



OBSERVATORIO LATINOAMERICANO Y CARIBEÑO

Revista

OBSERVATORIO LATINOAMERICANO Y CARIBEÑO

Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe · IEALC

ISSN 1853-2713

<https://publicaciones.sociales.uba.ar/observatoriolatinoamericano/>

Volumen 6 · Número 1 (enero-junio, 2022)

La Integración Económica Latinoamericana: ¿oportunidad perdida o el desafío de repensarla? Un breve recorrido desde sus inicios hasta el presente

Ramiro Bertoni y Bárbara Pra

RECIBIDO: 3 de abril de 2022

APROBADO: 22 de mayo de 2022

La Integración Económica Latinoamericana: ¿oportunidad perdida o el desafío de repensarla? Un breve recorrido desde sus inicios hasta el presente

Ramiro Bertoni
UNQ – CLACSO – IADE

Bárbara Pra
UBA – UNTREF

Resumen

El artículo revisa las primeras etapas de la integración económica de América Latina, enfatizando el quiebre de los procesos de los años ochenta al regionalismo abierto de los noventa. Luego se enfoca en el cambio político en el siglo XXI, y el giro parcial hacia un regionalismo post liberal. Finalmente, se analiza en qué medida el fin del ciclo progresista y la tendencia creciente a la firma de tratados de libre comercio podría implicar el riesgo de ir hacia la estrategia de los países del Pacífico en materia de integración.

Palabras clave: *integración – América Latina – tratados de libre comercio*

Abstract

The article reviews the early stages of economic integration in Latin America, emphasizing the rupture of the processes that had begun in the 1980s to the open regionalism of the 1990s. It focuses on political changes in the 21st century, and the partial turn towards post-liberal regionalism. Finally, it analyzes to what extent the end of the progressive cycle and the growing tendency to sign free trade agreements could imply the risk of going towards the strategy of the Pacific countries in terms of integration.

Keywords: *Regional Integration – Latin America – Free Trade Agreements*

Introducción

Nos encontramos en un momento paradójico para la integración económica de América Latina: mientras algunos afirman su necesidad para viabilizar una estrategia de desarrollo en un contexto de aceleración en los cambios en el modo de organizar la producción y los flujos de información y conocimiento, lo que se observa en los últimos tiempos es que los países han tendido a consolidar, en gran medida, una inserción que prioriza los mercados externos, restando relevancia a una vinculación estrecha con la región.

En este trabajo intentaremos abordar algunas de las explicaciones que se han dado a las dificultades de este proceso de integración y reflexionar acerca de cuáles son las posibilidades y áreas en las que esta podría fortalecerse, entendiendo que a diferencia de los años 60' y 70', en donde era posible pensar en la construcción de un entramado comercial y productivo regional, se fue afirmando una tendencia en sentido opuesto, es decir, a incrementar los vínculos con actores extrarregionales. Es más, en los últimos años la concreción de TLC (Tratados de Libre Comercio) de varios países de la región con otras

naciones o bloques, no sólo ha licuado algunas preferencias históricas en el intercambio regional. También en diversos sectores y áreas temáticas, el comercio intrarregional enfrenta una discriminación negativa respecto al acceso de otros socios. Así, la reflexión sobre las causas estructurales o las limitaciones políticas que condujeron a las experiencias fallidas podrán contribuir a identificar qué espacios quedan para potenciar la integración.

El trabajo se estructura a partir de una periodización en tres etapas del proceso de integración, y en cada una se destacan los hitos más relevantes del proceso para los distintos bloques y/o países, finalizando con una reflexión acerca de las limitaciones y posibilidades actuales.

I. Primeras etapas de la integración económica de América Latina

El proceso de integración económica de América Latina, iniciado con instituciones formales desde hace más de medio siglo, lejos de haber seguido un rumbo hacia su consolidación y profundización, ha sido zigzagueante y ha tendido a la fragmentación.

Si bien diversas instancias de integración política e incluso económica pueden rastrearse desde del siglo XIX y principios del XX, nos centraremos en el proceso formal que se inicia en 1960 con la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio), la cual en forma resumida buscaba liberalizar el comercio en doce años en el marco de un multilateralismo regional (cláusula de Nación Más Favorecida para los miembros). Esta iniciativa encuentra sus causas en razones endógenas y exógenas. Entre las primeras podemos rastrear las ideas de Prebisch, apuntando a que la sustitución de importaciones requería de la integración de los mercados nacionales a fin de lograr las escalas necesarias para contar con una razonable viabilidad económica (Prebisch, 1963). Por el lado de las exógenas podemos señalar la necesidad, básicamente de Brasil que, como parte contratante del GATT, requería que las preferencias bilaterales negociadas con socios de la región quedaran enmarcadas en un Acuerdo formal que tendiera al libre comercio en un plazo razonable¹. Por otra parte, en 1957 se crea la Comunidad Económica Europea, y nuestra región, en cierto modo, pasó a ser discriminada, situación que ayudó a articular las diversas motivaciones a fin de concretar el proceso de integración.

Este proceso comenzó con la metodología de listas positivas, que implicaba que cada país decidía qué productos involucraba en las negociaciones, y cuando se lograban reducciones arancelarias -que no necesariamente implicaban la eliminación de aranceles- éstas se multilateralizaban a todos los miembros. Si bien este mecanismo tenía la ventaja

¹ De este modo, la iniciativa quedaba amparada por el Art. XXIV, que aún hoy es la puerta para tener excepciones a la cláusula multilateral de no discriminación.

de promover un proceso gradual, permitía que los sectores que en diversos países resistían la liberalización pudieran limitarla. De este modo el proceso encontró tempranamente sus límites, y hacia finales de los años 60', cuando se debía estar cerca del libre comercio, aún era muy pocos los bienes en los que este se había alcanzado (ALADI-CEPAL, 2012). A las resistencias del sector privado se agregó la lógica de los gobiernos en el marco de la estrategia sustitutiva de importaciones, que buscaron preservar sectores estratégicos, que en muchos casos contaban con empresas públicas.

A las dificultades mencionadas se sumaba el problema de la inequitativa distribución de los beneficios de la integración, derivada básicamente de las asimetrías estructurales dadas por las diferencias de tamaño y de productividad de los sectores industriales. Así, transcurridos unos años desde el inicio del proceso, se perfilaron dos rasgos problemáticos que minarían su continuidad (Granato y Perrotta, 2015). Por una parte, el incipiente incremento del comercio intrarregional, que mostraba una configuración similar a la del centro y la periferia: Brasil, México y Argentina se beneficiaban con exportaciones industriales hacia el resto de la región, la que básicamente exportaba productos primarios. Por otra, los países de esta periferia regional, al desviar comercio desde los países industrializados hacia sus socios regionales, sufrían un perjuicio fiscal por la renuncia a la recaudación arancelaria al otorgar preferencias, lo que no era compensado por un mayor dinamismo de otros sectores productivos.

