

ISBN: 978-950-9379-92-3

Documento de Trabajo N°10

# DESAFÍOS PARA LA POLÍTICA EXTERIOR ARGENTINA Y LA INTEGRACION REGIONAL

En el escenario post pandemia

María Alejandra Racovschik  
Leticia González  
(Compiladoras)



**FLACSO**  
ARGENTINA



**FLACSO**  
ARGENTINA

Facultad  
Latinoamericana de  
Ciencias Sociales.  
Sede Argentina.

Área Estado y  
Políticas Públicas.



Documento de trabajo N° 10

# **DESAFÍOS PARA LA POLÍTICA EXTERIOR ARGENTINA Y LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN EL ESCENARIO POST PANDEMIA**

María Alejandra Racovschik  
Leticia González  
(Compiladoras)

BUENOS AIRES – ARGENTINA

FLACSO ARGENTINA  
Área Estado y Políticas Públicas



Documento de Trabajo N°10

# DESAFÍOS PARA LA POLÍTICA EXTERIOR ARGENTINA Y LA INTEGRACION REGIONAL

En el escenario post pandemia

María Alejandra Racovschik  
Leticia González  
(Compiladoras)



**FLACSO**  
ARGENTINA



**FLACSO**  
ARGENTINA

Facultad  
Latinoamericana de  
Ciencias Sociales.  
Sede Argentina.

Área Estado y  
Políticas Públicas.

**Compiladoras:** María Alejandra Racovschik y Leticia González

**Edición:** Cristina Ruiz del Ferrier

**Arte de tapa:** Ignacio Fernández Casas

**Fotografías:** Daniel García Delgado

**Diseño y diagramación:** Ignacio Fernández Casas

**Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) Argentina**

**DIRECTOR:** Luis Alberto Quevedo

**Área Estado y Políticas Públicas – FLACSO Argentina**

**DIRECTOR:** Daniel García Delgado

**Programa Gestión del Conocimiento**

**DIRECTORA:** Cristina Ruiz del Ferrier

### **Contacto**

**Dirección postal:** Tucumán 1.966, C1026AAC, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina.

**Teléfono:** (54-11) 5238-9456.

**Correo electrónico:** [gestionconocimiento@flacso.org.ar](mailto:gestionconocimiento@flacso.org.ar)

**Página Web:** [politicaspUBLICAS.flacso.org.ar](http://politicaspUBLICAS.flacso.org.ar)

ISBN 978-950-9379-92-3

Desafíos para la política exterior argentina y la integración regional : en el escenario post pandemia / María Alejandra Racovschik ... [et al.] ; compilación de María Alejandra Racovschik ; Leticia González ; editado por Cristina Ruiz del Ferrier. - 1a ed compendiada. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Flacso Argentina, 2022.

Libro digital, PDF - (Documento de Trabajo ; 10)

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-950-9379-92-3

1. Integración Regional. 2. Argentina. 3. Mercosur. I. Racovschik, María Alejandra, comp. II. González, Leticia, comp. III. Ruiz del Ferrier, Cristina, ed.  
CDD 327.10982



Esta publicación y su contenido se brindan bajo una Licencia Creative Commons Atribución-No Comercial 2.5 Argentina. Es posible copiar, comunicar y distribuir públicamente su contenido siempre que se cite a los autores individuales y el nombre de esta publicación, así como la institución editorial. El contenido de esta publicación no puede utilizarse con fines comerciales.



# ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	9
Por María Alejandra Racovschik y Leticia González	
PRIMERA PARTE .....	15
<b>Argentina en una región en disputa.</b> .....	17
<i>El desafío de concretar un modelo de desarrollo sostenible.</i>	
Por Daniel García Delgado	
<b>Argentina, el FMI y la agenda multilateral.</b> .....	27
Por Martín Burgos	
<b>La validez del concepto de autonomía para pensar la política exterior de.....</b>	35
<b>la Argentina hoy.</b>	
Por María Cecilia Miguez	
<b>El despertar global chino en el escenario internacional reciente.....</b>	43
Por Alejandro Simonoff	
<b>Los Tratados de Libre Comercio en América Latina:.....</b>	51
<i>La promesa de crecimiento y desarrollo que nunca llegó.</i>	
Por Luciana Ghiotto	
<b>La alianza estratégica Argentina-Brasil: .....</b>	61
<i>Perspectivas para el mediano plazo.</i>	
Por Amilcar Salas Oroño	



