de Brasil y, en menor medida, de Venezuela, por ejercer el liderazgo en la región. Queda aún abierta la pregunta de cómo reconfigurará la Alianza del Pacífico la región del Arco del Pacífico, y si esa será tan solo una forma de contrarrestar el Mercosur o afectará también a la Unasur. Por el momento, el foco parece estar puesto solo en temas comerciales, pero la presencia de México en la Alianza puede generar también competencia entre ambos países por el liderazgo regional.

Comentarios finales

Actualmente las mayores innovaciones en términos de regionalismo en América Latina parecen suceder más en el ámbito político que en el económico. El ímpetu por firmar acuerdos bilaterales asimétricos provino de un cambio de estrategia de los países desarrollados, que encontraron el marco para negociar con algunos países de la región que estaban dispuestos a anclar y profundizar las reformas neoliberales de los años noventa. Para este cambio fue central la reacción de Estados Unidos al fracaso del ALCA y al estancamiento de las negociaciones en la OMC. Desde el 2000, varios países del Norte comenzaron a considerar los acuerdos bilaterales de comercio como una avenida que los ayudaría a trasladar sus reglas y aumentar o equilibrar su poder político en América Latina. Así fue como se dió una competencia por TLC que, por una parte, está basada sobre todo en la imposición de cuestiones políticas, legales y de poder de negociación por parte de Estados Unidos y otros países desarrollados; y, por la otra, está más focalizada en cuestiones económicas para los países latinoamericanos, que compiten por obtener paridad de acceso al mercado y de contar con reglas similares para atraer inversiones del Norte.

El cambio ideológico hacia la izquierda de varios presidentes suramericanos tuvo un papel determinante a la hora de anclar o no modelos neoliberales. El Mercosur y la CAN han sido particularmente frustrantes para sus miembros y, especialmente, para los países más pequeños. En tanto, la salida de Venezuela de la CAN como fruto de la ruptura en dos del hemisferio muestra que estos acuerdos bilaterales han puesto en jaque los acuerdos subregionales preexistentes. Asimismo, la nueva conformación de la Alianza del Pacífico puede convertirse en una sombra para el Mercosur, que se ha convertido en polo de atracción para aquellos países que comienzan a descreer en la CAN y tienen gobiernos de izquierda como Venezuela, Bolivia y Ecuador. Sin embargo, la coalición de países que se han movido más hacia la izquierda no ha logrado alcanzar consensos importantes en temas económicos. No hay nuevos acuerdos subregionales de comercio suscriptos liderados por Brasil, la administración del comercio intrarregional gira alrededor del Mercosur y de una plétora de ACE gestionados por ALADI que exacerban el *spaghettibowl* que ya existe en la región. Los acuerdos económicos regionales ya existentes muestran rasgos de agotamiento que son enmascarados por la importancia creciente del comercio de bienes primarios con China, pero que no dejan de perjudicar seriamente el comercio intrarregional que es el que tiene mayor valor agregado.

Con la creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones, Brasil intentó primero consolidar su esfera de influencia; más tarde, con la instauración de la Unasur en 2008 quiso dar aire al proceso de regionalismo, que en el ámbito

comercial enfrentaba grandes desafíos. Como al mismo tiempo Estados Unidos fue perdiendo interés en la región, eso dejó un espacio político para construir una nueva plataforma de regionalismo político, aunque no económico. Sin embargo, hay una brecha que no se ha podido subsanar entre el modelo de regionalismo abierto en comercio, en el que quedaron atrapados los gobiernos de izquierda, y las ideas desarrollistas y nacionalistas que se aplican en el ámbito nacional o político regional. Es decir, en términos de acuerdos comerciales, los países del Mercosur están encorsetados en un acuerdo que les ha servido para resistir el anclaje de las reformas neoliberales, pero que no ha logrado profundizar la integración ni evitar los conflictos comerciales bilaterales como hubiera sido deseable. La Unasur, por su parte, ha posibilitado una especie de circunvalación de los temas espinosos en comercio, en tanto en cuanto abogan que el regionalismo posliberal ya no se basa en temas centrados en lo comercial. Pero aquí cabe preguntarse si no se va a dar un proceso similar al Mercosur, en el cual una vez que los temas fáciles hayan sido acordados, la negociación que requiera de más compromisos y sacrificios se estanque también en la Unasur.