En este contexto, gran parte de los países perjudicados decidieron realizar en 1969 un sub bloque regional, el Pacto Andino, constituido originalmente por Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile (país que luego saldrá e ingresará Venezuela). Básicamente solicitaron no multilateralizar las preferencias otorgadas entre ellos, de modo de generar un mayor mercado para sus productos industriales, sin tener que competir en plano de igualdad con los tres grandes de la región y, a su vez, dentro del sub-bloque, reconocer el menor desarrollo relativo de Bolivia y Ecuador, quienes recibirían un trato más favorable. Adicionalmente, también delinearon un programa de industrialización con una mayor planificación por parte de los Estados, diseñando programas sectoriales articulados con una ley de inversiones extranjeras que, entre otras instancias, requirió establecer un ámbito supranacional para definir e implementar las normativas. Resumidamente, la experiencia andina, con un enfoque de integración más profunda y con países menos asimétricos, tampoco logró sus ambiciosos objetivos, de modo que hacia finales de los años 70', en un mundo en donde comenzaban a gestarse cambios en las órbitas financieras y comerciales, configurando escenarios menos propicios, nuestra región no había logrado encontrar un modo de integrarse (Ferrer, 1978).

En definitiva, la constitución del Pacto Andino no sólo había dejado al desnudo los problemas de las asimetrías entre los miembros, sino que también mostraba que la idea

de lograr una liberalización, ya sea sub-regional o regional, era muy ambiciosa. La flexibilización del Art. XXIV del GATT en 1979 durante la Ronda Tokio, permitió que los países en desarrollo pudieran otorgarse preferencias sin comprometerse a alcanzar el libre comercio. En ese marco se dará por concluida la etapa de la ALALC y se iniciará una nueva con la creación de la ALADI en 1980, conformada en un inicio por los once países miembros de la organización que la precedía, a la que en 1998 se sumó Cuba.

Antes de pasar a al próximo período, se observa en la Tabla 1 (en Anexo) que las exportaciones de la región prácticamente se triplicaron entre 1965 y 1975. En el contexto de dicha expansión también creció la proporción de las exportaciones que se destinaron a la región, pasando de 17% a 21%, mientras que esta proporción considerando exclusivamente a América del Sur, pasó de 9% a 12%, lo cual sería un indicio de que los esquemas tuvieron alguna incidencia. Los principales destinos extra regionales, tanto para el total de la región como para América del Sur, fueron EE.UU., UE y Canadá, que de representar aproximadamente el 73 % en 1965 descendieron a valores entre el 60% y 65% en 1975. México, en ambos años, destinó más del 50% de sus exportaciones a EE.UU. y Canadá.

2. De la década perdida de los 80' al regionalismo abierto de los 90'

La experiencia anterior, además de mostrar la complejidad de lograr la liberalización del comercio regional, revelaba la necesidad de un acuerdo flexible que permitiera avances a diferentes velocidades, ya sea en relación a los sectores y/o a los países involucrados. Ello fue reconocido expresamente por la ALADI al eliminar la cláusula de no discriminación intrarregional, pero con la obligación de aplicar el principio de nación más favorecida hacia la región en caso de otorgar preferencias a países fuera de la misma.

En los años 80', en cuanto a lo económico, la región estuvo marcada por la crisis de la deuda, y en lo político se asistió al restablecimiento de la democracia en varios de los países de América del Sur. En contraste, América Central atravesó una etapa de fuertes conflictos armados con injerencia de EE.UU. En este contexto, el proceso de integración iniciado en 1960 con el Mercado Común Centroamericano (MCCA), estuvo paralizado durante los años 80'.

En América del Sur, en el marco de la ALADI, comienzan a prefigurarse dos bloques regionales: por un lado, el grupo andino mantiene su identidad y funcionamiento, y por el otro, se da el histórico acercamiento de Argentina y Brasil en el año 1986, que luego, y en un nuevo contexto, dará lugar al MERCOSUR. La iniciativa de sus presidentes, Alfonsín y Sarney, trascendía lo comercial, buscando consolidar la joven democracia, para lo cual era crucial reducir la relevancia política del poder militar. Para el logro de dicho objetivo

fue clave desactivar las hipótesis de conflictos bilaterales, lo cual fue seguido de un acuerdo de utilización de la energía nuclear con fines pacíficos –y un sistema de inspecciones-, entre otros acuerdos.

En lo económico, se reconocía el agotamiento de la sustitución de importaciones a nivel nacional y se intentó avanzar con un sistema de protocolos sectoriales, mediante un incremento de las preferencias buscando generar un comercio intra-industrial. Entre los principales protocolos se destacan el de bienes de capital, el de la industria automotriz y el de alimentos. Este proceso tuvo un importante dinamismo inicial, pero hacia finales de los años 80' las dificultades de encontrar nuevas complementariedades sectoriales junto a los problemas macroeconómicos dados tanto por los procesos recesivos como por las variaciones del tipo de cambio bilateral, pusieron en jaque a este proceso.

En la década de los 90' se asiste a una transformación e institucionalización de los procesos de integración en el marco de una etapa signada por las reformas estructurales y las recetas del Consenso de Washington para la región, que en lo que nos concierne a este artículo, recomendaba enfáticamente una mayor apertura comercial. En este marco se dan profundas transformaciones en los esquemas de integración, que en parte son validados por la CEPAL con el concepto de Regionalismo Abierto, el cual fue criticado por algunos autores que lo consideraron confuso y ambiguo en relación con los esquemas de integración propuestos (Gudynas, 2005).

En este nuevo contexto, los acuerdos bilaterales entre Argentina y Brasil se tornan más ambiciosos, buscando conformar una Unión Aduanera, y junto con Uruguay y Paraguay constituyen a principios de 1991 el MERCOSUR. Este acuerdo, adoptó una lógica comercialista que se alejaba de la iniciativa bilateral de mediados de los años 80', y se enmarcaba en el contexto de aperturas unilaterales que se plasmarían en parte en la negociación del arancel externo común.

La región andina también atraviesa un proceso de cambios. En 1992 Perú suspende sus compromisos subregionales para emprender una fuerte apertura; hacia 1993, el resto de los países andinos constituye una zona de libre comercio, y en 1994 negocian un arancel externo común. Finalmente, hacia 1996 se constituye la Comunidad Andina, que reemplaza a la anterior organización, manteniendo los mismos miembros.