# ÍNDICE

SEGUNDA PARTE .....	67
<b>La región de cara a un escenario de reconfiguración global.</b> .....	69
Por Oscar Laborde	
<b>Reconfigurar el MERCOSUR para una globalización en tensión.</b> .....	79
Por Rossana Surballe	
<b>El fortalecimiento de la dimensión democrática a partir de una mayor participación en el MERCOSUR.</b> .....	87
Por Mariana Vázquez	
<b>Las agendas sociales en el MERCOSUR.</b> .....	95
<i>Pasado, presente y futuro.</i>	
Por Daniela Perrotta	
<b>Integración regional, movilidad humana y ciudadanía suramericana.</b> .....	105
<i>Los debates que faltan.</i>	
Por Nora Pérez Vichich	
<b>Integración productiva y la tecnología digital que la facilite.</b> .....	113
Por Hugo Varsky y Daniel Altmark	
<b>La integración en infraestructura como clave para el desarrollo nacional y regional.</b> .....	121
Por Amanda Barrenengoa	
<b>La importancia de recuperar la UNASUR y la CELAC para la reconstrucción post COVID-19.</b> .....	131
Por Mariano Nascone	
SOBRE LOS AUTORES .....	140



# Los Tratados de Libre Comercio en América Latina:

## *La promesa de crecimiento y desarrollo que nunca llegó*

Por Luciana Ghiotto

### Introducción

En enero de 1994 entró en vigencia el primer gran Tratado de Libre Comercio, el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) entre los Estados Unidos, México y Canadá, dando inicio a un periodo de tratados comerciales plurilaterales entre los países de América Latina y las potencias productoras de manufacturas: los Estados Unidos, la Unión Europea y, posteriormente, China. El formato del TLCAN fue copiado en pocos años en el tratado comercial con Centroamérica (DR-CAFTA) y los bilaterales con Perú, Chile y Colombia, y la Unión Europea impulsó también acuerdos comerciales con los mismos países.

Aquí, identificamos tres motivos por los cuales los Estados aceptaron firmar los TLC: primero, la necesidad intrínseca de los Estados de atraer inversiones hacia sus territorios; segundo, el contexto de desplome de la Unión Soviética y el “fin de las alternativas” al libre mercado en los años noventa; tercero, las promesas acerca de que el libre comercio traería inversión extranjera, lo cual empujaría el desarrollo y el bienestar de las poblaciones. Esto último fue sostenido tanto por organismos internacionales como por los gobiernos que difundieron estas promesas e impulsaron la firma masiva de tratados.

En el capitalismo, los Estados desarrollan diversas estrategias para atraer parte del capital global hacia sus territorios, y retenerlo allí (Burnham, 1996). En los años ochenta y noventa, los Estados aceptaron ser parte de un “derecho internacional americanizado” (Panitch y Gindin, 2015) con el objetivo de crear incentivos para que una porción del capital se asentara en sus territorios. Por ello, en los TLC fueron incorporados temas centrales para la expansión global del capital, que se refieren a las capacidades regulatorias de los Estados, temas conocidos como “más allá de las fronteras” (Rodrik, 2018): los derechos de propiedad intelectual, servicios, telecomunicaciones, compras públicas y la protección de las inversiones extranjeras con el mecanismo de solución de controversias inversor-Estado (ISDS por su sigla en inglés) que permite que los inversores demanden a los Estados en los foros arbitrales internacionales.

Los TLC se sostienen sobre una cantidad de mitos asociados a la economía liberal. Uno de los más grandes es que la libertad de mercado y de empresa, el famoso *laissez faire*, trae libertad general y bienestar (Cajas-Guijarro, 2018). Este mito se basa en una teoría económica que plantea que todo funciona mejor cuando es dejado a las libres leyes del mercado (Arroyo Picard, 2003). Las “economías abiertas” activarían un círculo virtuoso: la liberalización y la promoción del comercio y las inversiones llevaría a la integración económica mundial, lo cual conduciría al desarrollo económico, que a su vez generaría la reducción de la pobreza (Escobar Delgadillo y Jiménez Rivera, 2008). A su vez, este círculo se construye sobre la creencia de que el sector exportador, que es el que verdaderamente se beneficia con los TLC, empuja al resto de la economía, generando mejoras en la productividad e incorporando nuevas tecnologías, lo cual vuelve a empujar el círculo (Pizarro, 2006). Por ello, la tendencia hacia mercados mundiales integrados fue percibida desde los años ochenta como un gran potencial para el mayor crecimiento, constituyendo una oportunidad para los países menos industrializados (como los latinoamericanos) y post-comunistas para elevar sus estándares de vida.

