



El desafío del mega-regionalismo: el multilateralismo en cuestión¹

Sergio Caballero

Introducción

La región América Latina y el Caribe en su conjunto, aunque en diferente grado según cada subregión, se ha beneficiado de un período de aproximadamente diez años (2003-2013) de significativo crecimiento económico, favorecido por el alto precio internacional de las *commodities*, lo cual ha redundado en una intensificación de su principal matriz económico-comercial: la reprimarización de exportaciones. Al mismo tiempo, en este período hemos asistido a la emergencia del regionalismo postliberal (Sanahuja, 2010) y el surgimiento de foros de concertación política de la mano de mecanismos regionales como la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) o la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) respectivamente. En

ese contexto, la apuesta regional ha sido, cuanto menos, provechosa o funcional a la hora de satisfacer las aspiraciones estratégicas de grandes actores regionales como Brasil.

Sin embargo, desde 2013-2014 una serie de sucesos tanto en el contexto internacional —por ejemplo, el fin del *boom* de precios de las *commodities*, las repercusiones de la crisis financiera internacional en los emergentes, las crecientes incertidumbres de diversa índole en los Estados Unidos y en la Unión Europea...— como en el contexto eminentemente regional —el agotamiento de la bonanza económica, la creciente desafección política y la llegada al poder de nuevos gobernantes con nuevos diseños de política exterior, entre otras, sugiere una reflexión sobre el papel de América Latina en el mundo y sobre su apuesta de relacionamiento en lo que se avizora como un nuevo ciclo para la región. De hecho, este artículo ahonda en la perspectiva de que aunque aún no seamos capaces de definir exactamente los elementos del nuevo ciclo, lo que sí parece constatable es el final del ciclo al que habíamos asistido la última década.

Así pues, en este artículo se atenderá a una de las características potenciales de este hipotético nuevo ciclo que se abriría. Concretamente, se pondrá el foco en la dimensión geopolítica y económico-comercial de la región en relación con el resto del mundo. A tal fin se analizará el desempeño del interregionalismo y del multilateralismo para la región latinoamericana, poniendo un especial énfasis en el surgimiento de un nuevo formato de relacionamiento interregional: los “megabloques” comerciales. El análisis del papel de la región —y para la región— en los actuales procesos en curso del TPP (*Trans-Pacific Partnership Agreement*), y las posibles repercusiones de la conclusión de unas exitosas negociaciones del TTIP (*Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership Agreement*), nos llevarán a debatir entre una inserción latinoamericana por vía del regionalismo en la confianza de que “juntos somos más fuertes”, o bien por vía del tradicional multilateralismo a través de la Organización Mundial del Comercio (OMC), o finalmente a través de nuevas fórmulas de transregionalismo que nos acercan a un escenario de “globalización regionalizada o selectiva”. Dado el actual decaimiento de las dos primeras, tanto por el fin del ciclo postliberal en la región como por el reiterado estancamiento en la OMC ejemplificado en la insatisfactoria Ronda de Doha, plantearemos aquí los

desafíos e incertidumbres que se abren en este nuevo ciclo de la mano de la reciente apuesta por los megabloques comerciales en detrimento de los otros instrumentos y estrategias de inserción internacional.

Para ello, este artículo se dividirá en un primer epígrafe en el que se demarcarán las características previas al contexto actual, en donde se invocarán elementos representativos del regionalismo postliberal en cuanto al relacionamiento externo de la región; un segundo epígrafe abordará la dimensión del interregionalismo y los mega-bloques comerciales, desglosándose a su vez entre unas iniciales precisiones conceptuales y el específico análisis de dichos acuerdos. Posteriormente, en un epígrafe se contrapondrá regionalismo e interregionalismo para constatar cómo en vez de retroalimentarse, en el caso que nos ocupa acaban interactuando de una manera inversa; esto es, a mayor apuesta por el trans-regionalismo, menor compromiso con el regionalismo. Se pasará así al penúltimo epígrafe en el que se aspira a desglosar los hipotéticos efectos de esta nueva inserción internacional para la región de América Latina y el Caribe. Y como consecuencia de lo anterior se cierra este artículo con unas conclusiones tentativas y la presentación de escenarios venideros, una vez más, con la intención de dotarnos de herramientas para entender las implicaciones del final de ciclo y las características que pudiera conllevar el ciclo venidero.

La creciente presencia de la región en el mundo bajo el regionalismo postliberal (2003-2013) y la posterior crisis de las *commodities* (2013-)

Históricamente la región de América Latina y el Caribe ha buscado su particular forma de relacionarse con el mundo y, más en concreto, su propio modelo de inserción internacional, debatiendo desde la búsqueda de una mayor autonomía —como plantearan autores tales como Juan Carlos Puig— hasta la apuesta por el *bandwagoning* con la potencia hegemónica del momento, siguiendo la estela del conocido como realismo periférico de Carlos Escudé. Aparte de que los fines perseguidos por las distintas fórmulas de políticas exteriores de los países de la región fueran más o menos acertados, los medios para alcanzarlos también han sido cuestionables, suscitándose así un recurrente debate sobre el rol en el mundo de América Latina en su conjunto, y de cada

uno de sus Estados en particular. De ahí que distintas recetas fueran planteadas en distintos momentos históricos, desde la necesidad de un proyecto unitario entre los diversos países latinoamericanos como mecanismo defensivo frente al “otro” percibido como amenaza, hasta el desarrollo de una fuerte construcción nacional como forma de “crear” una identidad nacional diferenciada y proyectarse en un mundo multilateral y cada vez más globalizado (Caballero, 2015a).

En definitiva, la definición de una política exterior y la permanente búsqueda de autonomía e inserción internacional han coadyuvado al desarrollo e implementación de diversas variantes de regionalismo en Latinoamérica. A efectos de este capítulo nuestro punto de arranque serán las específicas características del regionalismo postliberal (Veiga y Ríos, 2007; Sanahuja, 2010). Proyectos de coordinación y concertación política tales como la CELAC, así como la Alianza Bolivariana de los Pueblos de Nuestra América-Tratado Comercial de los Pueblos (ALBA-TCP) o la UNASUR, englobados bajo la etiqueta de regionalismo postliberal, a pesar de su heterogeneidad y especificidades propias coinciden en la idea de un “retorno de la política” en las relaciones exteriores y las políticas de desarrollo, el “retorno del Estado” frente al Mercado, la ampliación temática y multisectorial enfatizando una agenda “positiva” de integración, el foco en lo social y la lucha contra las inequidades, y la pretensión de una mayor inclusión de actores y sociedad civil que dote de legitimidad al proyecto (Sanahuja, 2012: 32-33). En definitiva, este regionalismo postliberal atendió a lo largo de una década a unos objetivos específicos en virtud de los cuales la integración regional era un fin en sí mismo, entendiendo por ello que el actuar de manera conjunta en la región podía generar sinergias positivas para los distintos países integrantes y redundar en mayor desarrollo y la mejora de las condiciones de vida para sus sociedades.

Dicho lo cual y más allá de sus éxitos y carencias, en los últimos años asistimos a un aparente cambio de ciclo tanto por razones particulares al interior de muchos de estos estados como por la propia coyuntura internacional. Así, la finalización del ciclo de precios altos de las materias primas y las incertidumbres generadas en el seno de la Unión Europea, unido a los nuevos derroteros en política exterior adoptado por los nuevos gobiernos latinoamericanos donde se aúna crisis económica y desafección política —con el caso paradigmático de Brasil como

referente—, nos llevan a un replanteamiento de los objetivos y fórmulas de inserción internacional. Es ahí donde surge con fuerza el actual desgaste del regionalismo postliberal a la par que la desconfianza en la posibilidad de destrabar el multilateralismo vía Organización Mundial de Comercio (OMC), motivando con ello una renovada apuesta por el interregionalismo y la participación en acuerdos mega-regionales.