Finalmente, a pesar de que el papel de la demanda china por recursos naturales de la región suramericana atemperó, en cierta forma, la magnitud de los conflictos comerciales en el Mercosur y la CAN, cabe destacar que si el aumento exponencial de la demanda china no hubiera existido quizás ese escenario hubiera forzado a alcanzar compromisos más profundos o un reconocimiento más sincero sobre los problemas de profundización que enfrentan hoy el Mercosur y la CAN. Asimismo, la presencia de China ha movido el eje de las relaciones atlánticas para estos países, que se han centrado mucho más hacia el Pacífico y, por consiguiente, ha perdido importancia el comercio intrarregional. La gran paradoja es que la integración económica subregional debería ser uno de los ejes de los gobiernos de izquierdas que buscan proteger y desarrollar sus industrias. Como reflexión final cabe preguntarse hasta qué punto la consolidación de la Alianza del Pacífico y la presencia de México en la misma pueden debilitar el papel de líder que Brasil ha tenido en la región desde la creación de la Unasur y, en menor medida, del Mercosur.

Referencias bibliográficas

- Bandeira, Luiz. *As Relações Perigosas: Brasil-Estados Unidos (de Collor a Lula, 1990-2004)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2004.
- Bhagwati, Jadish. *Termites in the Trading System. How Preferential Agreements Undermine Free Trade*. Londres y Nueva York: Oxford University Press, 2008.

- Botto, Mercedes y Quiliconi Cintia. «The Influence of Academia on Mercosur's Tariff Policy», en: Botto, Mercedes (ed.). *Research and International Trade Policy Negotiations*. Nueva York y Londres: Routledge, 2010.
- Bouzas, Roberto. «The Politics and Economics of Mercosur» (2008) (en línea) https://www6.miami.edu/hemispheric-policy/Bouzas_Perspectives_Paper.pdf
- «Apuntes sobre el estado de la integración regional en América Latina» (2009) (en línea) <http://www.redmercosur.org/apuntes-sobre-el-estado-de-la-integracion-regional-en-america-latina/publicacion/99/es/>
- Bouzas, Roberto; da Motta Veiga, Pedro; Ríos, Sandra. «Crisis y perspectivas de la integración sudamericana». *Foreign Affairs en Español*, vol. 7, n.º. 4 (2007), p.61-68.
- Burges, Sean. *Brazilian Foreign Policy after the Cold War*. Gainesville: University Press of Florida, 2009.
- Cardoso, Fernando. *Política Externa em Tempos de Mudança: A Gestão do Ministro Fernando Henrique Cardoso no Itamaraty (5 de Outubro de 1992 a 21 de Maio de 1993): Discursos, Artigos e Entrevistas*. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 1994.
- Cardoso, Fernando y Pompeu de Toledo, Roberto. *O Presidente Segundo o Sociólogo: Entrevista de Fernando Henrique Cardoso a Roberto Pompeu de Toledo*. Sao Paulo: Companhia das Letras, 1998.
- Carranza, Mario. *South American Free Trade Area or Free Trade Area of the Americas?: Open Regionalism and the Future of Regional Economic Integration in South America, Political Economy of Latin America*. Aldershot (Inglaterra); Burlington (EEUU): Ashgate, 2000.
- Casas Grazea, Ángel. *Integración nacional y desarrollo en los países andinos*. Córdoba: Corporación Editora Nacional, 2005.
- Cervo, Amado y Bueno, Clodoaldo. *História da Política Exterior do Brasil*. Brasília: Editora UnB, 2008.
- Cienfuegos Mateo, Manuel y Sanahuja Perales, José. *Una región en construcción. UNASUR y la integración en América del Sur*. Barcelona: CIDOB, 2010.
- Destler, I. M. «US Trade Policies during the Doha Round», en: Studer, Isabel y Wise, Carol (eds.) *Requiem or revival? The promise of North-American Integration*. Washington DC: Brooking Institution Press, 2007, p.166-185.
- Durán Lima, José y Lo Turco, Alessia. «El comercio intrarregional en América Latina: Patrón de especialización y potencial exportador», en: Terra, María Inés y Durán Lima, José (coord.). *Los impactos de la crisis internacional en América Latina: ¿Hay margen para el diseño de políticas regionales?* Serie Red Mercosur, n.º 18. Montevideo: Manuel Carvalla, 2010.