En la región norte del continente, México, EE. UU. y Canadá firman el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), una novedad sin precedentes en la región, no sólo porque es el primer acuerdo Norte-Sur que se firma en la región, sino también porque la concesión de preferencias de México a sus socios, sin extenderlas a los miembros de la ALADI, obligó a cambiar la cláusula que exigía que a los países miembros no se les podía dar un peor acceso que a los no miembros. De esta forma, se abrió el

camino a la firma de TLC con países fuera de Latinoamérica, pudiendo quedar los miembros de ALADI en peores condiciones de acceso. Por otra parte, el TLCAN, pasó a incluir temas novedosos para ese entonces, como ser el comercio de servicios, inversiones y propiedad intelectual, entre otros, constituyendo el formato base de negociación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y, tras su fracaso, el de los TLC que luego firmarán otros países de la región con los EE.UU. (Bertoni, Gutti y Porta, 2012).

Chile, que había empezado con una apertura comercial unilateral consolidada en la OMC, se convertirá en el país más dinámico junto con México en la firma de TLC, tanto con países dentro como fuera de la región. Los resultados de ambas estrategias fueron marcadamente diferentes: mientras el país andino incrementó en forma sostenida su ingreso per cápita y redujo la pobreza, en México no se observaron estos resultados, aunque un denominador común ha sido la persistencia de la desigualdad en ambos modelos. Aun considerando las diferencias en el tamaño económico de sus economías, la concentración geográfica de sus exportaciones y el patrón de especialización (Chile volcado a recursos naturales, renovables y no renovables), sus performances tan dispares nutren las discusiones en torno a las estrategias de inserción comercial. Un punto relevante es que, si bien la región estuvo en cierta manera “coordinada” por las ideas del Consenso de Washington, los ritmos y modalidades de su aplicación no fueron homogéneos, ni a nivel nacional, ni tampoco en los modelos de integración (Russell, 2011).

Entre 1985 y 1995 (ver Tabla 1 en el Anexo) las exportaciones de la región aproximadamente se duplican, y tras haber caído al nivel más bajo de la serie con un 12% de las ventas realizadas a la misma región, diez años más tarde alcanza el 20%. Con América del Sur sucede algo similar, pero con una recuperación mayor. Por su parte, para México continúa incrementándose la relevancia de EE.UU. y Canadá como destino de sus exportaciones, que pasa del 63% al 87%. A su vez Asia (Este y Sudeste) por primera vez en toda la serie tiene una relevancia mayor al 10%, y es con respecto al destino de las exportaciones de América del Sur.

3. El cambio político en el siglo XXI: ¿Hacia un nuevo modelo de regionalismo?

Tras el agotamiento de los modelos de la década de los 90', se produjo un recambio político en gran parte de la región: la denominada “marea rosa”. En este marco se logró una coordinación entre algunos países para poner fin a la iniciativa del ALCA y luego crear una institucionalidad de carácter más político como la UNASUR con su posterior ampliación con la CELAC. Diversos autores consideran que el rechazo del ALCA en 2005 fue el momento fundacional del Regionalismo Post Hegemónico que representaba dicho proyecto, rechazo compartido por todos los países a pesar de que existían marcadas

diferencias en la región (Tussie, 2007)². En efecto, además de diferencias de orden político en el giro hacia el progresismo, también las hubo en los modelos de relacionamiento internacional, más allá que por los acuerdos de ALADI gran parte del comercio intra-regional se había ido liberalizando³. Los países de Sudamérica de la Cuenca del Pacífico, con excepción de Ecuador tras la asunción de Rafael Correa, optaron por validar la estrategia de EE.UU. de “liberalización competitiva” con la firma de TLC bilaterales. Esta vía implicaba negociaciones aún más asimétricas que las del ALCA (donde la CAN y el MERCOSUR se presentaban como bloques), pero en el modelo de inserción de estos países ponderaba más el acceso preferencial a un mercado del tamaño del gigante del norte, siendo además que no había interés en mantener la protección al sector manufacturero (OXFAM, 2006).

Por su parte, Centroamérica también firma un TLC con los EE.UU. (CAFTA + República Dominicana), buscando igualar el acceso preferencial de México, Chile, Perú y Colombia, con lo cual, desde el istmo de Panamá hacia el norte, dichos países latinoamericanos quedaron comercialmente integrados a la potencia hemisférica.

Hacia el final de la era progresista, el mapa de la integración regional aparecía fragmentado en dos grupos: aquellos que tenían TLC con EE.UU. y los que no, básicamente el MERCOSUR ampliado a Venezuela, Bolivia y Ecuador (con membresía plena, ingreso sujeto a aprobación e inicio de negociaciones de adhesión, respectivamente). Entre los nuevos miembros, Venezuela comienza a volcarse hacia el MERCOSUR tras la fractura de la Comunidad Andina, que fue consecuencia de las negociaciones entabladas por Perú -y luego Colombia- para la firma de TLC con EE.UU., en el cual se asumían compromisos que eran violatorios del Sistema de Integración Andino (Ruiz Caro, 2019). Ecuador y Bolivia, nunca se retiraron del sistema andino. Este “MERCOSUR ampliado” constituía más bien un bloque con afinidades ideológicas que un modelo estructurado de integración regional, aunque los unía, por diversos motivos, la oposición a firmar TLC con EE.UU.

En el MERCOSUR, esta oposición a los TLC con EE.UU. se sostenía en sus dos socios principales, a partir de los cuales este bloque fue el único proyecto a nivel sudamericano que mantuvo la opción de un espacio económico en el cual poder desarrollar ventajas

² La primera iniciativa formal contra el ALCA fue la liderada por Venezuela y CUBA con el ALBA-TCP (Alternativa Bolivariana de las Américas – Tratado de Comercio de los Pueblos), que luego fue sumando a otros países de América del Sur, Central y Caribe. Esta iniciativa, más allá de algunos temas comerciales, se centró en mecanismos de cooperación y solidaridad en áreas de salud, educación y políticas sociales.

³ En cuanto al nivel de liberalización alcanzado por la región en su conjunto –considerando el promedio 2002-2011-, casi el 80 % de las importaciones que provienen de la misma región se hacían en condiciones preferenciales, con la máxima cobertura para Chile que supera el 90% y el mínimo para México, rondando el 40% (CEPAL, 2017). De todas maneras, esto implica que los países de afuera de la región que han firmado TLC con países de la región, tendrán igual o mejor acceso.

comparativas dinámicas, para lo cual implementó un arancel externo común escalonado en forma creciente a medida que se agregaba valor, alcanzando niveles superiores al 20% para muchos bienes finales manufacturados. La adopción de estos criterios de protección representaba un problema para países con poco desarrollo industrial (Venezuela, Bolivia y Ecuador), no muy diferente al dilema enfrentado por Uruguay y Paraguay al ingresar al MERCOSUR, lo que remite en otro formato y contexto a los problemas de asimetrías que llevaron a las tensiones y a la fragmentación de la ALALC.