De manera inédita en la historia reciente, una gran crisis económica internacional como la que tuvo su origen en los Estados Unidos en 2008 y se extendió de forma especialmente virulenta por Europa, tuvo un reducido impacto inicial en los llamados países emergentes. En ese sentido, la región América Latina y Caribe mostró diferentes caras en relación con las repercusiones de la crisis dependiendo de quiénes fueran sus principales socios internacionales y su específico modelo productivo. Por agrupar, a pesar de las evidentes simplificaciones que conlleva una visión general de trazo grueso, tanto México como la región centroamericana sufrieron severamente en primera instancia los efectos de la crisis, dada su estrecha vinculación con la economía estadounidense. A ningún lector informado se le escapará que la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o *North American Free Trade Agreement* (NAFTA) en 1994 supuso en cierto modo el definitivo anclaje de México con su vecino del norte. Esta vinculación llevará aparejado un especial sufrimiento en caso de ralentización de la economía estadounidense, como sucedió a partir de la crisis financiera internacional de 2008. Del mismo modo, implicará un relanzamiento o rebote cuando la economía estadounidense funciona y crece a buen ritmo, cómo también ha sucedido recientemente en la medida en que los Estados Unidos han empezado a crecer más rápido que otros países gravemente afectados por la recesión... Por su parte, la región del Caribe ha presentado diferentes matices aunque en general, la especial vinculación con la Unión Europea le ha granjeado los efectos colaterales de la propia crisis europea, ensimismada en sus propios problemas domésticos aparte de los externos.

En un segundo grupo, los países sudamericanos en su conjunto se vieron favorecidos por el viento de cola que suponían los altos precios de las *commodities* en el mercado internacional y el ascenso de los llamados emergentes, principalmente de la mano de los BRICS. Sin embargo, el patrón comercial basado en la exportación de productos

con poco valor añadido ahondó en una creciente dependencia de un actor que cobró cada vez mayor relevancia en la región: China. De este modo, aunque los primeros años de la crisis financiera internacional iniciado en 2008 eludieron los problemas económicos sin mayores complicaciones, el posterior freno del crecimiento chino sí ha generado un efecto dominó en virtud del cual, no sólo se ha reducido el monto de sus exportaciones, sino que se ha dificultado la recepción de inversión extranjera directa generando con ello, estancamiento económico a la par que una creciente desafección política. Esta última variable venía ya alimentada por una corrupción endémica y falta de transparencia, pero se ha agudizado en la medida en que las “nuevas clases medias” han demandado servicios públicos acordes (transporte, salud, educación...) sin que estas aspiraciones se vieran satisfechas. Esta brecha entre altas expectativas y magros resultados, abonada por el hecho de que se han reducido los recursos materiales al mismo tiempo que decrecía el crédito y capital político en los gobiernos elegidos democráticamente ha generado una suerte de tormenta perfecta en la que asistimos a sucesos que bordean peligrosamente el marco democrático —ya sea Brasil o Venezuela, por poner dos ejemplos— y escenarios donde asistimos a índices record de desaprobación y falta de respaldo de sus gobernantes, como son el caso de Chile o Paraguay, entre otros.

El interregionalismo y los mega-bloques comerciales

Conceptos y precisiones

Llegados a este punto, se antoja imprescindible abordar qué es el interregionalismo y qué significan estos mega-bloques comerciales, así como el encaje en el que se enmarca el TPP en lo referente al relacionamiento de la región con el mundo y entre sus propios miembros dentro de la propia región.

De la mano de la globalización y la regionalización en los años noventa hemos asistido al auge de lo que ha venido en llamarse nuevo interregionalismo. El interregionalismo ha sido llevado a la práctica de la mano del tradicional proceder por parte de la Unión Europea y del consabido impulso europeo a exportar su “juguete conceptual” a otras latitudes, llegando incluso la Unión Europea a aspirar a que

emulen su proceder regional otros mecanismos regionales. El hecho de mimetizar el “constructo” europeo, además de dotarla de cierta superioridad moral para actuar como poder normativo, como *civilian power*, podía simplificar o facilitar un relacionamiento gemelar a la hora de organizarse, negociar y tomar decisiones, esto es, subregiones de América Latina y Caribe comportándose como una suerte de “espejo” de la Unión Europea (Sanahuja citado en Serban, 2015: 6).

Pero precisamente porque el estudio del interregionalismo está poco desarrollado conceptual y teóricamente (Baert *et al.*, 2014: 2; Lombarde *et al.*, 2015: 753), creemos oportuno introducir aquí algunas precisiones necesarias. La primera tiene que ver con la distinción en términos causales entre un viejo interregionalismo, centrado en el tipo de actor y la capacidad de agencia, y lo que Hänggi califica de nuevo interregionalismo, poniendo el foco en el cambio sistémico y la estructura (Hänggi, 2006: 33). La segunda precisión teórico-conceptual necesaria para saber qué fenómeno entendemos por interregionalismo es la relativa a la clasificación de interregionalismo en sentido amplio y en sentido reducido. En este caso, siguiendo una vez más a Hänggi:

“puede establecerse una tipología del interregionalismo que cubra el amplio espectro de todos los casos empíricos de relaciones interregionales institucionalizadas. Como paso inicial el tema de estudio puede ser abordado desde los dos extremos del espectro: desde los casos límite, que pueden ser considerados o no interregionales dependiendo del contexto específico. En consecuencia, las relaciones exteriores de organizaciones regionales con terceros países en otras regiones y las relaciones entre estados, grupos de estados y organizaciones regionales de dos o más regiones serán entendidas como *relaciones interregionales en sentido amplio*, mientras que todos los tipos y formas de interregionalismo que se encuentren entre éstos, serán considerados como *relaciones interregionales en sentido reducido*.” (Hänggi, 2006: 40).

Estos desarrollos teóricos nos permiten, a su vez, intentar ser más analíticos para poder diferenciar entre casos límite (*borderline cases*) de interregionalismo en sentido amplio, como son los conceptos de mega-regiones (Hänggi, 2006: 46), y otros casos más cercanos a la cooperación trans-regional que no sólo comprende relaciones entre estados, sino también redes transnacionales y ONGs (Baert *et al.*,

2014: 6). Por su parte, Gardini y Malamud (2014: 6), aunque también basados en la obra de Hänggi, distinguen entre tres categorías: (i) interregionalismo puro, cuando la relación es entre grupos regionales como en el caso de las relaciones Mercosur-Unión Europea); (ii) trans-regionalismo, cuando los estados participan en estos acuerdos a título individual, como ocurre en un mega-bloque comercial como el TPP; e (iii) interregionalismo híbrido, en los casos en que un grupo regional se relaciona con un estado, como por ejemplo los partenariados y asociaciones estratégicas de la Unión Europea, o un mega-bloque comercial como el TTIP.

Estas clasificaciones conceptuales tienen su razón de ser no sólo a efectos de acotar el fenómeno y saber a qué nos estamos refiriendo, sino también para aspirar a desentrañar los mapas conceptuales que subyacen a las apuestas por cada uno de los tres tipos arriba mencionados. Así, de forma incipiente, podríamos establecer que el interregionalismo puro respondería a la pretensión de buscar el mimetismo en cuanto al proceder en cada región —el ya señalado poder normativo de la Unión Europea— y la *actorness* en la medida en que una región aspire a hablar y actuar como un ente “mayor” y por tanto, con más peso en el escenario internacional. Por su parte, el trans-regionalismo presentaría un escenario en el que prima la inserción en una globalización regionalizada o selectiva por parte de un estado a título individual. Así, en virtud de ello, por ejemplo, un mega-bloque comercial busca una mejor posición geopolítica en el escenario internacional, ya sea por un mejor acceso a ciertos mercados al eliminar barreras comerciales o ya sea por dotarse de un “sello de respetabilidad” que le favorezca para atraer inversión extranjera directa. Por último, el interregionalismo híbrido se vería reducido en la práctica a los casos específicos del relacionamiento de la Unión Europea con actores estatales, tanto para acuerdos de asociación estratégicos como para el TTIP, que más abajo contemplaremos.