El desplome de la Unión Soviética y el auge de las políticas neoliberales expresaron un nuevo embate del capital sobre el trabajo. El fin de la URSS fue el puntapié geopolítico necesario para la constitución de una nueva institucionalidad liberal que garantizaría el libre mercado. El nacimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995 aceleró la rebaja de aranceles que se producía de un modo más lento (pero sin pausa) desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. Dicha rebaja arancelaria se plasmaría además en decenas de tratados comerciales plurilaterales o bilaterales, empujados por los países más industrializados que poseen empresas capaces de invertir a escala global, a la vez que garantizando acceso a mercados para sus productos manufacturados.

Los países del MERCOSUR no han firmado aún TLC con países comercialmente asimétricos como las grandes potencias industriales. Sin embargo, el bloque se encuentra hoy en una compleja situación. El cierre de la negociación con la Unión Europea en 2019, y la agenda de diversos tratados en negociación (con Singapur, Corea del Norte, Canadá, Vietnam, India, Indonesia, entre otros), puede ser entendida como parte de la tendencia de los países de la región a liberalizar el comercio y firmar TLC que incluyen los temas regulatorios. Pero, como veremos a continuación, estos tratados no cumplieron las promesas que se habían hecho al momento de la firma de los mismos. Por el contrario, un balance general de los efectos de los TLC en los países de la región muestra que la tendencia ha sido hacia la profundización de los modelos primario-exportadores.

## **1. Los actores locales y globales que impulsaron los Tratados**

En los años ochenta, la posición a favor del libre comercio se volvió hegemónica en la academia y en la agenda pública. Los organismos internacionales jugaron un fuerte rol para que los países

más “cerrados” abrieran sus mercados. La firma de los primeros TLC fue estimulada por las recomendaciones de los organismos de Bretton Woods frente a la crisis de la deuda externa. Estos impulsaron las políticas del “Consenso de Washington” que recetaban la apertura comercial, la privatización de los servicios públicos y la reducción de los aparatos estatales para sanear las cuentas y generar el equilibrio fiscal.

A su vez, mientras se firmaba el TLCAN y se lanzaba la “Iniciativa para las Américas” que daría inicio a las negociaciones por un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), los países latinoamericanos firmaron una enorme cantidad de tratados de protección de inversiones extranjeras que, supuestamente, facilitarían, por un lado, la entrada de capitales productivos y, por otro, darían credibilidad, es decir, generarían la imagen de que el país receptor no violaría el derecho de propiedad privada del inversor extranjero. El resultado fue la firma masiva de TBI en los años noventa y el comienzo de largas negociaciones de TLC que en su mayoría fueron finalmente firmados a principios del nuevo siglo.

A pesar del impulso a la firma de los tratados, pocos años después del Consenso de Washington, diversos estudios académicos ya mostraban que las supuestas verdades del círculo virtuoso resultaron ser más bien actos de fe. Primero, existe escasa evidencia de que las políticas de libre comercio (en tanto reducción de aranceles y de barreras no arancelarias) hayan llevado de manera directa a un crecimiento económico (Rodríguez y Rodrik, 2001). El éxito alcanzado en términos de mayor participación en los mercados mundiales no se reflejó en un crecimiento del Producto Bruto Interno (PIB) o de la productividad, y tampoco en una reducción de los niveles de pobreza (Escobar Delgadillo y Jiménez Rivera, 2008). Segundo, no se puede sostener que la firma de TBI haya sido causa directa del aumento del flujo de inversiones hacia los países firmantes (CAITISA, 2017; Hallward-Driemeier, 2003; Poulsen, 2010). Las evidencias desmienten el supuesto círculo virtuoso, y más bien convierten a los tratados firmados en camisas de fuerza sobre la capacidad regulatoria de los Estados.