Por su parte, la mayoría de los miembros del MERCOSUR durante este período tenían amplias coincidencias ideológicas, y aun así fueron incapaces de modificar la arquitectura institucional heredada del Tratado de Asunción, la cual era funcional a la lógica comercialista de su diseño inicial. En efecto, contenía limitaciones para impulsar una mayor integración productiva que requería contar con diversos instrumentos, tanto para promover una presencia coordinada de políticas públicas como para atenuar de modo transitorio la liberalización en ciertas coyunturas y/o sectores con alto nivel de asimetrías. En este último campo, hubo algunas iniciativas como el FOCEM (Fondo de Convergencia Estructural del MERCOSUR) que, si bien iba en el sentido correcto, no fue dotado de fondos suficientes -dado el nivel de asimetrías- y que además poseía algunos problemas en la concepción de los proyectos a financiar. También se incluyeron una serie de compromisos y foros en la esfera de los temas laborales, de participación social, que intentaron democratizar el proceso con actores de la sociedad civil, para que no quedara encapsulado en los empresarios y los funcionarios gubernamentales (Vázquez, 2018).

En el ámbito estrictamente comercial, el MERCOSUR encontró serias limitaciones para incrementar la proporción de su comercio intrazona con el objeto de avanzar en una mayor integración productiva. Si bien varios intentos de relanzamiento apuntaban a subsanar los problemas del diseño de instrumentos o implementación que dificultaban encontrar una trayectoria virtuosa, lo cierto es que estas iniciativas volvían a empantanarse una y otra vez, y se multiplicaban los incumplimientos de lo ya acordado, incluso retrocediendo en los niveles de liberalización intrazona alcanzados hacia fines de los años 90⁴. El obstáculo de las asimetrías y el corsé que significaba el diseño institucional inicial ha sido señalado por Fernando Porta (2013) como un impedimento estructural, que conducía irremediablemente a una lógica perversa de competencia de incentivos y a la fragmentación del mercado, reforzando el problema de las disparidades entre países. Un tema que no puede dejarse de lado, -si bien no se desarrolla en este trabajo-, es que más allá de las propias limitaciones del bloque, los grados de libertad para la formulación de políticas comerciales en ciertos campos estaban acotadas por las normativas de la OMC,

⁴ Las exportaciones intrarregionales que en 1997 fueron del 23% pasaron al 13% en veinte años, y por parte de las importaciones la retracción para el mismo período fue desde un 20% al 16% (CEPAL, 2018b).

lo que se conoce en el debate como la reducción del espacio para la política pública (*policy space*).

El retroceso del comercio intrarregional en el MERCOSUR, señalado en párrafos anteriores, ha sido tanto por la reorientación de sus exportaciones –sobrestimadas dado la mejora de los precios de los *commodities*- como por la reorientación de sus importaciones. En ambos procesos ha sido fundamental el rol de China, traccionando en el primer caso con compras de mineral de hierro de Brasil y de soja de todo el MERCOSUR, y, en el segundo, desplazando en el mercado de manufacturas de la región principalmente a las ventas de Argentina y Brasil, representando para ambas variables alrededor del 20% (CEPAL, 2018b). Un proceso similar se dio en el resto de los países de la región que, al partir de una menor proporción de compras de manufactura a la región, las provenientes de China tendieron a desplazar a las importaciones originarias de EE.UU. y la UE⁵.

Por lo tanto, a nivel regional se ha dado la paradoja de que la mejora en los términos de intercambio en la primera década del siglo XXI fue una condición para el afianzamiento de gobiernos progresistas con políticas distributivas y al mismo tiempo operó como un limitante para profundizar la integración, fortaleciendo los vínculos comerciales hacia fuera de la región e intensificando la primarización. Si bien se han presentado matices caso por caso, en función de las formas de propiedad y el manejo de las rentas de los recursos naturales, en todos los países han ido ganando un mayor peso político los sectores asociados a dicha actividades. En este contexto, se retomó la discusión acerca de la maldición de los recursos naturales, tanto desde un enfoque político e institucional, como en la dinámica económica de la denominada “enfermedad holandesa”.

En relación a la primarización, en productos agropecuarios es en las ventas a China donde está más concentrada nuestra canasta de productos, puesto que los 10 primeros explican casi el 90% de las exportaciones. Esta proporción desciende al 60% en las ventas a la UE, al 33% a EE UU, teniendo la mayor diversificación en las ventas a nuestra región con el 28%, con un total de 5.000 productos -año 2016 a seis dígitos del sistema armonizado (CEPAL, 2017). Por su parte, el cobre y el hierro, representan algo más de la mitad de los minerales exportados por la región, y en ambos clústeres las materias primas constituyen el principal rubro (56% y 43%), superando a la participación individual de productos semielaborados y elaborados, lo cual denota que aún dentro de una actividad primaria, nos especializamos en los rubros de menor valor. Analizadas por destino, en las compras

⁵ Un dato llamativo son los países que lideran la proporción de exportaciones de manufacturas a la región –incluidas las de origen agropecuario- con Paraguay, Chile, Ecuador, Colombia y la Argentina, con proporciones que van del 78% al el 68%, mientras para Brasil es sólo el 40%. México, menos del 5%, lo cual es esperable dado su integración en el TLCAN (CEPAL, 2017).

de minerales de China el rubro que más pesa son las materias primas, con un 42%, mientras que en EE.UU. se verifica el caso opuesto, ya que el 50% de sus compras es de minerales elaborados (CEPAL, 2018b).

En un periodo de diez años, de 2005 a 2015 –ver Tabla en Anexo–, tanto la proporción de las exportaciones latinoamericanas como sudamericanas que se dirigen hacia ese mismo grupo se mantiene estable, en torno a un 18% en ambos casos, y la principal novedad es que Asia (Este y Sudeste) duplica su relevancia como destino de las ventas externas de América del Sur, pasando del 13% al 26% en el período de referencia, a costa de 11 puntos porcentuales que pierden EE.UU. y Canadá y 2 la UE. Para Latinoamérica también se duplica la incidencia de Asia como destino, pero pasando de 8% a 15%, aunque con valores absolutos que duplican al hemisferio sur de la región. Por su parte México, si bien descende algo la proporción de las ventas destinadas a sus vecinos del norte, de todos modos, supera el 80%.

4. El fin del ciclo progresista ¿Un nuevo consenso hacia la estrategia del Pacífico?

El desplazamiento de los ciclos progresistas sin duda tiene determinantes nacionales, y se ha dado con disímiles grados de legitimidad democrática, aunque se debe reconocer que el apoyo electoral a los gobiernos progresistas fue mermando. En este proceso, más allá de la incidencia de otros temas políticos, es indudable la relevancia del fin del ciclo ascendente del precio de las *commodities* que impidió sostener los resultados de las políticas distributivas, y evidenció la debilidad de no haber modificado la estructura productiva, la cual incluso presentó signos de primarización. Sin embargo, el retorno de gobiernos con impronta neoliberal, como bien explica Julián Kan (2018), no debe llevarnos a pensar que se trata de un retorno a los años 90' dado que en estos veinte años se produjeron cambios drásticos tanto dentro como fuera de la región.