Los mega-bloques comerciales: el caso del TPP

Abordando específicamente los acuerdos megarregionales (como son el TTIP, RCEP², TPP...) es oportuno acotarlos también conceptualmente. Así, éstos se caracterizan (i) por la gran dimensión espacial, poblacional y de PIB que engloban, (ii) por la aspiración de abarcar

áreas continentales, y (iii) por presentar una agenda temática plural que sobrepasa lo tradicionalmente negociado a través de la OMC (Rosales y Herreros, 2014: 1). Estos elementos denotan la novedad del fenómeno, al mismo tiempo que permiten avizorar las dimensiones de sus potenciales efectos a nivel global. Nos encontramos, por tanto, ante instrumentos con potentes connotaciones geopolíticas, en la medida en que no sólo reconfiguran los flujos de comercio internacional, sino que también habilitan para presentarse ante el mundo como un socio “confiable”, “previsible” y “respetable”. A priori, se visibilizan dos claros impactos derivados de la constitución de estos mega-bloques comerciales (Manrique y Lerch, 2015): en primer lugar, la creación y posible desviación de comercio en una suerte de “globalización regionalizada” o “bilateralismo selectivo”, cuyos efectos serían más severos en los países en desarrollo que no formarían parte de dichos mecanismos y que podrían pagar los costes de su exclusión; y en segundo lugar, la modificación del régimen multilateral de comercio global, con connotaciones geopolíticas en la medida en que los estados miembros tendrían la capacidad para fijar el nuevo “estándar global”.

El caso específico del TPP, que se erige en el mega-bloque con mayor impacto en la región América Latina y Caribe es, por tanto, útil para abordar el objeto de este artículo. Hay que apuntar que el TPP se remonta a un primer acuerdo estratégico transpacífico de asociación económica, conocido como P-4, y suscrito por Chile, Nueva Zelanda, Singapur y Brunei Darussalam en 2005 (Rosales *et al.*, 2013: 25). Tras el interés estadounidense por sumarse a éste en 2010 y ampliarlo, cambiaron las aspiraciones y connotaciones del mismo pasando a ser uno de los instrumentos más ambiciosos para tender puentes comerciales a ambas orillas del Pacífico. La fuerte apuesta por la región Asia-Pacífico emanada desde Washington³ marcó su liderazgo en esta negociación, al mismo tiempo que suscitó el interés de otros actores por adherirse a la iniciativa. La inclusión en las negociaciones de Canadá, México y, especialmente, Japón supuso un punto de inflexión en este proceso. Hasta ese momento, el volumen comercial de los socios, excluyendo a los Estados Unidos, era muy reducido en términos relativos. Sin embargo, la irrupción de Canadá y México dotó al proyecto de mayor volumen —en términos económicos, pero también regionales al abarcar todo el TLCAN-NAFTA, y la incorporación de Japón a la mesa de negociaciones suscitó un mayor interés económico al tratarse de una

de las principales economías mundiales. Como no podía ser de otro modo, el reverso de la moneda de este hecho es que las negociaciones se dificultaron, toda vez que ya no se trataba de un proyecto con un claro sesgo asimétrico en favor de un único dominador negociador —los Estados Unidos, sino con la posibilidad de coaliciones negociadoras y acuerdos cruzados en función de diversos intereses.

Sin embargo, los doce estados que forman parte del TPP⁴ después de años de negociaciones carentes de transparencia y a espaldas de sus opiniones públicas concluyeron con la firma del TPP el 5 de octubre de 2015. En cualquier caso, la exitosa conclusión de las negociaciones no implica la automática entrada en vigor de dicho acuerdo, toda vez que se requiere aún la aprobación y ratificación por parte de los respectivos congresos. De hecho, ni siquiera está garantizada la ratificación por parte del “socio indispensable”, los Estados Unidos, dado que ambos candidatos presidenciales —Hillary Clinton y Donald Trump, este último vencedor en las elecciones de noviembre de 2016— han mostrado sus dudas y críticas hacia el mismo, con mayor o menor énfasis. Cabe recordar que no sería la primera vez que los Estados Unidos lanzan una ambiciosa iniciativa internacional para finalmente renunciar a ella por la oposición del congreso estadounidense⁵.

En cierta manera se podría entender el actual “desacompasamiento” entre los Estados Unidos y la región América Latina y Caribe como una suerte de paradoja toda vez que, tradicionalmente, desde Washington se propugnó la creciente reducción de barreras comerciales estimulando un enfoque proclive al multilateralismo como favorecedor de los flujos de comercio internacional. Sin embargo, cuando se impulsaron proyectos como el ALCA en los noventa, sufrieron la firme desaprobación de diversos actores latinoamericanos, principalmente de los socios del Mercosur, que coadyuvaron a su fracaso en la famosa Cumbre de Mar de Plata de 2005. Por el contrario, el actual giro en la región América Latina y Caribe, acompañado del reacomodo de la mayoría de sus gobiernos hacia una mayor proliferación de la apertura comercial por vía del transregionalismo y el bilateralismo selectivo aquí mencionado, contrasta con un creciente escepticismo en las bondades de dicha estrategia de la sociedad estadounidense, y por ende de los candidatos presidenciales y del finalmente vencedor, Donald Trump. Ante una coyuntura internacional donde parece que prima cada vez

más el *cleavage* abierto-cerrado en relación con la percepción de ganador o perdedor por los efectos de la globalización (*The Economist*, 2016a, 2016b), se pone en entredicho la aspiración de la administración Obama de adherirse al TPP como estrategia para posicionarse en una globalización regionalizada trufada de acuerdos selectivos.

De forma notable también se reproduce esta paradoja del “desacompañamiento” o falta de *timing* en el caso de las relaciones de la región América Latina y Caribe con la Unión Europea. Así, y sin la intención de entrar a abordar en detalle negociaciones de larga data como son las de Mercosur-Unión Europea, sí es sintomático que hemos transitado desde un escenario donde la razón tradicionalmente alegada —que no la única— para justificar la no conclusión de las negociaciones era el proteccionismo y el modelo estatal desarrollista de los socios sudamericanos —principalmente de Argentina— a otro nuevo escenario donde las mayores reticencias proceden de los propios gobiernos europeos que perciben el peligroso ascenso de los partidos de extrema derecha en base a un discurso agresivo a la par que victimista alentando a los “perdedores de la globalización”.

En otro orden de cosas, en el contexto más específicamente de la región América Latina y el Caribe han seguido presentes los debates sobre la idoneidad del regionalismo como instrumento de inserción internacional. En este sentido, aparte de las críticas a su ineficacia (Gardini y Malamud, 2012) y los llamados a mejoras en ciertos proyectos regionales (Caetano, 2015), la principal novedad ha sido la irrupción de la Alianza del Pacífico (AP)⁶. En todo caso, es sintomático que la AP por sus objetivos, su diseño institucional y su agenda “negativa” de integración —mayoritariamente centrada en la eliminación de aranceles entre los miembros, que a día de hoy alcanza hasta el 92% del comercio; acompañado de algunas otras medidas como la eliminación de visas y la promoción de intercambios educativos y turísticos— está más cerca del regionalismo abierto de los noventa que del regionalismo postliberal de principios de este siglo. Así, en cierta manera, si aceptáramos la metáfora de que históricamente el regionalismo latinoamericano funciona como una suerte de péndulo, podríamos anticipar que tras un ciclo de regionalismo postliberal con énfasis en modelos neo-desarrollistas impulsados por el estado, nos veríamos abocados a un nuevo ciclo de regionalismo latinoamericano con un marcado sesgo comercial y pro-

mercado y de una propuesta para enfatizar la dimensión económica por encima de la estrictamente política.