## **2. Las promesas incumplidas**

También los sectores políticos locales construyeron discursos con promesas asociadas a la firma de los TLC y los TBI. En el año 2000, el presidente socialista Ricardo Lagos decía sobre el TLC entre Chile y los Estados Unidos: “Esto significa la generación de más puestos de trabajo, más empleo y más oportunidades. También significa la posibilidad de tener un intercambio mayor no sólo en el ámbito económico sino también cultural y de valores compartidos con Estados Unidos” (Emol, 2000).

En un discurso de 1993, el presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari, sostenía que: “el TLCAN es un acuerdo para incrementar los salarios, estamos comprometidos a aumentar los salarios reales más de lo que han crecido hasta ahora”, y que se trataba de un acuerdo “para redu-

cir la migración, porque los mexicanos no tendrán que migrar al norte buscando trabajo, serán capaces de encontrarlos en mi país” (en Luna, 2017).

En 2006, el presidente peruano Alejandro Toledo sostuvo sobre la negociación del TLC con los Estados Unidos: “este tratado es una oportunidad y no una solución ya que su éxito dependerá de la mejora en la oferta exportable del Perú, mejora de la competitividad para aprovechar el mercado estadounidense, la promoción y protección de la mediana, pequeña y microempresa peruana” (Perú 21, 2009). El ministro peruano de Comercio Exterior y Turismo, Alfredo Ferrero, destacó en 2006 que la aprobación del TLC con los Estados Unidos era un momento histórico, ya que, según destacó, “permitirá a Perú a acceder a un gran mercado y asegurar el incremento de sus exportaciones e inversiones” (Notimerica, 2006).

Las promesas de los tratados se mueven dentro del “círculo virtuoso” del libre cambio. Según todas estas declaraciones, los TLC son instrumentos comerciales que: permiten el acceso a mercados preferenciales; aumentan las exportaciones a la vez que empujan su diversificación; tienen impacto positivo sobre los mercados de trabajo, generando empleo “de calidad”; aceleran la transferencia tecnológica; dan seguridad a los inversores y por ello aumentan los flujos de inversión extranjera; empujan el crecimiento económico. Tras 25 años de TLC, es imprescindible revisar si las promesas del “círculo virtuoso” se cumplieron, y si los tratados produjeron el “efecto modernizador” sobre las economías. O si, por el contrario, estas promesas se constituyeron en mitos repetidos hasta el hartazgo, de país en país, sin generar un debate abierto que expusiera las numerosas aristas de cada uno de estos temas. Tras 25 años desde la firma del NAFTA, resulta primordial realizar un balance serio, con argumentos científicos que muestren los impactos integrales de estos tratados. Veamos aquí algunos puntos.

### **3. Los resultados reales de los TLC para los países latinoamericanos: lecciones para la Argentina y la Región**

La conclusión que sacamos al hacer un análisis de los efectos de los TLC en América Latina es que estos tratados han tendido a profundizar los modelos primario-exportadores. La diversificación de exportaciones, aumento del empleo, llegada de inversiones extranjeras, crecimiento y desarrollo que se prometían, jamás ocurrió. Por el contrario, se asentaron los rasgos de economías dependientes de la extracción de recursos naturales. Estos recursos son en su mayoría exportados sin la incorporación de valor en los países latinoamericanos. A su vez, este modelo primario-extractivo se basa en la explotación sin miramientos de la naturaleza.

Nótese que aquí no estamos diciendo que los TLC hayan generado los modelos primario-exportadores de los países latinoamericanos. Lo que señalamos es que los tratados consolidaron un tipo de inserción de la región que se asocia a la producción de materias primas para la exportación. Los TLC congelan jurídicamente esta forma de inserción y limitan la capacidad regulatoria de los Estados, desde la incapacidad de subir aranceles hasta la imposibilidad de beneficiar a los

inversores “nacionales” por sobre los inversores extranjeros. Al consolidar la estrategia exportadora, se beneficia asimismo a los sectores económicos vinculados a la exportación de productos primarios por sobre los sectores vinculados a la producción manufacturera. De este modo, los TLC frenan estrategias mercado-internistas que puedan favorecer cualquier tipo de producción industrial y de aumento del empleo asociado, generando cuellos de botella que vuelven imposible los planes de desarrollo nacional planteados, por ejemplo, por los gobiernos “progresistas”. La paradoja se vuelve evidente cuando vemos que en algunos casos estos gobiernos han sido los propios impulsores o firmantes de estos acuerdos comerciales.