Varios de los países latinoamericanos de la cuenca del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú) luego de converger en sus estrategias de lograr TLC con la mayor cantidad de sus socios comerciales, en especial con los EE.UU., Europa y crecientemente con países asiáticos, han consolidado un esquema a fin de lograr una mayor integración. Cabe señalar que entre ellos a pesar de que ya contaban con arancel cero para los bienes, la estructura productiva primarizada de los integrantes de Sudamérica y la fuerte vinculación de México con EE.UU. limitan estructuralmente su intercambio intrazona, el cual es una proporción marginal de su comercio. Por este motivo, sus esfuerzos se encaminan a coordinar acciones conjuntas para promover y concretar las exportaciones de bienes, y en cuanto a la intensificación de sus relaciones, se centran en avanzar en el área de servicios, compras gubernamentales, inversiones, temas migratorios y del mercado

laboral, entre otras. Así esta iniciativa se puede encuadrar en una estrategia en el contexto del avance de los Mega Acuerdos, en particular del Tratado Trans Pacífico (TPP), del cual Colombia no forma parte (Serbin, 2014).

En este contexto, la destitución de Dilma Rousseff y las elecciones con la proscripción del líder del PT- Lula Da Silva-, dejó en evidencia una operación de *lawfare*, que permitió el arribo de Jair Bolsonaro. Entre otras consecuencias, produjo un alineamiento en temas de política comercial con la Argentina, en el sentido de acelerar un proceso de apertura del MERCOSUR mediante TLC con otros países o bloques fuera de la región, acercándose de este modo a la estrategia de los países de la Alianza del Pacífico⁶.

Así, la conclusión de las negociaciones con la UE implica para el MERCOSUR el abandono de un esquema de resguardo a su sector manufacturero, no sólo por las rebajas arancelarias otorgadas sino también por las concesiones en áreas como compras públicas, servicios, defensa comercial, impuestos a la exportación, entre otros. Diversos análisis del acuerdo han destacado que, más allá de los posibles impactos comerciales, sin duda afianzará el patrón actual de especialización agropecuaria –incluso con interrogantes sobre las ganancias efectivas en este sector-. Ghiotto y Echaide (2020), en un análisis integral del acuerdo MERCOSUR-UE, concluyen que el tratado profundizará las asimetrías existentes entre ambos bloques y al mismo tiempo beneficiará a los sectores concentrados y transnacionalizados en desmedro de la mayoría de sus ciudadanos. Así, beneficiaría a los sectores más competitivos en cada uno de ellos: el agronegocio -asociado en gran medida a la utilización de cultivos transgénicos intensivo en agroquímicos- en el MERCOSUR, y el sector industrial y el sector exportador de capital en la UE. Por su parte, ciertos sectores industriales del MERCOSUR (algunos articulados en cadenas de valor regionales) como los de autopartes, maquinarias, químicos, textiles y calzado acusarían un impacto directo de la reducción de aranceles de importación, con resultados negativos en la producción y el empleo, y algunos sectores relacionados al sector agropecuario podrían ser afectados en la UE –más allá que los más sensibles han logrado atenuar la competencia mediante la inclusión de cupos en la negociación. Además, es muy probable que este acuerdo a partir de los otros temas incluidos implique un fuerte condicionamiento para el desarrollo del MERCOSUR (CLACSO, 2019). El Acuerdo aún debe ser ratificado por los países firmantes, aunque los gobiernos se comprometieron a que este pudiera implementarse bilateralmente para cada socio del MERCOSUR que lo ratifique –una vez aprobado en la UE. Este compromiso, además de ser contrario a la regla del consenso del

⁶ Gran parte de los compromisos de esta asociación se realizaron en temas diferentes de los vinculados al comercio de bienes, puesto que en ese campo los países ya contaban con TLC bilaterales y, por otra parte, la mayoría de su intercambio es realizado con países fuera del grupo, teniendo valores de comercio intra regional sensiblemente menores a los del MERCOSUR. Por otra parte, los países del Pacífico tienen un grado de apertura del 57% –medido como el cociente entre el intercambio comercial y el PBI-, mientras que el del MERCOSUR es del 19% (CEPAL, 2018b).

MERCOSUR, también va contra el principio de reciprocidad. Así, el país que primero lo ratifique estará ofreciendo a sus socios una preferencia regional “diluida”, dado que la aplicación del Arancel Externo Común no cubrirá sus importaciones provenientes de la UE. Adicionalmente, dicho socio será el primero en acceder a la UE –incuso apropiándose transitoriamente de las cuotas otorgadas-, aunque obviamente exponiéndose más a la competencia del viejo continente (Bertoni, 2020).

De ratificarse los acuerdos con Europa, en la región no quedaría ningún bloque que intente un proceso de industrialización con cierto grado de autonomía respecto los países centrales, con lo cual se reforzará una inserción de baja calidad basada en ventajas comparativas estáticas.

En este contexto de mayor vulnerabilidad regional América del Sur podría convertirse en un territorio en disputa y quedar en diversos ámbitos bajo las tensiones entre los tres actores externos más relevantes en la región que son EE.UU., la UE y China.

En el caso de EE.UU., retorna a América Latina buscando recuperar parte del espacio ganado por China, tanto en aspectos comerciales como en inversiones en infraestructura y apoyo financiero. Este proceso se da en paralelo a un debilitamiento del multilateralismo que, si bien hacia el año 2015 parecía que sería sustituido por una especie de OCDE del libre comercio, con la articulación de algunos Mega Acuerdos Regionales como el Tratado Transatlántico (TTIP), UE-Japón y el TPP, la negativa de Trump a ratificar este último modificó dicho escenario. Así, un proteccionismo moderado pero persistente que surgió tras la crisis del 2009, se intensificó con la llegada de Trump, mediante medidas unilaterales de alto impacto, desatando una guerra comercial con China y cuestionando el rol de la OMC. En cuanto a lo comercial, si bien puede estar en una posición algo desventajosa, -por no tener TLC con MERCOSUR-, esto lo puede compensar con su mayor influencia en temas financieros -rol del FMI-, políticos y de seguridad y defensa -que pueden facilitar un acceso privilegiado a ciertos mercados-.