En esta dirección es muy ilustrativo el recordatorio de que, a pesar de la incansable publicitación del hito que supone la eliminación de aranceles intrarregionales, en el caso de la AP este hecho es poco relevante en términos absolutos dado el pírrico flujo comercial entre los cuatro socios. Muy al contrario, su presentación como actores “responsables” y “previsibles” jurídicamente sí les habilita para ganar reputación internacional en aras a ser receptores de inversión extranjera directa. En otras palabras, uno de los objetivos implícitos —y neurálgico— de la AP no sería tanto fomentar cadenas de valor ni incrementar el comercio intrarregional, toda vez que sus flujos comerciales prioritarios son externos, sino presentar a sus integrantes como potenciales candidatos fiables para comerciar e invertir de cara a actores extra-regionales, en contraposición con sus antagónicos pares “proteccionistas” y “neodesarrollistas” encuadrados en el Mercosur. De este modo, se abonaría la creciente narrativa entre los “buenos” y los “malos” en América Latina, señalando así los estados susceptibles de ganarse la confianza de “los mercados”. En este contexto será pertinente preguntarse si más allá de un objetivo “regional” real o de una agenda integracionista, la AP no busca sino una suerte de obtención de estatus, esto es, si los miembros y los candidatos a unirse no son sino *status seekers* en una estrategia de *nation-branding* (Nolte, 2016: 6-8). Esto explicaría el gran número de observadores de este mecanismo regional, 47, y los escasos avances desde su creación. De hecho, dicho estatus sería entendido como un éxito en sí mismo para la propia AP, pero principalmente y de forma aún más importante, para cada uno de sus integrantes “a título individual”, fomentando indirectamente con esto una competencia entre ellos en detrimento de un proyecto común. En ese sentido, la AP ahondaría en esa visión de bilateralismo selectivo inmerso en una globalización regionalizada a pesar de que usara tanto los ropajes del regionalismo, al intentar presentarse como el esquema regional más exitoso, como el lenguaje del multilateralismo, al señalar su compromiso con la reducción de los obstáculos al comercio.

En línea con esta perspectiva de entender la AP como un medio más que como un fin, es decir, más como una palanca de inserción internacional, como un trampolín para poder comerciar con la dinámica región

Asía-Pacífico, entronca el desarrollo del TPP. De hecho, la vinculación entre la AP y el TPP es observable por las aspiraciones de algunos de tejer un puente directo entre ambas. Así, a pesar de la no adhesión automática de Colombia al TPP⁷, los países candidatos a la AP (Panamá y Costa Rica) ya han exteriorizado que parte de su motivación para integrar la AP es su ulterior interés en solicitar su adhesión al TPP. En otras palabras, aunque la AP se constituya formalmente en un mecanismo regional, lejos de fomentar una inserción internacional de región a región —en lo que sería interregionalismo en sentido estricto, podría conllevar una acentuación de la bilateralización de la política exterior de los miembros haciendo uso de un instrumento transregional o interregional en sentido amplio —en este caso el TPP— con el objetivo de satisfacer sus preferencias e intereses económico-comerciales estrictamente nacionales.

Finalmente y aunque hemos analizado con mayor detenimiento el TPP, hay que incorporar al menos algunas reflexiones en torno al TTIP, en la medida en que el trans-regionalismo responde a una estrategia combinada y complementaria de inserción en una globalización regionalizada o selectiva. Así pues, el TTIP, a pesar de encontrarse actualmente aún en período de negociaciones, nos es funcional para apreciar los característicos dos niveles (*two levels game*) de la Unión Europea, esto es, unas instituciones europeas impulsoras de dichas negociaciones en la medida en que ostentan las competencias en materia de comercio comunitario, y unos Estados miembros, que en última instancia tendrían que ratificar un hipotético acuerdo —en la medida en que se siga concibiendo como un acuerdo mixto como hasta ahora— y que manifiestan crecientes dudas respecto al mismo. Aunque esta circunstancia podría vincularse con una coyuntura momentánea basada en cálculos electorales en determinados Estados miembros, el hecho es que el escenario de una consecución exitosa de las negociaciones del TTIP no sólo se antoja a día de hoy como tremendamente difícil, sino que así es reconocido por el propio negociador jefe del TTIP por el lado europeo, Ignacio García Bercero. Es más, cabe señalar la abierta hostilidad a esta mega-bloque comercial por parte de significativos sectores de la sociedad civil europea, a la que se suman las voces críticas y reticencias a las negociaciones por parte de destacados integrantes de los gobiernos de Francia (Matthias Fekl, Ministro de Comercio) y Alemania (Sigmar Gabriel, Ministro

de Economía), en abierta contraposición con sectores institucionales europeos (como el Comisario Europeo de Asuntos Económicos, Pierre Moscovici, o la Comisaria Europea de Comercio, Cecilia Malström) que siguen alentando a reforzar las negociaciones con la intención de una conclusión satisfactoria de las mismas, aunque sin fijarse fechas⁸.

Estas tensiones y debates dialécticos no hacen sino mostrar una vez más la acentuación del susodicho dilema que se plantea en las sociedades de los países desarrollados entre una estrategia de inserción “abierta” o “cerrada”, esto es, ahondando en el multilateralismo o apostando por el proteccionismo y, por ende generando el riesgo de una disolución del proyecto regional. Ante esta tesitura, el trans-regionalismo “formalmente” impulsado desde las instituciones europeas significaría esa globalización regionalizada a la que estamos haciendo mención. Esto es, a la intención de encontrar un punto intermedio en el que abrirse al comercio internacional de forma selectiva, aunando así eliminación de obstáculos comerciales para los socios seleccionados en razón de su relevancia, sus semejanzas o simplemente por oportunidad geopolítica, a la vez que penalizando indirectamente con la consiguiente desviación de comercio a los excluidos de dichos mega-bloques comerciales.

Relaciones y sinergias entre regionalismo e interregionalismo

Como es de todos conocido, mucho se ha dicho sobre el regionalismo en América Latina, a pesar de las dificultades para intentar atribuirle actualmente una etiqueta que goce de suficiente consenso entre los académicos dadas las distintas variantes que conviven. De hecho, podemos apreciar un amplio abanico en el que contemplar desde los que afirman su obsolescencia por haber alcanzado ya su cenit (Gardini y Malamud, 2012), hasta los que plantean que los solapamientos de proyectos regionales no necesariamente implica su ineficiencia sino que más bien confirma la relevancia de los mismos y su pluralidad funcional (Nolte, 2016).

En este contexto, podemos abordar la relación entre regionalismo e interregionalismo en Latinoamérica, analizando dos opciones: (i) si como pudiera parecer *a priori* de forma intuitiva ambos fenómenos se

retroalimentaran —“los éxitos del regionalismo incentivan el interregionalismo en aras a extrapolar ese modelo”; o (ii) si, por el contrario, tras el fin del ciclo del regionalismo postliberal, la región apostara por una política exterior de globalización regionalizada o bilateralismo selectivo en la que la inserción internacional viniera de la mano de acuerdos comerciales para conformar mega-regiones, esto es, una suerte de transregionalismo à la *carte*.

En virtud de la primera posibilidad, cabría deducir que el mal desempeño del regionalismo latinoamericano acarrearía la ineficacia y falta de interés por el interregionalismo, ya que no respondería a la finalidad *a priori* encomendada (Gardini y Malamud, 2014: 4). Sin embargo, atendiendo a la segunda posibilidad y entendiendo que no siempre lo declarado públicamente y lo perseguido realmente coinciden —éste es el recurrente *gap* o brecha entre retórica y realidad tan característico del regionalismo latinoamericano, se plantea de forma paradójica cómo un creciente interregionalismo por parte de los actores latinoamericanos redundaría en un debilitamiento del regionalismo latinoamericano propiamente dicho. Esto es, frente a la tesis de un regionalismo crecientemente deslegitimado por las narrativas que lo vinculan con los gobiernos pasados y su “apuesta postliberal”, los nuevos tomadores de decisión entonces apostarían marcadamente por “instrumentalizar”⁹ un mecanismo regional —la Alianza del Pacífico— como forma de proyección nacional bajo un enfoque de globalización regionalizada o selectiva a través de un megabloque comercial como el TPP.