Veamos el caso de Ecuador: a pesar de un discurso contrario a la liberalización, durante la presidencia de Rafael Correa (en 2014) se firmó el acuerdo con la Unión Europea, que entró en vigor en enero de 2017. El análisis de este reciente acuerdo con la UE muestra que sólo ha reforzado el patrón del comercio exterior vigente: la exportación de productos primarios, dominada por los hidrocarburos, productos agrícolas, pesqueros y minerales (Acosta, 2018). El 84% de las exportaciones ecuatorianas a la Unión Europea se concentran en sólo cinco productos: banano y plátanos, camarones, pescado enlatado, flores naturales y cacao en granos. Las 28 grandes empresas exportadoras de estos productos incrementaron sus exportaciones tras el primer año de vigencia del acuerdo con la Unión Europea (entre 2016 y 2017) en, al menos, 5 millones de dólares (Cajas-Guijarro, 2018). A su vez, el acuerdo impulsó la concentración del capital en pocas manos en el sector exportador. Pocos grupos económicos han manejado alrededor del 40% del comercio exterior ecuatoriano entre 2013 y 2018. En ese periodo, se registraron sólo 30 grandes grupos exportadores hacia la Unión Europea, los cuales son responsables del 60% de las exportaciones no petroleras hacia el bloque europeo (Cajas-Guijarro, 2018). Del principal producto de exportación, el banano y plátano, sólo seis grupos empresarios y tres empresas individuales concentraron más de la mitad de los envíos hacia la Unión Europea.

Lo mismo sucede en Chile, que es uno de los países que más se ha abierto al mundo y, sin embargo, muestra una fuerte concentración de las exportaciones en una pequeña canasta de productos primarios sin procesar (Pizarro, 2006; Ahumada, 2019). Tras la firma del acuerdo con la Unión Europea, las exportaciones aumentaron un 23%, pero empujadas por el cobre, dado el aumento exponencial de su precio internacional que entre 2003 y 2007 aumentó más de un 300% su precio. Las industrias nacionales sólo explican el 2% del crecimiento de las exportaciones chilenas en ese periodo, lo cual muestra una tendencia a la especialización en la producción de materias primas y a la explotación de recursos naturales. En oposición, las importaciones provenientes desde la Unión Europea se duplicaron en ese periodo, mostrando la desigualdad del intercambio entre las regiones.

Algo similar ocurre con los países centroamericanos. Mientras que TLC con los Estados Unidos, conocido como DR-CAFTA, prometía acelerar la “expansión y diversificación de las exportaciones entre las Partes” (Vázquez y Morales, 2018: 120), lo que se ha observado es que estos países se han especializado en la exportación de “postres y condimentos”: especialmente

frutas (bananos, melones, sandías, papayas, aguacates, dátiles, etcétera), azúcar, especias; a lo que se le suma el oro (en bruto, semielaborado o en polvo), y algunos instrumentos de medicina, veterinaria y ortopedia. El 60% de lo exportado por el conjunto de los países de Centro América en el período 2014-2018 corresponde a estos productos, que en un 75% van hacia los Estados Unidos y la Unión Europea.

Siguiendo el caso de América Central, la exportación de manufacturas de bajo valor agregados, especialmente de las maquilas, explica gran parte de las exportaciones una vez vigentes los TLC. Por ejemplo, en El Salvador, los productos manufacturados de bajo valor tecnológico (como textiles y calzados) representan cerca del 40% de todas las exportaciones salvadoreñas, especialmente hacia los Estados Unidos (Vázquez y Morales, 2018). Esto ha generado una economía dual, con altas exportaciones de la producción de maquila pero que no ha tenido un efecto de derrame sobre el resto de la economía. Estas empresas se benefician de las exenciones impositivas, no se relacionan con otros sectores de la economía, operan principalmente en el sector textil y repatrian todas sus ganancias. Por otra parte, los productos exportados desde El Salvador hacia los Estados Unidos representan una canasta muy reducida de productos, mientras que mantiene una canasta más diversificada hacia otros países centroamericanos.