La UE, por su parte, ha adquirido un mayor peso a partir de finalizar la negociación de un ambicioso TLC con el MERCOSUR que, si es ratificado y una vez que hayan transcurridos los períodos de desgravación establecidos, la UE sería la única potencia con libre acceso a los mercados y a los recursos de casi todos los países de Sudamérica, excepto Bolivia, y con un interrogante sobre Venezuela, dependiendo de las condiciones en que pudiese darse una reincorporación al MERCOSUR⁷. Dada la amplitud y profundidad de estos TLC, y el peso de las inversiones europeas en la región, la UE también iría demarcando con sus prácticas regulatorias un espacio para el mejor despliegue de sus negocios, si bien

⁷ Si bien la UE también tiene TLC con México y un acuerdo de asociación con varios países de Centro América y el Caribe, en todas esas naciones la vinculación económica y política con EE.UU. continúa siendo más relevante.

en ciertos aspectos hay convergencia con las normativas negociadas por algunos países de la región en TLC con EE.UU.

Por último, China, aun teniendo TLC con pocos países de la región, su ascenso a principal destino de las exportaciones de la mayoría de los países –sin posibilidad de ser reemplazada por parte de las potencias occidentales–, y su creciente relevancia como proveedor de manufacturas –plano en el cual parcialmente podría ser desplazado–, la coloca en una posición de influencia, a lo que se le suma su importancia como un inversor en infraestructura y en menor medida de apoyo financiero.

La región frente a esta disputa geopolítica debería poder identificar aquellos temas en los cuales existan intereses comunes y poder establecer una estrategia que le permita obtener mejores condiciones que el establecimiento de relaciones exclusivamente bilaterales. Esto puede incluir instancias de cooperación y coordinación en diversas áreas, que no necesariamente deben estar bajo el formato de los acuerdos regionales tradicionales, y puede contribuir a enfrentar problemas estructurales más allá del contexto de disputas señalado. Sin embargo, como señala Juan Tokatlian (2019), diversos episodios entre los que destaca la crisis venezolana y el arribo de Bolsonaro al poder en Brasil, han llevado a la región hacia una gradual irrelevancia en la política mundial y una pérdida de autonomía, contexto en el cual se dificulta avanzar en estrategias de mayor cooperación.

5. COVID-19, crisis y nuevos escenarios

Este sintético repaso del proceso de integración económica de América Latina debería terminar aquí, con algunas conclusiones adicionales. Sin embargo, la irrupción del COVID-19 nos ha enfrentado a una pandemia global y a un futuro lleno de incertidumbre. El escenario que se presenta es contundente: la CEPAL ha indicado que enfrentaremos la mayor crisis económica en décadas. América del Sur, con sus economías orientadas a la exportación de bienes primarios, será una de las regiones más golpeadas con una caída anual en la actividad económica y efectos negativos en el empleo, la pobreza y la desigualdad. Las consecuencias en múltiples dimensiones serán de larga duración, así como su impacto en las políticas incluyendo la política comercial y los modos de relacionamiento externo de las economías. Estas perspectivas se ven agravadas porque en el quinquenio anterior (2014 -2019) la región solo creció un 0,4%, constituyendo por lejos su peor performance de crecimiento desde la mitad del siglo XX, que osciló aproximadamente entre el 2% y 5% (CEPAL, 2020).

En este sentido, las nuevas condiciones instaladas por la crisis podrían abrir un espacio para nuevas discusiones. Si antes ya se observaban tendencias conflictivas en la globalización, tensiones geopolíticas y vulnerabilidades en la forma de estructurar la

producción a nivel internacional, la actual situación hace evidentes las debilidades e impulsa procesos de cambio. Por una parte, algunas características de las redes internacionales de producción tales como su dispersión geográfica, la concentración en pocos proveedores, la dependencia de insumos críticos cuya oferta está concentrada, entre otras, han mostrado ser problemáticas en un contexto de shock de la oferta y restricciones en el transporte. Las empresas multinacionales, en los últimos años han apuntado a la diversificación de proveedores, a relocalizar procesos críticos, acortar las cadenas de suministros y a privilegiar las ubicaciones cercanas a los mercados de consumo final (*nearshoring*), entre otras medidas⁸.

Por otra, la crisis sanitaria también ha expuesto crudamente los límites de la interdependencia y de la cooperación dado que en condiciones de emergencia los países han privilegiado el autoabastecimiento en insumos críticos (alimentos, insumos médicos y sanitarios) y han limitado sus exportaciones. Incluso se ha asistido a expresiones desafortunadas sobre quiénes serían los potenciales beneficiarios de vacunas y tratamientos y quiénes los excluidos, en caso de obtenerlas un laboratorio de determinada nacionalidad. En todo caso, la lógica de mantener cierto control de procesos e insumos críticos al interior de las fronteras nacionales no va a estar limitada a discursos de tono “nacionalista”.

Estas condiciones de entorno apuntan a una reconfiguración productiva que se mueve hacia la regionalización, lo que debería ser especialmente considerado por nuestros países para relanzar, con una mirada estratégica, la agenda productiva de la integración. La escala regional podría ser la más viable en un mundo en el que el multilateralismo viene mostrando hace años limitaciones y disfuncionalidades y donde la escala nacional, sobre todo para países como los nuestros, es una limitante a la viabilidad de proyectos productivos y de infraestructura. En este sentido, la CEPAL ha señalado: “La región no tiene otra opción estratégica que avanzar hacia un modelo de desarrollo más sostenible a través de una mayor integración” (CEPAL, 2020).

A inicios del 2021, al celebrarse los 30 años del MERCOSUR, al menos desde lo retórico las tensiones se exacerbaban. Esto se evidenció con las declaraciones de Lacalle Pou en el sentido de que el bloque no podía constituir un lastre para las aspiraciones del pueblo uruguayo, anunciando en 2022 anunció sus intenciones de negociar un TLC con China. Sorprendentemente, una de las respuestas desde Argentina es que todos obtendríamos más beneficios si se hiciese en forma conjunta, lo que resulta llamativo frente a las dudas

⁸ Japón ha destinado 2.200 millones de dólares de su paquete de estímulo económico ante el COVID-19 para ayudar a sus empresas a relocalizar la producción fuera de China; en EE.UU. la relocalización alcanzó un máximo en 2019, en favor de México y en detrimento de los proveedores asiáticos y en la UE, más de 200 empresas relocalizaron su producción entre 2016 y 2019, tanto desde la misma UE, como desde China e India (CEPAL, 2020).

planteadas por dicho país en 2020 frente a continuar con negociaciones de liberalización extrazona. En este contexto, también en 2022 se dieron por finalizadas las negociaciones de un TLC entre el MERCOSUR y Singapur, y también con ciertas desprolijidades, se avanzó con una rebaja gradual del arancel externo común. El probable cambio de rumbo en Brasil tras las elecciones de 2022⁹ podría llevar a redefiniciones en el bloque, con impactos en toda la región incluso en la búsqueda de renegociar aspectos del Acuerdo MERCOSUR-UE a fin de destrabar su aprobación, en un contexto global muy diferente al de 2019 en el cual se dio el cierre de las negociaciones.