Este cambio de ciclo, con su “nueva” forma de entender el interregionalismo en términos de trans-regionalismo à la *carte*, no sería en ningún caso un giro repentino con un marcado punto de inflexión o con un claro hito que actuara a modo de parteaguas, sino que obedece a un paulatino cambio gradual en los diferentes actores regionales y sus tomadores de decisión. Es más, ni siquiera se explica sólo en virtud del llamado cambio de ciclo político en la región por el fin de los gobiernos de presidentes como Hugo Chávez, Pepe Mujica, Cristina Fernández de Kirchner o Dilma Rousseff, por nombrar sólo algunos. De hecho, baste como ejemplo señalar que parte de ese mencionado giro se produce en casos en los que estos dirigentes siguen ostentando el poder. Así sucedió con el inicio del segundo mandato de la presidenta brasileña Dilma Rousseff, donde el Ministro de Exteriores brasileño,

Mauro Vieira, fue encomendado desde su asunción a adoptar una diplomacia pragmática focalizada en la obtención de réditos económicos para intentar contrarrestar la creciente crisis en Brasil¹⁰. De este modo, la tradicionalmente ambiciosa diplomacia de Itamaraty y las aspiraciones regionales y globales de Brasil se vieron constreñidas y supeditadas a la necesidad e interés estrictamente nacional, persiguiendo la consecución de acuerdos comerciales y la atracción de mayores flujos de inversión (Caballero, 2016: 9-10). Asimismo, dicho giro gradual también se aprecia en países como Uruguay donde, a pesar de seguir gobernando la misma coalición partidaria (el Frente Amplio), las prioridades político-económicas han virado desde la asunción en 2015 del actual presidente, Tabaré Vázquez. Sin la intención de ser exhaustivo en la enumeración, también se puede apuntar cómo algo similar en términos de paulatino cambio de tendencia sucedería en Chile si comparamos las dos administraciones de la presidenta Michelle Bachelet (2006-2010 y 2014).

Efectos de los mega-bloques comerciales en la región América Latina y Caribe

No cabe duda de que una de las preguntas que surge al abordar el fin del actual ciclo en la región y el giro hacia nuevas estrategias de inserción internacional pasa por la idoneidad de tales iniciativas. En este sentido han sido numerosos los estudios que diseñan escenarios prospectivos y aspiran a avizorar los hipotéticos “vencedores y perdedores” de esta apuesta por el trans-regionalismo. Además de las evidentes dificultades a la hora de prever consecuencias futuras, se une la opacidad a la hora de acceder a los términos reales de las negociaciones. Dicho lo cual, sí hay una general coincidencia en los posibles efectos que la aplicación de los acuerdos mega-regionales (TTIP y TPP) podrían generar en la región en el caso de que concluyeran satisfactoriamente y entraran ambos en vigor.

Lógicamente tenemos que separar en función de los dos tipos de impactos que generan dichos acuerdos, que ya se invocaron más arriba, la creación y posible desviación de comercio internacional y la posible modificación del régimen multilateral de comercio global (Manrique y Lerch, 2015). En relación a lo primero hay cierto consenso en que

los actores internacionales insertos en esos mega-bloques podrían verse favorecidos por la desviación de inversiones en su favor al mismo tiempo que podrían facilitarse sus condiciones de acceso preferencial a los grandes mercados mundiales, principalmente Estados Unidos y la Unión Europea. Así pues, y en otras palabras, indirectamente los grandes perjudicados serían los estados que se quedarán fuera de esta globalización regionalizada y selectiva. Teniendo en consideración que los únicos integrantes latinoamericanos de este mega-bloque serían México, Perú y Chile, todo hace pensar que la gran mayoría de la región “pagaría los costes” de su exclusión de las grandes cadenas de valor y de los nuevos circuitos preferentes de comercio internacional.

De hecho, no parece que la diferencia para considerarse “vencedor” o “perdedor” en este escenario tuviera que ver con esa supuesta fractura entre la América Latina del Pacífico y del Atlántico. Como ha mostrado Sanahuja (2017), los efectos perniciosos del fin del ciclo de *commodities* afectan a la región en sus dos orillas sin hacer diferencia por su ubicación geográfica ni por su adscripción ideológica. Esto se debe a la coincidencia en su modelo de inserción económico donde prima la exportación de materias primas con un bajo valor añadido y, por tanto, se han visto afectados por los mismos sucesos internacionales de forma notable por el fin de la bonanza de precios de las *commodities*. Así, si acaso, la diferenciación entre países latinoamericanos no sería tanto por el hecho de qué océano baña sus costas ni por sus sesgos político-ideológicos, sino por la preeminencia de diferentes socios comerciales, siendo significativo el anclaje de México y Centroamérica y el Caribe con Estados Unidos y la Unión Europea respectivamente, mientras el principal destino exportador de las *commodities* sudamericanas se encuentra en el Asia-Pacífico, notablemente China.

Sin embargo, para hacer la ecuación aún más complicada, hay estudios (Felbermayr, 2013; 27, 43) que pronostican, al estimar los efectos de la hipotética aplicación de un TTIP, que uno de los pocos “terceros excluidos” que se verían favorecidos sería Brasil. Es decir, que mientras la práctica totalidad de la región América Latina y el Caribe sufriría las consecuencias negativas de la eliminación de los obstáculos comerciales entre los Estados Unidos y la Unión Europea, incluyendo a México —a pesar de su estrecha vinculación con la economía estadounidense vía TLCAN/NAFTA, Brasil podría ser de los pocos actores externos

a ese mega-bloque que podría obtener ventajas comparativas de las sinergias generadas a raíz del TTIP. Este ejemplo no hace sino reflejar nítidamente la complejidad que entraña cualquier análisis sobre la idoneidad de cada actor internacional, y de la región América Latina y el Caribe en general, para apostar o resistirse ante esta nueva globalización regionalizada que plantean los mega-bloques comerciales.

El segundo de los impactos señalados es el relativo a la configuración de un nuevo estándar global que regule el comercio internacional en el entendido de que la consecución de los mega-bloques regionales (TTIP+TPP) representaría más del 60% del comercio mundial. En este contexto hay que subrayar que lo que sería entendido como un *fait accompli*, esto es, el hecho de que en la práctica la mayoría del comercio mundial se rigiera por los esquemas del transregionalismo, nos presentaría al menos dos consecuencias obvias en relación con la región América Latina y el Caribe. La primera tendría que ver con cómo se habría consolidado una suerte de *bypass* del multilateralismo de la OMC. Esto es, dado el bloqueo del foro multilateral y de la Ronda de Doha, esta estrategia “por fuera” obligaría a la OMC a adoptar estos nuevos estándares como un hecho consumado o, por el contrario, condenarse a una creciente irrelevancia. La segunda consecuencia derivaría de este hecho: mientras que en el marco de la OMC los países latinoamericanos y caribeños tienen margen para establecer coaliciones negociadoras o incluso vetar y oponerse a acuerdos perjudiciales, la asunción tácita de un patrón comercial pactado en un contexto de bilateralismo selectivo sería impuesto en la práctica sin posibilidad real de resistirse a lo que se pudiera entender como efectos perniciosos, incluyendo con ello las medidas que pudieran erosionar ciertas cuotas de autonomía o soberanía de estos países. En relación a esto último, no podemos olvidar que una de las principales críticas vertidas frente a estos mega-acuerdos es la referente a los *Investor-State Dispute Settlements* (ISDS) con lo que conlleva de socavamiento de la soberanía de un estado al verse éste obligado a pleitear por disputas con inversores internacionales (Schmieg, 2015: 4-5).