En esta línea, ¿qué se puede esperar del acuerdo entre el MERCOSUR y la Unión Europea? La experiencia de los países de la región es esencial para mostrar algunos de los efectos esperables: el acuerdo consolidará la matriz primario-extractiva basada en la exportación de carnes, soja, jugo de naranja y mineral de hierro, mientras la Unión Europea exportará sus productos de mediano y alto valor agregado, los cual actualmente ocupan los 12 primeros puestos en la canasta de exportación hacia el MERCOSUR: medicamentos, vacunas, antibióticos, aviones y buques (y sus motores), automotores y autopartes (Ghiotto y Echaide, 2020). En los países del MERCOSUR, el acuerdo tendrá un impacto directo en algunos sectores productivos que hoy generan una cantidad importante de empleo, especialmente en los sectores de autopartes, maquinaria, químicos, textiles y calzado. Todos estos sectores verán aranceles de importación sustancialmente reducidos. Además, las nuevas Reglas de Origen adoptadas en sectores como los textiles implican un reconocimiento de origen diferente de los utilizados en el MERCOSUR. Es probable que este cambio conduzca a la triangulación de terceros países como India o China y, en última instancia, beneficie a las grandes marcas textiles europeas como Zara o H&M, mientras pone en riesgo el empleo en Brasil y Argentina.

## **Algunas conclusiones**

Los TLC vinieron acompañados de una gran cantidad de promesas que fueron verbalizadas por los responsables políticos y negociadores de los tratados, así como por los organismos internacionales. Esas promesas se sostuvieron sobre el “círculo virtuoso” del libre comercio. Pero a más de 25 años de vigencia de los tratados comerciales y de inversión, la realidad muestra que estas

promesas no se cumplieron. Sin embargo, vemos que todavía hoy las mismas promesas se siguen repitiendo al seguir negociando más tratados. Entonces, asistimos a una especie de “verdad del psicótico”: se crea discursivamente una realidad, mientras los hechos muestran una situación diferente. En lugar de basarse en estudios de impacto y en evidencias científicas que muestren que los beneficios esperados efectivamente llegarán con los tratados, los discursos circulantes apuntan a crear una realidad paralela. Hoy es evidente que ninguna de esas promesas podrá ser cumplida en el marco de la liberalización comercial y de la protección de las inversiones.

Claramente, es difícil aislar los efectos específicos que han tenido los TLC de las políticas neoliberales de los años ochenta y noventa en los países latinoamericanos. No hemos dicho aquí que los “problemas” hayan sido creados exclusivamente por los tratados. Lo que sí planteamos es que la desigualdad y asimetrías que ya existían se cristalizaron o profundizaron una vez firmados los TLC. Como hemos dicho, este efecto se verá con claridad también si entra en vigencia el acuerdo entre el MERCOSUR y la Unión Europea: se consolidará un tipo de inserción internacional de los países de nuestro bloque como proveedores de materias primas, mientras se importan productos de mediano y alto valor tecnológico. Con este esquema, se profundizan las prácticas extractivistas, con un alto impacto en términos de medio ambiente y derechos laborales y sociales.

En realidad, los TLC son una formulación jurídica de la lógica del neoliberalismo, o dicho en términos de la relación capital-trabajo, estos tratados expresan la derrota de las búsquedas de alternativas políticas al capitalismo y su lógica destructiva de la naturaleza y la humanidad (Ghiotto, 2020). Cualquier intento de los gobiernos de modificar algunas de las condiciones de economías periféricas y dependientes, se va a encontrar con el freno puesto por esta red de tratados firmados que limita las funciones estatales a la vez que otorga privilegios a los inversores extranjeros.

## **Referencias bibliográficas**

- Acosta, A. (2018). El TLC o la trampa del “libre comercio”. En J. Cajas-Guijarro, Los capos del comercio; concentración poder y acuerdos comerciales en el Ecuador: un preludio. Quito: Plataforma por el derecho a la Salud/ Fundación Donum/ FOS.
- Ahumada, J. M. (2013). Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos ocho años después: del optimismo eufórico a la frustración. En Martner y Rivas (Eds.). Radiografía crítica al “modelo chileno”. Santiago de Chile: LOM-USACH.
- Arroyo Picard, A. (2003). Promesas y realidades: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en su noveno año. Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales. Vol. 9, Núm. 2, 167-195.
- Burnham, P. (1996). Estado y mercado en la Economía Política Internacional: una crítica marxiana. Revista Doxa.