Por su parte, la Comunidad Andina, tras cumplir 50 años, buscó un relanzamiento y en su cumbre de 2022 por primera vez en décadas los presidentes de sus tres principales socios eran gobiernos de centro izquierda, buscando sumar a Chile y Venezuela. También se planteó como deseable una mayor convergencia con el MERCOSUR, restando así centralidad a la Alianza del Pacífico que fue la iniciativa “estrella” desde la mirada neoliberal en la segunda década del siglo XXI. Quedan varias preguntas abiertas: los procesos de integración, con mayoría de gobiernos “progresistas”, ¿buscarán repensar los modelos de desarrollo? ¿Ayudarán a que la región pueda sacar provecho y mantener cierta autonomía frente a la disputa geopolítica entre China y Estados Unidos?

6. Reflexiones finales

Sanahuja (2019) indica que en este nuevo contexto regional las agendas y políticas exteriores de los gobiernos de la región se presentan en la búsqueda de “opciones más pragmáticas, desideologizadas, eficaces, y abiertas al mundo y a la globalización”, si bien la “agenda de restauración conservadora de gobiernos de las nuevas derechas para desmontar el legado regional de los gobiernos progresistas” desmiente el giro a un accionar exterior pragmático y desideologizado.

Este escenario implica pensar hoy en la integración latinoamericana como una opción que se integre en una agenda progresista, pero al mismo tiempo tenga la dosis de realismo necesaria para ajustarse a las nuevas condiciones de posibilidad y sea sensible a las nuevas mutaciones geopolíticas.

Considerando los diferentes momentos del proceso de integración de la región se aprecia que además de los impulsos internos fueron determinantes las condiciones externas en su evolución y que estas no lograron alinearse de modo duradero. Desde los condicionantes externos se puede ubicar en el período entre los 50’ y finales de los 60’ la ventana de oportunidad para encarar con mayor probabilidad de éxito dicho proceso: por

⁹ Este artículo fue finalizado en septiembre de 2022, antes de las elecciones presidenciales en Brasil.

una parte, los términos de intercambio desincentivaban la inserción primaria de nuestras economías y por otra, la ausencia de flujos de capitales financieros permitía mantener una mayor estabilidad de las paridades cambiarias.

En contraposición, en cuanto a las condiciones de la misma región, destacan la dificultad para encontrar un liderazgo regional, dado que el candidato natural, Brasil¹⁰, tuvo una actitud de ambivalencia y las rivalidades nacionales fueron exacerbadas por los gobiernos militares que proliferaron en la región. Desde mediados de los 80', se van perfilando rumbos diversos entre los países de la región, con México y Chile realizando una agresiva apertura comercial y el acercamiento entre Argentina y Brasil intentando racionalizar a escala regional la sustitución de importaciones. La década de los 90', con al apogeo de las políticas neoliberales, plasmará la institucionalización de diversas estrategias, la del MERCOSUR y la de la Comunidad Andina, inscriptas en el denominado regionalismo abierto, el TLCAN liderando los acuerdos de nueva generación, y sellando la integración de México hacia el norte y, por último, la estrategia de Chile de liberalización unilateral, regional y multilateral. En este contexto en que coexiste la fragmentación y superposición de acuerdos, la iniciativa del ALCA si bien implicaba cierto ordenamiento, constituía principalmente un proyecto de integración continental subordinada.

El cambio de siglo trajo nuevos vientos a la región, con gobiernos comúnmente denominados progresistas que en lo político lograron constituir una nueva institucionalidad, como fue la UNASUR y la CELAC, pero que sin embargo no lograron afianzarla¹¹. En lo comercial, la región se fue fracturando en una línea Atlántica y otra del Pacífico; en esta última desde México a Chile, con excepción de Ecuador fueron firmando TLC con los EE.UU., bloques o países de fuera de la región. Por el otro lado, se encontraba un MERCOSUR ampliado, con un aglutinante más político e ideológico que, sin delinear un modelo preciso, evitaba la firma de TLC asimétricos a fin de retener grados de libertad para realizar políticas de desarrollo. En tiempos recientes, los gobiernos progresistas fueron desplazados y, con pocas excepciones, la región fue volcándose a la derecha, con el denominador común de la firma de TLC extra regionales. Esto quedó plasmado en la negociación ya concluida entre la UE y el MERCOSUR, y otras negociaciones encaradas por este bloque.

Una primera aproximación sería pensar en la agenda comercial, desagregada en bienes por un lado y en servicios por otra parte. En el ámbito de los bienes, la erosión de las preferencias regionales a causa de la firma de múltiples TLC –cuyos efectos en ciertos

¹⁰ En nuestra región se da la paradoja de que el país de mayor tamaño es uno de los más pobres y con mayor inequidad, con lo cual, no es claro que pueda destinar recurso a generar bienes públicos u otros incentivos para convocar al resto de la región a un proyecto de integración.

¹¹ Esto se evidencia con la salida de UNASUR de varios de sus miembros, y la iniciativa de Chile y Colombia del PROSUR, apoyada por Argentina y Brasil.

casos se verificarán en los próximos diez años–, o de los bajos aranceles de importación de varios de los países respecto a otros orígenes de extrazona, constituye un problema a superar a fin que el comercio de mercancías provea de dinamismo a la integración. De cara a lo ya realizado, se debería intentar coordinar acciones para lograr atenuar los efectos más restrictivos de los TLC y de ese modo recuperar espacios para el desarrollo de una política de industrialización vinculada con la integración.

En cuanto al tema de los servicios, queremos destacar que la región cuenta con capacidades en sectores vinculados a la digitalización como el software, plataformas de servicios online, producción de contenidos recreativos y educativos, entre otros. Tiene además, sin duda, una fuerte identidad cultural, con una mayoría de países que comparten el mismo idioma¹², y con el país de mayor población, Brasil, que posee un alto uso del español por una parte importante de los actores de la sociedad civil. Este importante activo, permite pensar que seguramente existen espacios para potenciar la integración cultural con la producción de contenidos audiovisuales, musicales, industria editorial, contenidos educativos, diseño, y una gran variedad de servicios profesionales, que pueden potenciarse aprovechando las facilidades que brindan las plataformas online y que serán requeridos de forma creciente. En esta línea también se puede avanzar con la integración digital regional, que involucra aspectos de infraestructura de comunicaciones, marcos regulatorios, ciberseguridad, pagos transfronterizos, protección de datos entre otros temas relevantes con potencial y necesidad de armonización. Este punto también ha sido potenciado en la actual situación y es altamente probable que la transición tecnológica hacia la digitalización y automatización se acelere en los próximos años.