- Fairlie, Alan. «Integración regional y acuerdos norte-sur en los países andinos». *Integración regional en América Latina: Desafíos y oportunidades*. Ginebra: Instituto Virtual UNCTAD, 2010.
- Falomir, Nicolás. «Integración Sudamericana la influencia de los proyectos políticos de Brasil y Venezuela». Tesis de Maestría en Relaciones Internacionales, Universidad Nacional de La Plata, 2011. Disponible en: http://www.iri.edu.ar/revistas/revista_dvd/revistas/cd%20revista%2043/tesis/Falomir%20Tesis.pdf
- Hurrell, Andrew; Cooper, Andrew; González, Guadalupe; Ubiraci, Ricardo; Sitaraman Srini. «Paths to Power: Foreign Policy Strategies of Intermediate States». *Working Paper*, n.º 244 (2000). Woodrow Wilson International Center, Latin American Program. Washington, DC.
- Keohane, Robert O. «Lilliputian Dilemmas: Small States in International Politics». *International Organization*, vol. 23, n.º 2 (1969), p. 291-310.
- Lima, M. y Hirst, M. «Brazil as an Intermediate State and Regional Power: Action, Choice, and Responsibilities». *International Affairs*, vol. 82, n.º 1 (2006), p. 21-40.
- Malamud, Andrés. «A Leader Without Followers? The Growing Divergence Between the Regional and Global Performance of Brazilian Foreign Policy». *Latin American Politics and Society*, vol. 53, n.º 3 (otoño 2011).
- Poggio Texeira, G. «Brazil and the institutionalization of South America: from hemispheric estrangement to cooperative hegemony». *Revista Brasileira Política Internacional*, vol. 54, n.º 2 (2011), p 189-211.
- Quiliconi Cintia; Riggirozzi, Pía; Tuozzo, Fernanda; Tussie, Diana. «Regional Integration in Developing Countries: A Comparative Matrix of Trade, Health and Education. Lessons for Africa». Paper preparado para PNUD Nueva York (en línea) <http://eprints.soton.ac.uk/185447/>, 2011.
- Quiliconi, Cintia y Wise, Carol. «The USA as a Bilateral Player: The Impetus for Asymmetric Free Trade Agreements», en: Solís, Mireya; Stallings, Barbara; Katada, Saori (eds.) *Competitive Regionalism. FTA Diffusion in the Pacific Rim*. Nueva York y Basingstoke: Palgrave MacMillan, 2009, p. 97-127.
- Riggirozzi, Pía. «Reconstructing Regionalism: What Does Development have to do with It?», en: Riggirozzi, Pía y Tussie, Diana (eds.) *The Rise of Post-hegemonic Regionalism*. Londres y Nueva York: Springer, 2012, p. 17-40.
- Sanahuja, José. «Cambio de ciclo en el regionalismo y la integración regional en América Latina: Enfoques Diferenciados y búsqueda de marcos comunes», en: Bonilla, Adrián y Ortiz, María (eds.). *De Madrid a Santiago: retos y oportunidades, balances y perspectivas de las relaciones entre la Unión Europea, América Latina y el Caribe*. San José (Costa Rica): FLACSO, 2012, p. 143-156.

- Serbin, Andrés. «Entre Unasur y ALBA: ¿Otra integración (ciudadana) es posible?», en: Manuela Mesa (coord.). *Paz y conflictos en el siglo XXI: tendencias globales. Anuario 2007-2008*. Barcelona: Icaria, CEIPAZ, p. 183-207.
- Smith, Joseph. *Brazil and the United States: Convergence and Divergence, The United States and the Americas*. Atenas: University of Georgia Press, 2010.
- Solís, Mireya; Stallings, Barbara; Katada, Saori (eds.) *Competitive Regionalism. FTA Diffusion in the Pacific Rim*. Nueva York y Basingstoke: Palgrave McMillan, 2009.
- Tussie, Diana. «Latin America: Contrasting Motivations for Regional Projects». *Review of International Studies*, vol. 35, supl. S1 (febrero 2009), p. 169-188.
- Van Langenhove, L. y Zwartjes, M. «Conceptualizing Regional Leadership: the Positioning Theory Angle». UNU-CRISIS, 2013 (en prensa).
- Vigil Toledo, Ricardo. *La estructura jurídica y el futuro de la Comunidad Andina*. Madrid: Civitas, 2012.
- Wehner, Lelie. «Brazil and the South American Others», en: Godehardt, Nadine y Nabers, Dick (eds.) *Regional Powers and Regional Orders*. Londres y Nueva York: Routledge, 2011.