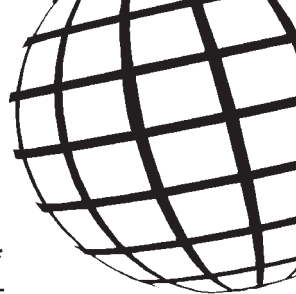


Atlántico versus Pacífico: Las alternativas en competencia de la integración comercial en América Latina*



Cintia Quiliconi**

Resumen:

Los Acuerdos Preferenciales de Comercio (APC –Acuerdos Preferenciales de Comercio, también conocidos como Tratados de libre Comercio -TLCs) han proliferado velozmente en América Latina desde la primera década del siglo XXI. Este trabajo examina los factores que han facilitado u obstaculizado su difusión. Asimismo, explica que la difusión de APCs, y su resistencia, han provocado dos modelos alternativos de integración comercial en la región. Por un lado, la difusión liberal de APCs, guiada por Estados Unidos en los países latinoamericanos situados en la Cuenca del Pacífico. Por el otro, el apoyo al regionalismo post-liberal por parte de Brasil y los países del MERCOSUR, que ha actuado como un muro de resistencia o contención a la difusión de APCs propuesta por la visión más neoliberal de la integración al estilo norteamericano. En primer lugar, este trabajo discute cómo la difusión competitiva de APCs, guiados por Estados Unidos, comenzó en América Latina. Luego analiza dos dinámicas interconectadas (internacional-regional y doméstica-institucional) que explican por qué los APCs liderados por los Estados Unidos proliferaron en la región. La tercera sección explora las reacciones desde el MERCOSUR a la difusión competitiva de APCs por parte de Estados Unidos y cómo el liderazgo brasileño ha evolucionado en la subregión sudamericana para limitar este proceso y proponer un modelo de regionalismo diferente. Finalmente, la última sección argumenta que han surgido dos patrones diferentes de integración competitivos en América Latina que reflejan diferencias de proyectos económicos pero también políticos.

Abstract:

Preferential Trade Agreements (PTAs) have rapidly proliferated in Latin America since the 2000s; this paper examines the factors which have facilitated or hampered their diffusion. The paper argues that the diffusion of PTAs, and resistance against them, has resulted in two alternative trade integration models. On one hand, there is diffusion of U.S.-led neoliberal North-South PTAs in Central American and Latin American

* Presentado: 01 de setiembre de 2014. Aprobado: 11 de noviembre de 2014.

** Doctora en Ciencia Política y Relaciones Internacionales por la Universidad del Sur de California, Magister en Ciencia Política por la Universidad de Nueva York y Licenciada en Ciencia Política por la Universidad de Buenos Aires. Actualmente es investigadora del CONICET con sede en FLACSO-Argentina y miembro de la red LATN y Redlei.

countries on the Pacific Basin. On the other hand, the reinforcement of post-liberal regionalism led by Brazil and MERCOSUR countries has acted as a firewall of resistance to the diffusion of U.S.-led PTAs and their neoliberal policies. This paper first discusses how the competitive diffusion of U.S.-led PTAs started in Latin America. It then analyzes two intertwined dynamics (international-regional and institutional-domestic) that explain why U.S.-led PTAs have proliferated in the region. The third section explores MERCOSUR's reactions to the U.S. competitive PTA diffusion and also how Brazilian leadership has evolved in the South American sub-region to encircle U.S. diffusion of PTAs, leading to an outcome of two different patterns of integration in Latin America.

Palabras clave:

Acuerdos Preferenciales de Comercio – Estados Unidos – Brasil – América Latina – Difusión competitiva – Modelos de integración

Key words:

Preferential Trade Agreement – United States – Brazil – Latin American Countries – Competitive Diffusion – Models of Integration

Introducción

A comienzos de los años 90, los países de América Latina comenzaron a desarrollar una densa red de APCs (Acuerdos Preferenciales de Comercio), mayormente entre países con un nivel de desarrollo similar. Pero algunos pocos comenzaron a cruzar la división Norte-Sur, los pioneros fueron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) firmado en el año 1992, el APC Canadá-Chile en el año 1996 y el APC México-Unión Europea en el año 2000. Los primeros acuerdos regionales de comercio modernos en Latinoamérica estuvieron concebidos como uniones aduaneras intrarregionales formadas o relanzadas a principios de la última década del siglo XX; entre ellos se encuentran: la Comunidad Andina de Naciones (CAN), la Comunidad del Caribe, el Mercado Común Centroamericano y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). También en 1994 la Primera Cumbre de las Américas lanzó las negociaciones para crear el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), cuya intención fue amalgamar las uniones aduaneras incompletas que existían en la región junto con el TLCAN bajo un acuerdo hemisférico único.

En 1994, cuando comenzaron las negociaciones por el ALCA, la arquitectura de acuerdos regionales comerciales en América Latina se organizaba según una lógica geográfica bastante simple. Fuera del TLCAN, los tratados se inclinaron a emular el modelo de la Unión Europea (Lenz, 2012) y fueron concebidos como uniones aduaneras o mercados comunes. Las negociaciones del ALCA fueron impulsadas cuando cada uno de los líderes consolidó

sus respectivas instituciones alrededor de los Estados centrales: Estados Unidos en el TLCAN y Brasil en MERCOSUR. La muerte del ALCA en 2005 y el agotamiento coetáneo de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC) abrieron la alternativa a dos formas de integración en el hemisferio occidental que no se habían previsto hasta ese momento. Los Estados Unidos, dado el fracaso de su proyecto de integración hemisférica, recurrió a los APCs bilaterales con los países latinoamericanos de gobiernos más neoliberales ubicados sobre el Pacífico y en América Central, mientras que Brasil buscó institucionalizar el subsistema sudamericano bajo el paraguas del MERCOSUR, preservando margen de maniobra para políticas de desarrollo más activas y con fuerte participación del Estado.

Actualmente, la mayoría de los APCs en América Latina no son intrarregionales. La red de APCs bilaterales en la región justifica el concepto de Bhagwati de “spaghetti bowl” (plato de espaguetis), donde comienzan a proliferar los acuerdos Norte-Sur. Estos APCs Norte-Sur (también definidos como asimétricos¹) son firmados por un país desarrollado y otro en desarrollo y su agenda enfatiza la imposición desde el Norte de disciplinas regulatorias –como por ejemplo inversiones, derechos de propiedad intelectual, estándares ambientales y laborales, etc.–, más allá de la liberalización del comercio (Bianculli, 2013). De hecho, la literatura (Arbia 2013, Horn et al 2010) ha comenzado incluso a distinguir entre APCs que son OMC-plus y OMC-extra, entendiendo que los primeros son acuerdos que incorporan obligaciones relacionadas a temas que ya son tratados en los acuerdos de la OMC, mientras que los segundos incorporan temas nuevos que no han sido aún regulados en la OMC.