- Cajas-Guijarro, J. (2018). Los capos del comercio; concentración poder y acuerdos comerciales en el Ecuador: un preludio. Quito: Plataforma por el derecho a la Salud/ Fundación Donum/ FOS.
- CAITISA (2017). Informe Ejecutivo: Auditoría Integral Ciudadana de los tratados de protección recíproca de inversiones y del sistema de arbitraje en materia de inversiones del Ecuador. Quito: CAITISA.
- Emol (2000). Presidente Lagos anunció Tratado de Libre Comercio con EEUU. Emol. 29 de noviembre de 2000. Disponible en: <https://www.emol.com/noticias/todas/2000/11/29/39730/presidente-lagos-anuncio-tratado-de-libre-comercio-con-eeuu.html>
- Escobar Delgadillo, J. y Jiménez Rivera, J. (2008). Mitos y realidad del TLCAN. Revista Digital Universitaria. Vol. 9, Núm. 5.
- Ghiotto, L. (2020). Las promesas incumplidas de los Tratados de Libre Comercio e Inversión en América Latina: un balance a 25 años. En L. Ghiotto y Laterra (Eds.). 25 años de Tratados de Libre Comercio e Inversión en América Latina; análisis y perspectivas críticas. Buenos Aires: Fundación Rosa Luxemburgo/ Plataforma América Latina mejor sin TLC.
- Ghiotto, L. y Echaide, J. (2020). El Acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea. Análisis integral de sus cláusulas y efectos. Buenos Aires: CLACSO/Fundación Rosa Luxemburgo.
- Hallward-Driemeier, M. (2003). Do bilateral investment treaties attract foreign direct investment? Only a bit - and they could bite. Policy Research Working Paper. Banco Mundial.
- Luna, C. (2017). Salarios y crecimiento, las deudas del TLCAN con México. Expansión, México. Disponible en: <https://expansion.mx/economia/2017/02/15/salarios-y-crecimiento-las-deudas-del-tlcan-con-mexico>
- Notimérica (2006). Toledo dice, en la firma del TLC, que es un “presidente agricultor que siembra para que el otro coseche”. Disponible en: <https://www.notimerica.com/politica/noticia-peru-eeuu-toledo-dice-firma-tlc-presidente-agricultor-siembra-otro-coseche-20060412221710.html>
- Panitch, L. & Gindin, S. (2015). La construcción del capitalismo global: la economía política del imperio estadounidense. Madrid: Akal.
- Pérez, T. y Valencia, M. (2010). Comercio exterior y atraso en la producción; el TLC entre Colombia y la Unión Europea. Bogotá: RECALCA.
- Perú 21 (2009). Alejandro Toledo saludó el inicio del TLC entre Perú y Estados Unidos. Disponible en: <http://archivo.peru21.pe/noticia/234685/alejandro-toledo-celebro-inicio-tlc-entre-peru-estados-unidos>
- Pizarro, R. (2006). The Free Trade Agreement between the USA and Chile: An Instrument of US Commercial Interests. Paper Núm. 02/2006. International Development Economics Associates (IDEAs).



- Poulsen, L (2010). The importance of BITs for Foreign Direct Investment and Political Risk Insurance: Revisiting the Evidence. Yearbook on International Investment Law and Policy 2009/2010. Nueva York: Oxford University Press.
- Rodríguez, F. & Rodrik, D. (2001). Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence. En Bernanke & Rogoff (Eds.). NBER Macroeconomics Annual 2000. Vol. 15. MIT Press.
- Rodrik, D. (2018). What do trade agreements really do? Journal on Economic Perspectives. Vol. 32, Núm. 2.
- TRT (2017). Colombia enfatiza la importancia del TLC con la Unión Europea en pleno proceso de paz. Disponible en: <https://www.trt.net.tr/espanol/economia/2017/11/16/colombia-enfatiza-la-importancia-del-tlc-con-la-union-europea-en-pleno-proceso-de-paz-848314>
- Vázquez, R. y Morales, R. (2018). Trade integration and export diversification: El Salvador's trade with the United States and Central America. CEPAL Review. Núm. 126.