En definitiva, aunque los impactos son inciertos y asimétricos para la región América Latina y el Caribe en su conjunto, sí hay un relativo consenso en el perjuicio que generaría no ser parte de una iniciativa capaz de generar importantes repercusiones en el terreno global –no

sólo de índole comercial, sino también geopolítico-. En este sentido ser un sujeto pasivo, sin ninguna posibilidad de incidir en la negociación y en la toma de decisiones abocaría a la gran mayoría de países de la región, y por ende a la propia región en su conjunto, a una creciente irrelevancia. Pasaremos a mencionar a continuación en el siguiente epígrafe las renovadas potencialidades que el regionalismo latinoamericano puede significar para mitigar esa hipotética posición periférica en caso de la consecución y aplicación de los acuerdos del TTIP y el TPP.

Conclusiones tentativas, tendencias incipientes y reflexiones

La primera cautela que se debe manifestar es el hecho de estar estudiando un fenómeno en curso y, por tanto, la falta de perspectiva temporal nos impide ponderar el papel real de cada factor en su justa medida. Dicho lo cual y sin querer que esto sea un ejercicio de prospectiva, sí se aspira a extraer un diagnóstico fundamentado y unas claves válidas para interpretar el escenario latinoamericano, que se deriva del fin del ciclo de regionalismo postliberal, en relación con la inserción internacional de la región en clave multilateral e interregional. Como planteábamos desde la introducción, aquí se ha abordado las características del fin de un ciclo en la región y cómo las formas de relacionamiento y del rol de la región en el mundo avizoran un nuevo escenario, aún hoy por perfilarse. Pasamos a continuación a condensar una serie de conclusiones tentativas y posibles tendencias de inserción internacional que nos sirvan como claves para entender no sólo el fin del ciclo del regionalismo latinoamericano (2003-2013), sino también los rasgos definitorios para el actual ciclo que se estaría abriendo.

Así pues, a raíz de lo arriba mencionado, podemos constatar la creciente preponderancia de los acuerdos mega-regionales como forma de inserción internacional de un gran número de estados de la región. Al mismo tiempo, esta apuesta por este interregionalismo en sentido ampliado esconde un menor compromiso con la región como un todo y, por ende, un debilitamiento de lo que se ha venido en llamar como regionalismo postliberal, debido tanto a los cambios de gobierno en numerosos países como a la creciente narrativa que rechaza reconocer los éxitos cosechados de la mano de dicho regionalismo para, por

el contrario, enfatizar la imperiosa necesidad de formar parte de los nuevos flujos de comercio e inversión internacional en lo que hemos calificado como transregionalismo *à la carte*. Ante un escenario internacional de incertidumbre sobre las posibilidades de crecimiento económico¹¹, junto a los pronósticos poco halagüeños vertidos por el Fondo Monetario Internacional que alertan contra las tendencias proteccionistas y la creciente desafección política por parte de las sociedades ante el reiterado incumplimiento de expectativas legítimas, podría parecer deseable y oportuno adoptar una estrategia “realista” basada en el estricto interés nacional. Sin embargo, ésta no deja de ser una mirada cortoplacista. De hecho, y por poner sólo un ejemplo, en el hipotético caso de que asistiéramos a la culminación de la arquitectura comercial transregional en un escenario de globalización regionalizada o selectiva, esto es, a la firma y entrada en vigor de un TPP y un TTIP, estos mega-acuerdos pasarían a funcionar *de facto* como estándares o reglas del comercio internacionales, obviando como ya se dijo arriba las deliberaciones de la OMC, o cuanto menos, induciendo a que éstas se amolden a lo ya acordado, pasando en la práctica a adoptar y aceptar lo pactado en los mega-acuerdos como el estándar a seguir. Por tanto, en ese hipotético caso se habrían fijado unas nuevas pautas comerciales de ámbito mundial sin el concurso de la mayoría de los países latinoamericanos y sin la capacidad de moldearlas según sus necesidades específicas. Así pues, en dicho contexto el papel internacional latinoamericano se vería reducido a asumir un *fait accompli* derivado de la decisión de otros actores globales, esto es, la clara asunción de un rol de *rule taker* y muy lejos de cualquier aspiración de comportamiento como *rule maker*. Qué duda cabe que el sustraerse de la posibilidad de influir o de incorporar asuntos eminentemente latinoamericanos a la agenda internacional limita tanto su relevancia geoestratégica como su cuota de soberanía, entendida aquí como el margen de actuación para actuar sobre las problemáticas específicas, tales como desarrollo, inequidad, transparencia, etc.

Frente a este panorama, todo parece indicar que la mejor receta para acometer problemáticas domésticas compartidas sería regionalizar las soluciones, esto es, decisiones coordinadas para problemas comunes transnacionalizados, desde problemas de inequidad y desarrollo hasta luchas contra la corrupción, la seguridad ciudadana o el crimen organizado. Lo que *a priori* podría ser entendido como cesión de so-

beranía o transferencia de competencias a un ente superior –en última instancia, esto es lo que significa la integración regional-, redundaría en un mayor margen de maniobra y capacidad de agencia que la pretendida “autonomía” que deriva del transregionalismo *à la carte* o de un bilateralismo selectivo.

Dicho lo cual, y a pesar de las cautelas que aquí enunciamos, la constatación empírica nos hace avizorar un escenario en que se impongan en la región América Latina y el Caribe las lógicas de buscar megabloques comerciales (independientemente de que fructifiquen los que actualmente están sobre el tapete, precisamente por el actual rechazo que éstos generan en otras sociedades, como son las estadounidenses y europeas). Señálese que incluso hay voces que han “resucitado” la idea de un Acuerdo TransAmericano (TAP)¹² en lo que sería una suerte de actualización del fracasado proyecto del área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que fue precisamente derrotado por la entonces apuesta del momento por un regionalismo postliberal. Actualmente los incentivos y las correlaciones de fuerzas son diferentes y el creciente desgaste del regionalismo postliberal hace cada vez más creíble la posibilidad de la apertura de un nuevo ciclo para América Latina, uno en el que se pase del regionalismo postliberal al transregionalismo basado en una visión geopolítica y economicista del mundo en el que prime una concepción de una globalización regionalizada en la que se intente ser un *insider* a cualquier precio. Lejos de percibirlo como una disyuntiva de “estar dentro o fuera” de ese transregionalismo *à la carte*, quizás sea éste un buen escenario para obligarnos a repensar la idoneidad de más y mejor integración regional como el mejor antídoto ante la irremediable irrelevancia de actuar como un mero estado en un mundo guiado por megabloques restringidos, exclusivos y de membresía selectiva.

NOTAS

1. El autor agradece los comentarios y sugerencias de José Antonio Sanahuja al primer borrador. Sin embargo, los errores siguen siendo de responsabilidad exclusiva del autor.

2. El Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional (*Regional Comprehensive Economic Partnership* o *RCEP*), que engloba al Grupo ASEAN+6 (es decir, los 10 miembros de la asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) (Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunei, Vietnam, Laos, Birmania y Camboya), más China, Japón, Corea del Sur, Australia, India y Nueva Zelanda.). En cierta manera se trata del modelo impulsado por China para ejercer una mayor influencia en “su región” en contraposición con el proyecto del TPP liderado por los Estados Unidos.
3. Para un análisis de las lógicas de la política exterior estadounidense y la dimensión económica-comercial, consultar el artículo de la entonces Secretaria de Estado, Hillary Clinton, “America’s Pacific Century” en *Foreign Policy*, noviembre 2011: <http://foreignpolicy.com/2011/10/11/americas-pacific-century/> Último acceso: 1 septiembre 2016.
4. Brunei, Chile, Nueva Zelanda, Singapur (todos ellos desde 2005), Australia, Estados Unidos, Malasia, Perú y Vietnam (desde 2010), Canadá y México (desde 2012) y Japón (desde 2013). Además hay que resaltar el hecho de que otros países hayan mostrado su interés en participar, como Corea del Sur o Tailandia, pero que no han podido sumarse por distintas razones. Otro ejemplo es Colombia que manifestó su clara voluntad de unirse, máxime dada su pertenencia a la Alianza del Pacífico y la participación de sus otros tres socios fundadores, pero el hecho de no ser miembro de la APEC le ha impedido hasta el momento poder sentarse en la mesa de negociaciones.
5. Baste citar a tales efectos casos emblemáticos como el de la Sociedad de Naciones impulsada por el presidente Woodrow Wilson o el Protocolo de Kyoto al que se sumó el presidente Bill Clinton hasta que el Congreso de los Estados Unidos lo rechazó.
6. La Alianza del Pacífico fue creada en virtud de la Declaración de Lima de 2011 e integra a Chile, Colombia, México y Perú. Por su parte, Panamá y Costa Rica son candidatos oficiales a adquirir la membresía y cuenta además con 47 países observadores de los cinco continentes.
7. En el caso de Colombia, debido a su no pertenencia previa a la APEC, fue excluida de las negociaciones para el TPP pero todo parece apuntar a que existe la voluntad política por ambas partes para que Bogotá acabe sumándose a este megabloque comercial.