La difusión de APCs Norte-Sur en América Latina es la variable dependiente analizada en este trabajo, delineando cómo Estados Unidos ha desencadenado una dinámica de difusión competitiva que ha resultado en dos modelos de integración en los países latinoamericanos. Este trabajo argumenta que la difusión de APCs Norte-Sur en América Latina ha fragmentado al hemisferio occidental en dos modelos, según la dependencia de los países del comercio con Estados Unidos, la ideología económica de los Poderes Ejecutivos y el rol de los intereses económicos en relación al tamaño del mercado interno de cada país latinoamericano. Así, la difusión de APCs Norte-Sur se ha expandido entre aquellos países latinoamericanos que muestran una dependencia intensa del mercado norteamericano, con presidentes proclives a las reformas neoliberales y a su anclaje respaldados también por intereses económicos que apoyan este tipo de acuerdos.

Solingen (2012) ha planteado que en cualquier fenómeno de difusión internacional es necesario identificar el estímulo inicial, el medio por el que

¹ Asimétricos porque son firmados por países con niveles de desarrollo diferentes que no cuentan en general con las mismas capacidades ni de negociación ni de implementación de los compromisos.

transita la información sobre el evento inicial, los agentes sociales afectados por el estímulo y los resultados que permiten la discriminación entre diferentes tipos de difusión. Este trabajo analiza estos elementos propuestos por la teoría de la difusión para el caso de los APCs en América Latina. Se estudia principalmente qué factores han facilitado u obstruido la difusión competitiva de APCs Norte-Sur que han dividido el hemisferio en dos modelos alternativos de integración. Dentro de estos dos modelos encontramos, por un lado, la difusión de APCs con tintes neoliberales liderada por los Estados Unidos que tuvo lugar en América Central y en los países latinoamericanos sobre el Pacífico con gobiernos proclives a anclar las reformas neoliberales de los años 90. Por el otro, aparece el apoyo al regionalismo post-liberal guiado por Brasil y los países del MERCOSUR, que actuó como un muro de contención a la difusión del modelo anterior ofreciendo un modelo alternativo neodesarrollista con un rol fuerte del Estado en el que el regionalismo político y social ha primado por sobre el económico.

Ahora bien, uno podría preguntarse quiénes han sido los principales actores o agentes que han escogido entre los dos modelos alternativos en los países latinoamericanos. Este trabajo argumenta que, dada la presencia de ejecutivos fuertes en casi toda la región, han sido los presidentes los que han tenido la mayor injerencia al momento de decidir el apoyo o la resistencia a estos APC Norte-Sur. Los presidentes que han apoyado la firma de APCs Norte-Sur han estado sustentados también por el apoyo de coaliciones económicas orientadas a la exportación favorables a esta liberalización comercial (mirada hacia afuera-liberalizadora).

Alternativamente, los presidentes que sostienen políticas más neodesarrollistas y han enfrentado mayor oposición a una liberalización comercial más profunda han avalado la integración regional como una vía para proteger su economía de la competencia de las importaciones (mirada hacia adentro-proteccionista); estos últimos han actuado en el último tiempo utilizando el MERCOSUR como plataforma regional, sobre todo en Sudamérica.

El medio o circuito en el que los dos modelos compiten es regional y enfrenta dos muros de contención. El primero es nacional, la alternativa de políticas públicas que favorecen la internacionalización versus el cierre o la protección de los sectores que compiten con las importaciones y de la economía en general. Esto depende, por supuesto, también del signo político de los presidentes y el modelo de desarrollo que buscan para su país. El segundo medio es regional, el rol jugado por el MERCOSUR y Brasil como contrabalance de la presencia hegemónica de Estados Unidos y las políticas neoliberales en el hemisferio.

Este trabajo, primero, discute cómo comenzó la difusión competitiva de APCs por parte de Estados Unidos en América Latina. Segundo, analiza dos dinámicas entrelazadas (internacional-regional e institucional-doméstica) que son parte constitutiva de la explicación acerca de por qué han proliferado los APCs propuestos por los Estados Unidos en la región. La tercera sección explora la reacción de Brasil a la difusión competitiva de APC Norte-Sur y

analiza también cómo ha evolucionado el liderazgo brasilero en Sudamérica para limitar tal difusión norteamericana, surgiendo en esta competencia dos patrones diferentes o modelos de integración comercial en la región latinoamericana. En la última sección, se esbozan las conclusiones acerca del proceso de difusión de APCs.

Difusión competitiva de APC de Estados Unidos en América Latina

La difusión de política internacional provee mecanismos y procesos mediante los cuales las decisiones políticas de los gobiernos nacionales son “sistemáticamente condicionadas por decisiones políticas previas hechas en otros países” (Simmons et al, 2006:787)². Su supuesto clave es que los gobiernos adoptan nuevas políticas no en aislamiento sino en respuesta a lo que sus contrapartes en otros países están haciendo. Estos autores subrayan cuatro modos principales de difusión política: coerción, competencia, aprendizaje o emulación³.

Solis y Katada (2009) han evolucionado sobre ese debate y han identificado dos mecanismos de difusión en la proliferación de APCs en los casos de Asia y América Latina: competencia económica o emulación ideacional (imitación de ideas), mostrando que en ambos continentes prevalece la primera. Sin embargo, las autoras no han considerado los efectos que tal proliferación de APCs tienen sobre los acuerdos regionales existentes. Ni de qué forma un país líder regional puede reaccionar a la difusión de acuerdos con tinte más hegemónico. Brasil, por ejemplo, en América Latina, ha reaccionado con diferentes tácticas a la difusión política competitiva de APCs por parte de Estados Unidos.

La literatura sobre difusión de APCs tradicionalmente define competencia exclusivamente por razones económicas o normativas-institucionales (Simmons et al, 2006; Borzel y Risse, 2012), pero Solis y Katada (2009) han mostrado que, en el caso de APCs, la difusión competitiva es entendida como la

² La traducción es propia.

³ Simmons et al (2006) resaltan cuatro modelos de difusión de políticas. Coerción, un proceso que se desarrolla cuando países poderosos, explícita o implícitamente, tienen influencia sobre la probabilidad de que países más débiles adopten políticas que los países poderosos prefieren manipulando las oportunidades y constreñimientos que encuentran los países que son blanco de coerción. La principal premisa es que la política impuesta en el país débil no hubiera sido adoptada sin esa presión eterna. El segundo modelo es competencia, un proceso donde los formuladores de política anticipan o reaccionan al comportamiento de otros países con el fin de atraer o retener recursos económicos. El tercer modelo, aprendizaje, ocurre cuando los formuladores de política imitan ciertas políticas que en otros países han resultado efectivas. El entusiasmo por adoptar estas políticas está usualmente basado sobre el éxito inicial, que tiene el potencial de estar sesgando la efectividad de las políticas. Finalmente, el modelo de emulación tiene lugar cuando los países adoptan políticas que creen apropiadas siguiendo el liderazgo de países fuertes o pares socio-culturales.

búsqueda de ventajas relativas de forma multidimensional, que comprende elementos económicos, políticos y legales y que envuelve a países que compiten con sus pares.