Dadas las condiciones actuales, un eje sobre el que podrían coordinarse acciones es el de dotar a la región de una adecuada infraestructura que en vez de facilitar la exportación de materias primas tienda a conectarla colaborando con la densificación del comercio intrazona. Por su parte, la mejora en la infraestructura de comunicaciones también fortalece la capacidad de respuesta en condiciones de crisis.

Existen también otras áreas relevantes con potencial de coordinación y/o integración en la esfera financiera, las cuestiones sociales, migratorias y de derechos humanos, los temas ambientales y la agenda de seguridad, tanto en el plano internacional como regional. Estos temas van más allá de la cobertura de este trabajo, pero debe destacarse que su manejo con una perspectiva regional, no solo para cada una de las áreas mencionadas, sino que además redundará en mayores posibilidades en los ámbitos de la interacción productiva.

¹² El Instituto Cervantes estimó, para 2019, un total de 580 millones de personas hablantes del español en el mundo o el 7,6% de la población mundial.

La región en general y América del Sur en particular, están inmersas en la disputa entre EE UU y China, a lo que se suma la UE, y como fuera señalado, cada una de estas potencias tiene distintas formas de presencia y aspiraciones. En cualquier escenario es deseable que nuestros países puedan, aunque sea en un número acotado de temas prioritarios, consolidar estrategias comunes que les permitan ir construyendo espacios de integración, pero, sobre todo, y de modo más ambicioso, sería necesario que se generen las condiciones para debatir, con una visión estratégica y de cara al futuro, el patrón de desarrollo e inserción internacional de los últimos años.

Volviendo a las reflexiones iniciales de este apartado, sobre qué vía puede seguir hoy un proceso de integración viable, difícilmente puedan pensarse a esta altura opciones que no incorporen, de algún modo u otro el impacto del Covid-19. En este nuevo contexto, tanto el reposicionamiento de las China, EE.UU. y la UE, como los cambios más profundos a los que se hizo referencias en relación a la reestructuración de la organización de la producción y en consecuencia del comercio internacional, pondrán a prueba la capacidad de los países de la región para reconfigurar las alianzas de sus actores económicos, políticos y sociales a fin de reformular sus estrategias de desarrollo. La irrupción de la relevancia de la esfera de lo público en esta pandemia y la vulnerabilidad de una región con bajo grado de coordinación y alta dependencia externa de suministros sanitarios, pueden officiar de catalizadores para impulsar los procesos de cambios previamente aludidos.

Referencias bibliográficas

- ALADI-CEPAL (2012). “Negociaciones y Acuerdos Comerciales en la Región”, en *30 años de Integración Comercial en la ALADI*.
- Bertoni, R. (2020). “Argentina ‘para la pelota’ en las negociaciones externas del MERCOSUR”. Instituto Argentino de Desarrollo Económico (IADE) <http://www.iade.org.ar/noticias/argentina-para-la-pelota-en-las-negociaciones-externas-del-mercosur>
- Bertoni, R.; Gutti, P. y Porta, F. (2012). *Integración Económica*. UNQ – CCC.
- CEPAL (2017). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CEPAL (2018a). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CEPAL (2018b). *Boletín de comercio exterior del MERCOSUR*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CEPAL (2020). *Dimensionar los efectos del COVID-19 para pensar en la reactivación*. Informe N° 2.
- CLACSO (2019). “Relaciones Unión Europea – América Latina”. En *Integración Regional, una Mirada Crítica*. #6-7, noviembre. *Boletín del Grupo de Trabajo de CLACSO: Integración y Unidad Latinoamericana*. <https://www.clacso.org/boletin-6-7-del-grupo-de-trabajo-integracion-y-unidad-latinoamericana/>
- Ferrer, A. (1978) “La viabilidad de la Integración Latinoamericana”, en *Nueva Sociedad* N° 37 julio-agosto.
- Ghiotto, L.; Echaide, J. (2020). *El acuerdo entre el MERCOSUR y la Unión Europea. Estudio integral de sus cláusulas y efectos*. CLACSO, The Greens/EFA y Fundación Rosa Luxemburgo.
- Granato, L. y Perrotta, D. (2015). “Asimetrías en la integración regional: de la ALALC al MERCOSUR”, en *Perspectivas Revista de Ciências Sociais*.
- Gudynas, E. (2005). “El ‘regionalismo abierto’ de la CEPAL: insuficiente y confuso” en *Observatorio Hemisférico*.
- Kan, J. (2018). “El Modelo de Integración asociado a las Reformas Neoliberales. Un Análisis de las Iniciativas Regionales de los Años Noventa y de la Coyuntura Actual”, en Silva, Noyola y Kan (coords.), *América Latina: Una Integración Regional Fragmentada y sin Rumbo*. CLACSO.
- Oxfam Internacional (2006). *Cantos de Sirena. ¿Por qué los TLC’s de Estados Unidos con los países andinos socavan el desarrollo sostenible y la integración regional?*, Oxfam Briefing Paper N° 90.
- Porta, F. (2013). “Retos y Desafíos para un nuevo MERCOSUR”, en *Revista Argentina de Economía Internacional* N°1. Centro de Estudios Internacionales.
- Prebisch, R. (1963). “Los obstáculos al Mercado Común Latinoamericano”, en *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, CEPAL.
- Ruiz Caro, A. (2019). “Relatos de una integración inconclusa” en *Revista Quehacer*, n°3.
- Russell, R. (2011). “América Latina: ¿entre la integración y la polarización? Un falso dilema”. En Wollrad, Günther y Mols (eds.). *Agenda internacional de América Latina: entre nuevas y viejas alianzas*. Nueva Sociedad-Fundación Friedrich Ebert.
- Sanahuja, J. (2019). “El regionalismo y el orden liberal: el ascenso mundial del nacionalismo y la extrema derecha”. En *Integración regional y regionalismo*. Revista Uruguaya de Ciencia Política.
- Serbin, A. (2014). “¿Atlántico vs. Pacífico?: Mega-acuerdos e implicaciones geo-estratégicas para América Latina y el Caribe”. *Anuario de Integración* N° 10. CRIES. <http://www.cries.org/wp-content/uploads/2014/11/02a-Serbin.pdf>
- Tokatlian, J.G. (2019). “América Latina camina hacia la debilidad y la desintegración”. *Nueva Sociedad*. <https://nuso.org/articulo/america-latina-camina-hacia-la-debilidad-y-la-desintegracion/>
- Tussie, D. (2007). “¿Réquiem o un nuevo sendero para la integración?” En *Serie BRIEF* N° 37, LATN- FLACSO.
- Vásquez, M. (2018). “El MERCOSUR, geografía en disputa”, en *Revista de la Red de Intercátedras de Historia de América Latina Contemporánea*. Año 5, n° 8.