8. Las dificultades para firmar cualquier tipo de acuerdo megarregional por parte de la Unión Europea ha quedado especialmente patente en las dificultades, finalmente superadas, para concluir a finales de octubre del 2016 el *Comprehensive Economic and Trade Agreement* (CETA) entre Canadá y la UE. La percepción negativa de parte de la sociedad europea (principalmente la oposición de la región belga de Valonia) ante estos megabloques ha supuesto un obstáculo que, si bien no ha sido insalvable, hay que recordar que aún queda la posterior ratificación por parte de todos los parlamentos nacionales para poder concluir que el acuerdo haya sido formal y jurídicamente validado.
9. Todo sea dicho, esta misma instrumentalización podría aducirse de la perspectiva brasileña bajo el pasado ciclo de regionalismo postliberal en la medida en que Mercosur y Unasur funcionaban en parte como trampolines para proyectar a Brasil como *global player* (Malamud 2011; Caballero, 2011).
10. Así se constataba en su discurso de asunción de la cartera ministerial: “Vamos a redoblar los esfuerzos en el ámbito del comercio internacional, buscando desarrollar o mejorar las relaciones con todos los mercados extranjeros. Por lo tanto, una línea principal de acción del Ministerio de Relaciones Exteriores, en el segundo mandato de la presidenta Dilma Rousseff, será trabajar duro para abrir, ampliar, consolidar el mayor acceso posible a todos los mercados de Brasil, la promoción y defensa del sector productivo brasileño, ayudando a sus esfuerzos y coadyuvar en lo posible para atraer la inversión”. Ver en <http://agenciabrasil.ebc.com.br/politica/noticia/2015-01/novo-chanceler-defende-diplomacia-de-resultados> (último acceso 5 septiembre 2016).
11. Así se ejemplifica en las agendas de importantes foros internacionales como el del G-20 que tuvo lugar el 4 y 5 de septiembre de 2016 en Hangzhou, China.
12. Así los han mencionado autores como Ernesto Talvi y Antoni Esteve-deordal, con la premisa de reducir los costos del comercio hemisférico por medio de la armonización de las reglas de origen y medidas para la facilitación del comercio intrarregional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abusada-Salah, Roberto; Acevedo, Christóbal; Aichele, Rahel; Felbermayr, Gabriel y Roldán-Pérez, Adriana (2015). *Dimensiones y efectos económicos de la Alianza del Pacífico*. Santiago de Chile: Konrad Adenauer Stiftung.
- Aggarwal, Vinod K. y Kwei, Elaine (2006). “Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC). Transregionalism with a new cause?” en Rüländ, Jürgen; Hänggi, Heiner; Roloff, Ralf (eds). *Interregionalism and International Relations. A Stepping Stone to Global Governance*, Londres: Routledge.
- Baert, Francis; Scaramagli, Tiziana; Söderbaum, Fredrik (eds.) (2014). *Intersecting Interregionalism: Regions, Global Governance and the EU*, Dordrecht: Springer.
- Caballero, Sergio (2011). “Brasil y la región: una potencia emergente y la integración regional sudamericana”, *Revista Brasileira de Política Internacional*, n° 54 (2); pp.158-172.
- Caballero, Sergio (2014). “El Acuerdo TransPacífico y su efecto en América Latina”, *Boletim Meridiano 47*, vol. 15, n° 141, enero-febrero, pp. 51-58.
- Caballero, Sergio (2015a). “Identity in Mercosur: Regionalism and Nationalism”, *Global Governance* n° 21, pp. 43-59.
- Caballero, Sergio (2015b). “La UNASUR a la luz de los estudios críticos de seguridad”, en Ríos, Jerónimo, Benito, Lázaro y Castillo, Alberto (eds.) *La arquitectura de la violencia y la seguridad en América Latina*, Madrid: Libros de la Catarata, pp. 199-220.
- Caballero, Sergio (2016). “El Brasil de Dilma, ¿alejándose del regionalismo postliberal?”, Ponencia presentada en Congreso CEISAL, Salamanca, 28 de junio.
- Caetano, Gerardo (2015). “¿Hacia un nuevo paradigma integracionista en el MERCOSUR? Contextos y desafíos de la encrucijada actual”, *Revista Relaciones Internacionales UAM*, n° 30, octubre.
- CEPAL (2013). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Lenta poscrisis, meganegociaciones comerciales y cadenas de valor: el espacio de acción regional*. Santiago de Chile: CEPAL.

- Ferbelmayr, Gabriel; Heid, Benedikt; Lehwald, Sybille (2013). “Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Who benefits from a free trade deal? Vol.I. The Macroeconomic Effects”, Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, Global Economics Dynamics.
- Gardini, Gian Luca; Malamud, Andrés (2012). “Has Regionalism Peaked? The Latin American Quagmire and its Lessons, *The International Spectator: Italian Journal of International Affairs*, 47:1; pp.116-133.
- Gardini, Gian Luca; Malamud, Andrés (2014). “Debunking Interregionalism: Concepts, Types and Critique –with a Transatlantic Focus”, Barcelona: CIDOB, *Atlantic Future working paper* n° 38.
- Gardini, Gian Luca (2015). “Towards modular regionalism: the proliferation of Latin American cooperation”, *Revista Brasileira de Política Internacional*, 58(1); pp. 210-229.
- Giordano, Paolo (coord.) (2015). *La Recaída: América Latina y el Caribe frente al retroceso del comercio mundial*. Washington: BID, octubre.
- Hänggi, Heiner (2000). “Interregionalism: empirical and theoretical perspectives”, Paper para el the workshop “Dollars, Democracy and Trade: External Influence on Economic Integration in the Americas” Los Angeles, CA, May 18, 2000.
- Hänggi, Heiner (2006). “Interregionalism as a multifaceted phenomenon. In search of a typology” en Rüländ, Jürgen; Hänggi, Heiner; Roloff, Ralf. *Interregionalism and International Relations.*, Londres y Nueva York: Routledge.
- Hänggi, Heiner; Roloff, Ralf; Rüländ, Jürgen (eds.) (2006). *Interregionalism and International Relations*, Londres y Nueva York: Routledge.
- Lombaerde, Philippe de; Soderbaum, Fredrik; Wunderlich, Jens-Uve (2015). “Interregionalism”, en Jorgensen, Aarstad, Drieskens, Laatikainen y Tonra *The SAGE Handbook of European Foreign Policy volume 2*, Londres: SAGE; pp 750-765.
- Malamud, Andrés (2011). “A leader without followers? The growing divergence between the regional and global performance of Brazilian foreign policy”, *Latin American Politics and Society* 53 (3), pp.1-24.
- Manrique, Manuel y Lerch, Marika (2015). “The TTIP’s potential impact on developing countries: A review of existing literature and selected issues”, Bruselas: Parlamento Europeo.