La competencia económica implica la posibilidad de aventajar a los pares principalmente en el acceso a mercados y en aspectos de atracción de inversiones. La competencia política afecta a los patrones de alineamiento entre Estados al establecer vínculos cercanos con aliados y/o usarlos para aislar a los competidores. En este tipo de competencia, los grandes Estados usualmente firman APCs con pequeños Estados para cercenar lo que ellos consideran tendencias de seguridad negativas o amenazas a su poder hegemónico. En tanto, la competencia legal se relaciona con el punto muerto al que han llegado las negociaciones de la OMC —especialmente en materia de regulación de nuevas cuestiones tales como inversiones, política de competencia o estándares ambientales y laborales—, que han contribuido al estancamiento de la organización. En este sentido, los países desarrollados entienden que los APCs pueden ser una vía para diseminar esas nuevas reglas en sus acuerdos bilaterales y alcanzar luego mayores compromisos dentro de la OMC (Stallings et al., 2009).

Este trabajo argumenta que existe una política de difusión competitiva en la dinámica de APCs Norte-Sur en el hemisferio occidental. Por un lado, Estados Unidos y la Unión Europea están envueltos en políticas de difusión competitiva que han creado un sistema de ejes y rayos, particularmente focalizado en competencias políticas y legales. Por el otro lado, este trabajo también focaliza en cómo la oferta de APCs Norte-Sur desencadenó una competencia económica entre los países latinoamericanos dispuestos a firmar esos acuerdos para alcanzar la igualdad en el acceso a mercados y en la atracción de inversiones.

Solingen (2012:632) arroja luz acerca de los impedimentos a la difusión cuando argumenta que “los muros de contención pueden aumentar o disminuir la conductividad del medio a lo largo del camino de **difusión**”⁴. Los muros de contención regionales aparecieron, primero, en el hemisferio occidental cuando Brasil y el MERCOSUR se convirtieron en plataformas para las posiciones anti-liberalizadoras a fin de frenar y resistir a la expansión de Estados Unidos en las negociaciones del ALCA, particularmente luego del año 2000, cuando el paquete completo parecía cerrarse. Asimismo, como la legislación del MERCOSUR requiere que sus países miembros conduzcan negociaciones externas comunes, esa legislación se convirtió en un corset para aquellos miembros del MERCOSUR que contemplaron en algún momento la idea de firmar acuerdos bilaterales Norte-Sur como Uruguay. La estrategia de bilateralismo competitivo llevada adelante por Estados Unidos desencadenó el intento brasilero de cercar esa difusión de APCs Norte-Sur, creando nuevas dinámicas de competencia basadas en cuestiones políticas y legales. Brasil

⁴ La traducción es propia.

comenzó así a pagar los costos inherentes de la cooperación e integración en la región sudamericana atrayendo a aquellos países de la región que no estuvieran dispuestos a realizar las reformas neoliberales que exigen los APCs Norte-Sur. Asimismo, Brasil también creó organizaciones políticas como la Unión de Naciones de Sudamérica (UNASUR) con miras a contener la influencia norteamericana en América del Sur y crear una nueva plataforma con agenda política para contener la influencia de Estados Unidos en la región.

El panorama regional se dividió claramente en dos **subregiones**⁵; en términos geopolíticos, la mayoría de los países del Pacífico, excepto Ecuador⁶, se alinearon a los APCs guiados por los Estados Unidos y la Unión Europea, mientras los países del Atlántico, especialmente los sudamericanos con gobiernos de tinte progresista, sostuvieron los compromisos regionales previos contraídos en la época del regionalismo abierto, dando paso también a lo que algunos autores han denominado regionalismo post-liberal bajo el liderazgo de Brasil en la UNASUR (Briceño Ruiz 2013; Riggirozzi y Tussie, 2012; Sanahuja, 2012). Este nuevo proyecto es una construcción política más que económica que, no obstante buscar alcanzar objetivos comerciales, también está formado por objetivos estratégicos, sociales y políticos y procura dejar espacio en la formulación de políticas para cobijar Estados con estrategias de desarrollo diferentes y hasta opuestas, que se reflejan particularmente, aunque no exclusivamente, en las diferentes relaciones que tienen con Estados Unidos.

Los APCs Norte-Sur en América Latina

La economía política de los APCs Norte-Sur en los países latinoamericanos está basada en dos dinámicas diferentes, una vinculada a factores internacional-regionales y la otra relacionada con factores doméstico-institucionales. La primera dinámica incluye el rol que han tenido los estancamientos en las negociaciones de la OMC y del ALCA, que se han convertido en un estímulo para abrir nuevas posibilidades a la firma de APCs Norte-Sur. Esta posibilidad se expandió en la región alentando la competencia entre los países latinoamericanos para integrarse al bilateralismo propuesto por Estados Unidos y la Unión Europea. La segunda dinámica, que analiza los factores institucionales-domésticos, se vincula con el papel de la ideología de los presidentes en los países latinoamericanos y las presiones de los grupos económicos o sociales sobre el proceso de difusión de APCs Norte-Sur.

Una clave en la explicación acerca de por qué algunos países de la región firmaron APCs Norte-Sur es el rol de sus presidentes y el apoyo de sus elec-

⁵ Algunos autores como Briceño Ruíz (2013) argumentan que los modelos son tres: regionalismo abierto, revisionista y antisistémico. Este trabajo, al focalizarse en la difusión de modelos de integración comercial, no analiza el ALBA, que no es considerado un modelo tradicional de integración comercial.

⁶ Aunque Ecuador ha firmado recientemente un APC con la Unión Europea.

tores al momento de negociar con Estados Unidos. Los típicos Poderes Ejecutivos fuertes de América Latina han jugado un papel fundamental en las decisiones de política comercial, aunque no aislados respecto de los intereses económicos ni de lo que otros países de la región estaban dispuestos a hacer. Tanto en América Central como en los casos andinos, la decisión de comenzar las negociaciones para firmar APCs con los Estados Unidos llevó a la difusión regional de esta tendencia. En Perú, el compromiso del presidente Toledo de apoyar un acuerdo bilateral con Estados Unidos fue un factor importante, que facilitó un proceso de negociación fluido seguido por una discusión rápida y superficial en el Congreso para ratificar el acuerdo.

En tanto, el APC entre Estados Unidos y Costa Rica también muestra la importante gravitación del Poder Ejecutivo durante el proceso, aunque en una forma diferente. La indecisión del presidente Pacheco, que fue quien comenzó las negociaciones con Estados Unidos y luego dudó de las mismas a medida que el país del Norte fue aumentando sus exigencias regulatorias, retrasó no solo las negociaciones sino sobre todo la ratificación del acuerdo una vez cerrado por los negociadores ya que el presidente no parecía convencido de su resultado. Ello desató una controversia durante la siguiente administración de Arias, en la que el acuerdo fue finalmente aprobado en un complicado referéndum que politizó y casi dividió al país en dos grupos enfrentados.

Por su parte, las negociaciones entre Estados Unidos y Ecuador por el APC ejemplifican cómo una administración débil e inestable, continuamente desafiada por el movimiento indígena, terminó por suspender las negociaciones debido a los gestos políticos que iban en contra de los intereses de Estados Unidos y la falta de avance en temas que eran fundamentales para Estados Unidos e imposibles de negociar en Ecuador, como el tema de los hidrocarburos.

Los intereses económicos también jugaron un rol importante a la hora de apoyar los APCs con Estados Unidos e influenciaron los intereses de los presidentes. Muchos países de la región, excepto los miembros de MERCOSUR y Venezuela, han sido altamente dependientes de Estados Unidos como destino de sus exportaciones y, por lo tanto, han dependido del acceso preferencial a su mercado bajo el sistema generalizado de preferencias. En este sentido, los APCs han sido visualizados como una vía para obtener beneficios y anclar esos esquemas preferenciales (Tussie, 2009). Aunque en el MERCOSUR, especialmente en Argentina y Brasil, los intereses de los grupos económicos se opusieron a una mayor liberalización del comercio, dado que poseen un importante mercado interno, son activos exportadores a los mercados regionales y son los países menos abiertos económicamente en términos comparativos con la región. Estos dos países tuvieron, entonces, intereses defensivos fuertes para proteger y por lo tanto fueron menos permeables a firmar acuerdos bilaterales de comercio con Estados Unidos o la Unión Europea. Además, de contar con gobiernos de corte progresista que se oponían a este tipo de acuerdos.

En cuanto a la dimensión internacional-regional, el callejón sin salida al

que llegaron las negociaciones en la OMC y el ALCA actuó como un estímulo inicial para que Estados Unidos comenzara la difusión competitiva de APCs bilaterales que desencadenaron la competencia regional entre países latinoamericanos. El acuerdo entre Estados Unidos y Chile fue usado como un modelo estándar en la región, ya que resultó un precedente en la incorporación de estándares laborales y ambientales, un requerimiento que también incluyó todos los otros APCs firmados por Estados Unidos en Latinoamérica (Quiliconi y Wise, 2009; Arbia, 2013). Tal como planteó la Viceministra de Comercio Exterior de Costa Rica, Doris Osterlof Obregón, Estados Unidos comenzó a enviar señales positivas hacia los países de América Central respecto a la firma de APCs luego del 11 de septiembre de 2001 por cuestiones de seguridad. El primer encuentro exploratorio tuvo lugar a fines de aquel año, aunque las negociaciones formales para la firma del APC entre Estados Unidos y los países centroamericanos no comenzaron sino hasta principios de 2003⁷. La euforia del lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones en Doha luego de los ataques de 2001 a Estados Unidos duró hasta el próximo encuentro ministerial de la OMC. Las negociaciones comerciales multilaterales colapsaron en septiembre de 2003 en la reunión ministerial de la OMC en Cancún, abriendo el camino para consolidar la estrategia de bilateralismo competitivo ideada por Estados Unidos como respuesta al fracaso del ALCA y de las negociaciones de la OMC.

Las nuevas opciones cambiaron la matriz de incentivos de los países de la región. Abrieron, así, un nuevo camino bilateral para asegurarse y obtener mejor acceso a mercados y atraer inversiones extranjeras directas. Aquellos países latinoamericanos más dependientes del acceso al mercado norteamericano, con sectores fuertes orientados a las exportaciones, apoyaron estos acuerdos. En cada caso, la firma de un APC con Estados Unidos o la UE provocó reacciones defensivas por parte de los países vecinos con canastas exportadoras similares. Así, la difusión de estos acuerdos se convirtió en un proceso acumulativo. En una entrevista confidencial en el Departamento de Comercio de Estados Unidos, un funcionario de alto rango involucrado en las negociaciones con países latinoamericanos durante más de veinte años reconoció que “los Estados Unidos iniciaron la firma de acuerdos bilaterales comerciales para presionar a los otros países latinoamericanos a unirse a esa tendencia. Los países latinoamericanos de cualquier forma ya estaban proponiendo esos acuerdos ellos mismos desde la firma del TLCAN. El proceso tuvo, así, un significado de señalización para otras negociaciones multilaterales, en el que fue más fácil firmar acuerdos con las partes bilateralmente antes que continuar negociando con todos como en el ALCA”⁸.

⁷ Entrevista a Doris Osterlof Obregón, Viceministra de Comercio Exterior, octubre de 2009, San José, Costa Rica.

⁸ Entrevista confidencial, funcionario Departamento de Comercio de Estados Unidos, junio de 2009, Washington D.C.

Sin embargo, de acuerdo a los representantes del Departamento de Comercio de Estados Unidos, la avalancha de APCs desde el siglo XXI se debió también a razones políticas y legales, entre las que destacó el anclaje de las reformas neoliberales a través de dichos tratados y la competencia por la liberalización y regulación de nuevos temas en varios tableros de negociación. De hecho, en 2001, la administración de Bush buscó revivir el liderazgo norteamericano en las negociaciones comerciales mediante la liberalización competitiva. Desde agosto de 2002, las negociaciones bilaterales comerciales han sido utilizadas como una vía para adherir a las reglas que habían fracasado o sido rechazadas por los países en desarrollo en la OMC o el ALCA (Zabludsky y Gómez Lora, 2007).

Los APCs Norte-Sur proliferaron de forma dispersa geográficamente, al contrario de los supuestos más comunes sobre integración regional que otorgan importancia a la proximidad **geográfica**⁹. En cambio, la estrategia brasilera ha sido la de concentración geográfica, tal como veremos en la siguiente sección. Así, existe una clara interacción entre los motivos detrás de los cuales Estados Unidos impulsó las negociaciones bilaterales y las razones por las que los países latinoamericanos tomaron el camino de la firma de APCs asimétricos. Dado el punto muerto al que llegaron las negociaciones multilaterales, Estados Unidos consiguió aliados políticos allí donde estuvieron dispuestos a aceptar sus regulaciones en temas de inversiones, propiedad intelectual y compras gubernamentales, entre otros. Es decir, el cambio en la política comercial norteamericana comenzó como un patrón de difusión de políticas basado en intereses legales y políticos.