- Mercurio, Bryan (2013). "The Trans-Pacific Partnership: Potential failure to game changer" en *Pathways to the Same Destination? Free Trade Negotiations in the Asia-Pacific*. Australian Institute of International Affairs, n° 14, junio, pp. 21-30.
- Nolte, Detlef (2016). "The Pacific Alliance: Nation-Branding through Regional Organisations", Hamburgo: GIGA Focus, n° 4, agosto, pp. 1-13.
- Rosales, Osvaldo; Herreros, Sebastián; Frohmann, Alicia; García-Millán, Tania (2013). "Las negociaciones megarregionales: hacia una nueva gobernanza del comercio mundial", Santiago de Chile: CEPAL, *Serie Comercio Internacional*, n° 121, diciembre.
- Rosales, Osvaldo y Herreros, Sebastián (2014). "Mega-regional trade negotiations: What is at stake for Latin America?" Washington: *Inter-American Dialogue Working Paper*, enero.
- Sanahuja, José Antonio (2010). "La Construcción de Una Región: Sudamérica y el Regionalismo Posliberal," en Cienfuegos y Sanahuja (eds.), *Una Región en Construcción: UNASUR y La Integración en América del Sur*, Barcelona: Bellaterra / Fundación CIDOB.
- Sanahuja, José Antonio (2012). "Regionalismo post-liberal y multilateralismo en Sudamérica: El caso de UNASUR" en Serbin, Andrés; Martínez, Laneydi, y Ramanzini (jr.), Haroldo (coord.), *El regionalismo "post-liberal" en América Latina y el Caribe: Nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos. Anuario de la Integración Regional de América Latina y el Gran Caribe 2012*. Buenos Aires: CRIES pp. 19-72.
- Sanahuja, José Antonio (2017). "Beyond the Pacific-Atlantic Divide: Latin American Regionalism before a New Cycle" en Briceño, José y Morales, Isidro (eds.). *Post-Hegemonic Regionalism in the Americas*, Londres: Routledge (En prensa).
- Schmieg, Evita (2015). "TTIP-Opportunities and Risks for Developing Countries", Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP).
- Serban, Ileana Daniela (2015). "The European Union foreign policy from pure to complex interregionalismo. The case of Latin America and the role of transregionalismo" Paper presentado en ISA, New Orleans, 2015.
- Serbin, Andrés (2008). "Tres Liderazgos y un vacío: América Latina y la nueva encrucijada regional", en Mesa, Manuela (Coord.), *Escenarios de crisis: fracturas y pugnas en el sistema internacional. Anuario CEIPAZ 2008-2009* Madrid: CEIPAZ, pp. 141-158.

The Economist (2016a). *The New Political Divide*, 30 julio 2016. Accesible en: <http://www.economist.com/news/leaders/21702750-farewell-left-versus-right-contest-matters-now-open-against-closed-new> (último acceso 26 de septiembre de 2016).

The Economist (2016b). *Drawbridges up*, 30 julio 2016. Accesible en: <http://www.economist.com/news/briefing/21702748-new-divide-rich-countries-not-between-left-and-right-between-open-and> (último acceso 26 de septiembre de 2016).

Veiga, Pedro da Motta y Ríos, Sandra (2007). “O Regionalismo Pós-liberal na América do Sul: Orígenes, Iniciativas e Dilemas,” *Serie de Comercio Exterior*, no. 82, Santiago de Chile: CEPAL.

RESUMEN

El desafío del mega-regionalismo: el multilateralismo en cuestión

La región América Latina y el Caribe en su conjunto, aunque en diferente grado según cada subregión, se ha beneficiado de un período de aproximadamente diez años (2003-2013) de significativo crecimiento económico, favorecido por el alto precio internacional de las *commodities*, lo cual ha redundado en una intensificación de su principal matriz económico-comercial: la reprimarización de exportaciones. Sin embargo, desde 2013-2014, una serie de sucesos tanto en el contexto internacional como en el contexto eminentemente regional sugiere una reflexión sobre el papel de América Latina en el mundo y sobre su apuesta de relacionamiento en lo que se avizora como un nuevo ciclo para la región.

Así pues, en este artículo se atenderá a una de las características potenciales de este hipotético nuevo ciclo que se abriría. Concretamente, se pondrá el foco en la dimensión geopolítica y económico-comercial de la región en relación con el resto del mundo. A tal fin se analizará el desempeño del interregionalismo y del multilateralismo para la región latinoamericana, poniendo un especial énfasis en el surgimiento de un nuevo formato de relacionamiento interregional: los “megabloques” comerciales. El análisis del papel de la región (y para la región) en los actuales procesos en curso del TPP (Trans-Pacific Partnership

Agreement), y las posibles repercusiones de la conclusión de unas exitosas negociaciones del TTIP (Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership Agreement), nos llevarán a debatir entre una inserción latinoamericana por vía del regionalismo en la confianza de que “juntos somos más fuertes”, por vía del tradicional multilateralismo a través de la Organización Mundial del Comercio (OMC), o finalmente por nuevas fórmulas de transregionalismo que nos acercan a un escenario de “globalización regionalizada o selectiva”.

ABSTRACT

**The Challenges of Mega-Regionalism:
Multilateralism under Challenge**

The Latin American and the Caribbean region as a whole has experienced a period (2003-2013) of significant economic growth, with more or less emphasis depending on the specific performance of each subregion. The international boom of commodities prices has also intensified its main economic pattern: the reprimarization of exports. Nevertheless, since 2013-2014 some international events as well as regional ones invite us to rethink about the role of Latin America in the world and about its international relations in a new context, which could be defined as a new cycle for the region.

Thus, in this article one of the most relevant features of this new cycle will be tackled: the geopolitical and economic relations of the region with the rest of the world. In order to do this, interregionalism and multilateralism will be analysed, focusing especially on the emergence of a new mechanism of interregionalism: trade ‘megablocs’. After having presented the ongoing process of the TPP (Trans-Pacific Partnership Agreement), and the hypothetical outputs coming from a successful negotiation of the TTIP (Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership Agreement), some strategic choices for the region (and within the region) will be evaluated: insertion through regionalism, assuming that ‘together we are more powerful’; insertion through traditional multilateralism and the WTO (World Trade Organisation), and finally insertion through new ways of transregionalism which lead us towards a scenario of ‘regionalised and selective globalisation’.

SUMMARIO

O desafio do mega-regionalismo: o multilateralismo em questão

A região América Latina-Caribe em seu conjunto, embora em diferentes graus segundo cada sub-região, beneficiou-se de um período de aproximadamente dez anos (2003-2013) de significativo crescimento econômico, favorecido pelo alto preço internacional das commodities. Isso redundou em uma intensificação de sua principal matriz econômico-comercial: a reprimarização de exportações. No entanto, desde o período 2013-2014, uma série de acontecimentos, tanto no contexto internacional quanto no contexto eminentemente regional, sugere uma reflexão sobre o papel da América Latina no mundo e sobre sua aposta de relacionamento no que se vislumbra como um novo ciclo para a região.

Desse modo, este artigo contempla uma das características potenciais deste hipotético novo ciclo que se abriria. Concretamente, põe o foco na dimensão geopolítica e econômico-comercial da região em relação ao resto do mundo. A tal fim, analisa o desempenho do inter-regionalismo e do multilateralismo para a região latino-americana, pondo especial ênfase no surgimento de um novo formato de relacionamento inter-regional: os “megabloco” comerciais. A análise do papel da região (e para a região) nos atuais processos em curso do TPP (Trans-Pacific Partnership Agreement) e as possíveis repercussões da conclusão das bem-sucedidas negociações do TTIP (Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership Agreement) nos levam a debater entre uma inserção latino-americana pela via do regionalismo, na confiança de que “juntos somos mais fortes”, pela via do tradicional multilateralismo por meio da Organização Mundial do Comércio (OMC) ou, finalmente, pelas novas fórmulas de transregionalismo que nos aproximam de um cenário de “globalização regionalizada ou seletiva”.