En el caso de los países latinoamericanos, los motivos fueron mixtos. Por un lado, la posibilidad de firmar un APC con Estados Unidos permitió a aquellos países dispuestos a anclar las reformas estructurales y el modelo neoliberal de desarrollo y, al mismo tiempo, consolidar los esquemas preferenciales para sus exportaciones. Por el otro, la red de APCs generó competencias entre los propios países latinoamericanos para lograr la igualdad en el acceso a mercados. La firma de APCs fue usada para ganar batallas domésticas en cuanto a las reformas económicas, debilitando la resistencia de los sectores que competían con las importaciones y pedían mayor protección. Los casos de Perú y Costa Rica son buenos ejemplos de esta dinámica de difusión. Luego de que firmaran el APC con Estados Unidos, estos países iniciaron las negociaciones con la UE y otros países asiáticos y firmaron varios APCs Norte-Sur.

En términos de dinámica institucional doméstica es importante tomar en cuenta dos rasgos fundamentales. Primero, en aquellos países latinoamericanos en los que existía gran fragmentación entre los intereses del Poder Ejecutivo, los intereses económicos y los de la sociedad civil, fue difícil

⁹ Aggarwal y Koo (2005) definen a los PTAs como “geográficamente concentrados” cuando los países son contiguous o existe una distancia no mayor a 400 millas marinas.

cambiar las políticas existentes y firmar un APC con Estados Unidos, tal como fue el caso ecuatoriano. Segundo, los Poderes Ejecutivos fueron propensos a aceptar APCs Norte-Sur allí donde el cambio político coincidió con los intereses de su sector privado y donde los presidentes apoyaban las reformas neoliberales. En países en los que los intereses económicos y sociales en contra de los APCs fueron fuertes, la probabilidad de firmar un APC Norte-Sur disminuyó debido a la defensa de un modelo de desarrollo basado en la protección del mercado doméstico y la importancia de las presiones sociales para mantener coaliciones que comprenden sectores amenazados por los efectos negativos de la liberalización externa (Solingen, 2001).

Los enfoques sociales que refuerzan la idea de la importancia de los sectores sociales y económicos para influenciar la política comercial generalmente otorgan poca atención a las instituciones políticas domésticas que filtran las demandas sociales y tienen el poder de establecer políticas comerciales. El estudio de varios países de la región muestra que la decisión de firmar un APC Norte-Sur o favorecer la integración regional fue un proceso más guiado por el Estado y la política que por los intereses económicos. Incluso cuando los negocios estuvieron orientados hacia sectores exportadores, el impulso para alcanzar el APC provino mayormente de los presidentes con ideologías afines. Aunque el rol del sector privado fue importante en tanto los sectores orientados a las exportaciones apoyaron una mayor liberalización, el principal ímpetu para los APCs Norte-Sur provino de los presidentes. El apoyo del Poder Ejecutivo a los APCs y el nivel de oposición de los grupos económicos y de la sociedad civil fueron factores claves para explicar por qué algunos países firmaron este tipo de acuerdos y otros no.

Estos hallazgos apoyan el argumento de los teóricos de la difusión que rechazan la noción de que el proceso de cambio político puede ser explicado comprendiendo a los gobiernos nacionales como actores de toma de decisiones independientes y aislados unos de otros. Aun cuando argumentamos que el rol del Poder Ejecutivo es importante en las decisiones sobre APCs, no existe una política independiente. Como Simmons et al. (2006) indicaron, los factores económicos y de política doméstica no pueden predecir por sí solos cuándo los gobiernos adoptarán nuevas políticas. De hecho, como explicamos previamente, el proceso de toma de decisiones en relación a los APCs Norte-Sur ha sido interdependiente acerca de qué habían hecho o estaban haciendo otros países en la región en cuanto al acceso a los mercados y a la atracción de inversiones extranjeras directas. Particularmente, los países relativamente más pequeños dependientes del acceso preferencial al mercado norteamericano se alinearon a la opción de la firma de acuerdos bilaterales de comercio con Estados Unidos. Muchos de los países que resistieron la difusión de los APCs Norte-Sur fueron aquellos con mercados domésticos importantes y que eran miembros del MERCOSUR. Por ejemplo, dado el tamaño pequeño del mercado y el inte-

rés del sector exportador uruguayo, podríamos esperar que este país se integrara a la dinámica de difusión de APCs Norte-Sur, pero los compromisos del MERCOSUR de negociaciones externas conjuntas para los miembros contuvieron esta posibilidad.

La liberalización competitiva de Estados Unidos frente a Brasil y la integración subregional

Basado en su política de liberalización competitiva, Estados Unidos ha sido relativamente exitoso en la defensa de sus intereses en la región frente a Brasil. En efecto, muchos de los países que han firmado APCs con Estados Unidos son aquellos que respaldaron el ALCA y estuvieron en desacuerdo con la oposición del MERCOSUR y Brasil a este proyecto. La integración hemisférica que proponía Estados Unidos conllevaba la inmersión del MERCOSUR en un TLCAN extendido. Los miembros de la administración de Clinton expresaron en varias oportunidades que el MERCOSUR era visto como “dañino” para el ALCA y “una amenaza al regionalismo hemisférico” (Carranza, 2000:124; Bandeira, 2004: 133-135). Este escenario fue temido por Brasil, que sospechaba del ALCA y lo vio como “un obstáculo a sus deseos de liderazgo dentro del orden regional” en Sudamérica (Cervo y Bueno, 2008:488).

Como parte de los BRICS, Brasil ha querido alcanzar el reconocimiento internacional como un jugador principal (Lima y Hirst, 2006) y desde que Goldman Sachs lo incluyó en esta categoría su caracterización como un poder emergente ha sido indudable. Sin embargo, a diferencia de otros miembros de los BRICS, Brasil es caracterizado más por su *soft power*—porque aunque se trata de la principal economía latinoamericana, no está entre los más ricos y tiene aún importantes clivajes sociales. Dada esta debilidad, Brasil ha considerado siempre que el apoyo regional es necesario para reafirmar sus reclamos globales (Hurrell et al, 2000). De acuerdo a Poggio Texeira (2011), la política de Brasil ha sido asegurar y fortalecer su posición en Sudamérica para evitar la absorción del liderazgo norteamericano gracias a los acuerdos de comercio. Una piedra angular en su política regional ha sido la creación del MERCOSUR en 1991. Tan pronto como George Bush anunció la Iniciativa para las Américas, Brasil respondió que solo negociaría un acuerdo hemisférico dentro del espacio común del MERCOSUR y que sus miembros tomarían una posición conjunta frente a Estados Unidos.

Desde comienzos de la década del 90, diversas administraciones brasileñas han coqueteado con la idea de un área sudamericana. Por ejemplo, como Ministro de Relaciones Exteriores, Cardoso mencionó la noción de “una plataforma sudamericana” (Cardoso, 1994:185) y luego, como presidente, consideró al MERCOSUR como “un polo desde el cual se organizará el espacio sudamericano” (Cardoso, 1998:127), comenzando a construir una idea de regionalidad en América del Sur. El MERCOSUR ha sido visto,

así, como un eje desde el que Brasil podría construir su polo de atracción subregional en el hemisferio, frenando la política de difusión norteamericana en Sudamérica.

Finalmente, en el año 2000 la consolidación de esta idea se cristalizó cuando Brasil logró que todos los líderes sudamericanos se juntasen en una conferencia para discutir una variedad de cuestiones concernientes al subsistema regional. Al limitar la iniciativa a Sudamérica, Brasil reconocía tácitamente las fronteras de su influencia en América del Sur y ponía de manifiesto la existencia de intereses económicos divergentes en toda la región. Esta iniciativa llevó a la creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones en 2004, luego denominada UNASUR.

Burges (2009:59) explica que el encuentro del año 2000 fue “la primera reunión exclusiva de presidentes sudamericanos, dando seriedad simbólica a Sudamérica como una entidad geopolítica viable” y sus resultados sugirieron “una aceptación implícita consensuada del liderazgo que Brasil había estado acumulando en los últimos seis años”. El MERCOSUR constituyó así el círculo íntimo de la UNASUR, pero en un contexto más amplio donde comienza una redefinición de la regionalidad que ya no está basada exclusivamente en las cuestiones comerciales que albergaron el regionalismo latinoamericano de la década de los 80 y los 90, sino que comienza a tener nuevos cimientos basados en cohesión política y social que pueden ser interpretados como la construcción de una nueva comunidad o de una nueva regionalidad (Riggirozzi 2012; Hettne y Söderbaum 2000). La UNASUR fue así, desde sus comienzos, “un camino marcado por un sentido estratégico profundo y, a la vez, con un fuerte énfasis en el desarrollo de la conectividad física y energética del espacio sudamericano” (Peña 2009, p.51).

Hacia el comienzo de la década de 2000, y particularmente luego de las devaluaciones de Brasil y Argentina, fue claro que el MERCOSUR no había traído los beneficios esperados para las pequeñas economías (Paraguay y Uruguay). El acuerdo de integración se estancó cuando las ideas de cooperación generaron desconfianza acerca de su implementación, se tomaron medidas unilaterales y se reanimó el mecanismo de trato “caso a caso” (Bouzas et al., 2002). No obstante, el presidente Cardoso consideró la Cumbre de 2000 como un momento de reafirmación de la identidad sudamericana en el que el acuerdo de libre comercio entre el MERCOSUR y la CAN bajo el ACE 59 sería la espina dorsal de Sudamérica como un espacio económico extendido (Ruiz Caro, 2005). Si bien, como plantea Simonoff (2011), aunque el acercamiento político entre el presidente de Brasil Lula y el de Argentina Kirchner fue visto con muchas expectativas en la región, no alcanzó para lograr el alejamiento de las tensiones en el ámbito intra-regional y continuaron las discusiones en torno a las asimetrías entre los socios.

En 2006, como resultado de la difusión competitiva de la liberalización que Estados Unidos lanzó en Latinoamérica, Venezuela abandonó la CAN debido a profundos desacuerdos con Colombia y Perú, quienes firmaron APCs con Estados Unidos. Venezuela solicitó el ingreso como miembro

pleno al MERCOSUR, cuya incorporación se materializó en junio de 2012, cuando Paraguay –que se había rehusado sistemáticamente al acceso de Venezuela– fue suspendido del bloque por sufrir un golpe de Estado. Con Venezuela recientemente incorporada al MERCOSUR y las solicitudes de Bolivia y Ecuador para alcanzar la membresía plena, Brasil parecía actuar como contrabalance a la difusión de APCs por parte de Estados Unidos en Sudamérica. Sin embargo, este ímpetu parecería haber perdido entusiasmo en tanto Ecuador ha firmado en 2014 un APC con la UE, lo que podría afectar su ingreso al MERCOSUR.

Desde ese momento el liderazgo brasileño ha sido un tanto más tibio en cuanto al MERCOSUR, aunque más marcado en la cooperación sudamericana, y particularmente en lo que Pinheiro y Gaio (2014) definen como cooperación para el desarrollo regional en la que Brasil ha comprometido fondos particularmente a través del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES). Ha surgido así una estrategia de financiamiento de proyectos de infraestructura desde el BNDES para países de Sudamérica que contratan proveedores de servicios de ingeniería de grandes empresas brasileñas como Odebrecht, Camargo Correa y Andrade Gutiérrez, propulsando así, además de la integración sudamericana, la internacionalización de las empresas brasileñas en Sudamérica (Tussie, 2013). Asimismo, como señala Saguier (2012), esta nueva dinámica del regionalismo es una integración dirigida por los intereses en recursos naturales, generando en algunos casos tensiones socio-ambientales que ponen dudas sobre los avances políticos en los que estas nuevas iniciativas se sustentan.

A diferencia de las políticas comerciales estadounidenses, que descansan en APCs específicos y que son más restringidas, Brasil parece perseguir una política regional de liderazgo cooperativo mucho más amplia en la cual busca, enfatizando una identidad común y cooperación para el desarrollo, hacer que todos los Estados sudamericanos se reúnan en torno a un proyecto político que distinga a Sudamérica dentro del hemisferio, en la búsqueda por neutralizar el involucramiento y la influencia de Estados Unidos en la subregión.

El diagnóstico sobre el futuro de la integración latinoamericana está interconectado con la transformación de la economía global luego de la crisis financiera de 2008. La proliferación de acuerdos comerciales bilaterales entre Estados Unidos y América Central y los países andinos ha tenido repercusiones directas en los acuerdos regionales existentes. Por un lado, como consecuencia del fracaso del ALCA en 2005, existe actualmente una fragmentación en el hemisferio entre los países que, luego de recibir “luz verde” desde Washington, han negociado los tratados bilaterales, y aquellos países que no tienen intereses en hacerlo. La coalición de los dispuestos incluye a México, varios países centroamericanos, Panamá, Chile, Colombia y Perú.

El MERCOSUR parecería haberse convertido en un lugar de resistencia para aquellos países ya cansados de las reformas liberales de los años 90 y que han consolidado un sector industrial que sufriría la entrada masi-

va de importaciones. En estos países, una amplia gama de gobiernos de izquierda están retóricamente más interesados en apoyar o pertenecer al MERCOSUR y rechazar una agenda impuesta por Estados Unidos. Así, en términos de acuerdos comerciales, el hemisferio está dividido en dos modelos de integración competitivos: uno del Pacífico (excepto Ecuador) y el otro de Atlántico.

Los acuerdos subregionales previos, no obstante, están bajo presión de alcanzar las promesas tempranas y su estado en la región no es actualmente halagüeño. El MERCOSUR, más allá de las aspiraciones de Brasil de convertirse en líder regional, enfrenta las protecciones unilaterales, la escasez de un formato claro de integración respecto al compromiso de unión aduanera aún incompleta, y todavía no ha resuelto los pedidos de los miembros pequeños, quienes requieren determinados mecanismos para enfrentar las asimetrías económicas. La incorporación de nuevos miembros podría traer algo de oxígeno. Pero ello también implicaría serios retos que aún no está claro cómo se resolverán, tales como la consolidación del ingreso de Venezuela, que a su vez plantea un modelo anticapitalista de integración bajo el ALBA, y de Ecuador, que acaba de firmar un APC con la UE. Por su parte, la cohesión política de la CAN ha sido profundamente socavada cuando Perú y Colombia se unieron a la difusión de acuerdos comerciales con Estados Unidos, por lo cual pensar en una integración CAN-MERCOSUR es complejo. El problema principal para este bloque ha sido que los compromisos comunes fueron erosionados por los APCs Norte-Sur.

El otro efecto de la difusión competitiva de la liberalización por parte de Estados Unidos en Latinoamérica ha sido la emergencia de nuevas iniciativas de cooperación regional que no han focalizado tanto en el comercio como en la cooperación en general. La creación de la UNASUR en 2008 resulta muy importante, ya que está compuesta por miembros del MERCOSUR y de la CAN y tiene una agenda de cooperación amplia en varias áreas, como infraestructura, seguridad, migración, salud y diálogo político. Todas esas iniciativas, que son extremadamente dependientes del compromiso de los presidentes, junto a los bloques regionales preexistentes (MERCOSUR y CAN), han generado un complejo institucional heterogéneo en el proceso de integración latinoamericano, que actúa a veces como un obstáculo en el avance hacia agendas y compromisos específicos (Altmann y Rojas, 2008). Esta red superpuesta de acuerdos es aún más compleja debido a la proliferación de APCs bilaterales y la creación en junio de 2012 de la Alianza del Pacífico entre Chile, Colombia, México y Perú. Esta alianza incluye objetivos de liberalización comercial y de disciplinas OMC plus y es aún poco claro qué forma tomará este nuevo acuerdo en la región. La misma puede también ser vista como un contrabalance al MERCOSUR y la UNASUR, profundizando el patrón fragmentario consecuente con la difusión de los APCs Norte-Sur, pero en este caso convirtiéndose en un acuerdo más estratégico sur-sur pero reflejando la agenda neoliberal que hemos discutido en este trabajo. Queda aún abierto explorar de qué forma se interrelacionarán estos acuerdos y

organizaciones regionales que han proliferado recientemente en la región y que parecen plantear una incipiente agenda de negociaciones entre MERCOSUR y la Alianza del Pacífico.

Reflexiones finales

La difusión de la integración comercial en los países latinoamericanos es aún un patrón no acabado y fragmentario. Una dinámica dual de difusión política competitiva prevalece actualmente en el hemisferio occidental. Como muestra el cuadro 1, la disputa entre los modelos de desarrollo neoliberal y post-liberal respalda la dicotomía que divide, por un lado, a los países dispuestos a sacrificar el espacio político por el acceso a mercados de países desarrollados y, por el otro, a los países que prefieren aplicar políticas de desarrollo más activas o neodesarrollistas coordinadas desde el estado.

Cuadro 1
Patrones de difusión competitiva de políticas en la integración del hemisferio

Difusión competitiva de políticas basada en:	Entre países latinoamericanos	Entre Estados Unidos y Brasil
Cuestiones políticas	La competencia política no es tan importante, lo reflejan proyectos como UNASUR, que buscan integrar el espacio sudamericano.	Enfoque neoliberal (APCs) vs. enfoque post-liberal (UNASUR). Separación de esferas de influencia.
Cuestiones legales	La competencia por imponer reglas no es importante, no hay intención de difundir regulación.	Competencia entre Estados Unidos por mayor regulación y confección de reglas OMC plus vs. Brasil y otros países que luchan por mantener cierto espacio para formulación de políticas que permitan un rol activo del Estado.
Cuestiones económicas	Es muy importante: competencia por el acceso a mercados y atracción de inversiones desde países desarrollados.	Los lobbies de los grupos económicos compiten para proteger o liberalizar los mercados regionales. Asimismo, Brasil busca liderar la integración en infraestructura de la región sudamericana.

Para resumir, el estímulo inicial generado por la oferta de los Estados Unidos para firmar APCs Norte-Sur proliferó en un contexto de economías abiertas que fueron permeables a tales acuerdos y que desencadenaron la competencia por la firma de tales acuerdos asimétricos. En el caso de los países latinoamericanos, los principales agentes sociales que se aceptaron o resistieron dicha difusión fueron los gobiernos, y particularmente aquellos con Poderes Ejecutivos fuertes vis-a-vis el rol que jugaron los intereses económicos. Como resultado, se levantaron muros de contención, especialmente desde Brasil, y el hemisferio quedó dividido en dos modelos opuestos de integración comercial: uno más neoliberal y orientado hacia el sector exportador y otro en el que el Estado está más involucrado en una mirada hacia adentro y con políticas de desarrollo nacional. Estos dos esquemas, aún fluctuantes, han sido la principal consecuencia del proceso de difusión de la liberalización competitiva de Estados Unidos en América Latina. Sin duda, hoy prevalecen, como señala Nolte (2014), patrones de cooperación divergentes en la región y un abanico de organizaciones regionales que abordan diferentes temas y representan diferentes proyectos ideológico-políticos; este panorama abre innumerables avenidas para investigar la integración regional en la región y su gobernanza.



Referencias bibliográficas

- Aggarwal, Vinod y Koo, Min Gyo (2005), "Beyond Network Power? The Dynamics of Formal Economic Integration in Northeast Asia", *The Pacific Review*, 18, pp. 189-216.
- Altmann, Josette y Rojas, Francisco (2008), "Introducción. América Latina: Dilemas de la Integración", en Josette Altmann, *Las Paradojas de la Integración en América Latina y el Caribe* (pp. XIII-XLIV), Madrid: Fundación Carolina, Siglo XXI.
- Arbia, Ali (2013), "Templates for Trade: Change, Persistence and Path Dependence in U.S. and EU Preferential Trade Agreements", KFG Working Paper, N° 51.
- Bandeira, Moniz (2004), *As Relações Perigosas: Brasil-Estados Unidos (de Collor a Lula, 1990-2004)*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- Bianculli, Andrea (2013), "The Effect of Trade Agendas on Regulatory Governance: When the EU meets the Global South", KFG Working Paper, N° 57.
- Borzel, Tanja y Risse, Thomas (2012), "From Europeanization to Diffusion: Introduction", *West European Politics*, 35, pp. 1-19.
- Bouzas, Roberto, Motta Veiga, Pedro y Torrent, Ramón (2002), "In-Depth Analysis of MERCOSUR Integration, Its Prospectives and the Effects Thereof on the Market Access of EU Goods, Services and Investment", Report presented to the Commission of the European Communities, Barcelona. Disponible en: www.opalc.org/images/INRE/in-depth%20analysis%20of%20MERCOSUR%20integration.pdf. Accedido el 7 de mayo de 2013.
- Briceño Ruíz, José (2013), "Ejes y Modelos en la Etapa Actual de la Integración Económica Regional en América Latina". *Estudios Internacionales* 175, pp 9- 39.
- Burges, Sean (2009), *Brazilian Foreign Policy after the Cold War*, Gainesville: University Press of Florida.
- Cardoso, Fernando (1994), *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.
- Cardoso, Fernando y Roberto, Pompeu de Toledo (1998), *O Presidente Segundo o Sociólogo: Entrevista de Fernando Henrique Cardoso a Roberto Pompeu de Toledo*, São Paulo: Companhia das Letras.
- Carranza, Mario (2000), *South American Free Trade Area or Free Trade Area of the Americas? Open Regionalism and the Future of Regional Economic Integration in South America*, Burlington: Ashgate.
- Cervo, Amado y Bueno, Clodoaldo (2008), *História da Política Exterior do Brasil*, Brasília: Editora UnB.
- Hettne, Bjorn y Söderbaum Fredrik (2000), "Theorising the Rise of Regioness". *New Political Economy* 5 (3) pp. 535-552.
- Horn, Henrik, Mavroidis, Petros y Sapir André. (2010) Beyond the WTO? "An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements", *The World Economy* 33, 11 pp. 1565-1588.

Hurrell, Andrew, Cooper, Andrew, González González, Guadalupe, Ubiraci Sennes, Ricardo y Sitaraman, Srini (2000), "Paths to Power: Foreign Policy Strategies of Intermediate States", Working Paper N° 244, Washington DC: Woodrow Wilson International Center Latin American Program.

Lima, Maria R. y Hirst, Mónica (2006), "Brazil as an Intermediate State and Regional Power: Action, Choice, and Responsibilities", *International Affairs*, 82, pp. 21-40.

Lenz, Tobias (2012), "Spurred Emulation: The EU and Regional Integration in Mercosur and SADC", *West European Politics*, 35, pp. 155-173.

Nolte, Detlef (2014), "Latin America's New Regional Architecture: A Cooperative or Segmented Regional Governance complex", Paper presented at the 55th ISA Annual Convention March 26th-28th, Toronto.

Peña, Félix (2009), "La Integración del Espacio Sudamericano", *Nueva Sociedad* No 219, enero-febrero pp. 46-58.

Pinheiro Leticia y Gaio Gabrieli (2014), "Cooperation for Development, Regional Leadership and Global Protagonism", en Stephen Kingah and Quiliconi Cintia, *Leadership of the BRICS at the Regional and Global Levels- Willingness, Capacity and Acceptance in an Era of Multi-Polarity*, Springer en prensa.

Poggio Teixeira, Gustavo (2011), "Brazil and the Institutionalization of South America: from Hemispheric Estrangement to Cooperative Hegemony", *Revista Brasileira Política Internacional*, 54, pp. 189-211.

Quiliconi, Cintia y Wise, Carol (2009), "The USA as a Bilateral Player: The Impetus for Asymmetric Free Trade Agreement", en Mireya Solís, Barbara Stallings y Saori Katada, *Competitive Regionalism. FTA Diffusion in the Pacific Rim*, New York y Basingstoke: Palgrave MacMillan, pp. 97-127.

Riggiozzi Pía y Tussie Diana (Eds) (2012), *The Rise of Post-hegemonic Regionalism*, Londres y New York: Springer.

Ruiz Caro, Ariela (2005), "El Desafío es Sentirse Sudamericano", *Tercer Mundo Económico*, 188-189, Disponible en: http://www.redtercermundo.org.uy/tm_economico/texto_completo.php?id=2676.
Accedido el 20 de mayo de 2013.

Saguier, Marcelo (2012), "Socio Environmental Regionalism in South America: Tension in New Development Models", en Riggiozzi Pía y Tussie Diana (Eds), *The Rise of Post-hegemonic Regionalism*, Londres y New York: Springer.

Sanahuja, José (2012), "Cambio de Ciclo en el Regionalismo y la Integración Regional en América Latina: Enfoques Diferenciados y Búsqueda de Marcos Comunes", en Adrián Bonilla y María Ortiz, *De Madrid a Santiago: Retos y Oportunidades, Balances y Perspectivas de las Relaciones entre la Unión Europea, América Latina y el Caribe*, San José de Costa Rica: FLACSO.

Schott, Jeffrey (2004), "Free Trade Agreements: Boom or Vane of the World Trading System?", en Jeffrey Schott, *Free Trade Agreements. USA Strategies and Priorities*, Washington DC: Institute for International Economics.

Simmons, Beth, Dobbin, Frank y Garret, Geoffrey (2006), "Introduction: The International Diffusion of Liberalism", *International Organization*, 60, pp. 781-810.

Simonoff, Alejandro (2011), "Argentina: cuatro claves de la política exterior reciente (2001-2010)", en *Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo*, 6 N. 11. Enero-Junio.

Solingen, Etel (2001), "Mapping Internationalization: Domestic and Regional Impacts", *International Studies Quarterly Journal*, 45, pp. 517-555.

Solingen, Etel (2012), "Of Dominoes and Firewalls: The Domestic, Regional, and Global Politics of International Diffusion", *International Studies Quarterly Journal*, 56, pp. 631-644.

Solis, Mireya y Katada, Saori (2009), "Explaining FTA Proliferation: A Policy Diffusion Framework", en Mireya Solís, Barbara Stallings y Saori Katada, *Competitive Regionalism. FTA Diffusion in the Pacific Rim*, New York y Basingtoke: Palgrave McMillan.

Solis, Mireya, Stallings, Barbara y Katada, Saori (2009), *Competitive Regionalism. FTA Diffusion in the Pacific Rim*, New York y Basingtoke: Palgrave McMillan.

Tussie, Diana (2009), "Latin America: Constrasting Motivations for Regional Projects", *Review of International Studies*, 35, pp. 169-188.

Tussie, Diana (2013), "The imperatives of Brazil in a challenging South American regional space: a view from international political economy". *Lua Nova* [online] n.90, pp. 243-270.

Zabludosky, Jaime y Gómez Lora, Sergio (2007), "Beyond the FTAA Perspectives for Hemispheric Integration", en Isabel Studer y Carol Wise, *Requiem or Revival? The Promise of North American Integration*, Washington D.C.: Brookings Institution Press.