

Los actores extra-regionales en la integración andina: vínculos de la CAN con Estados Unidos y Brasil



María Mercedes Prado Espinosa

Profesora Adjunta, Pontificia Universidad Católica
del Ecuador – PUCE.

e-mail: mamerprado@hotmail.com

Bruno Theodoro Luciano

Investigador Doctoral, University of Birmingham.

e-mail: brutheodoro@hotmail.com

Introducción

Las iniciativas de integración en América Latina, que comienza a finales de los años 50 y principios de los 60, dieron como resultado el nacimiento de algunas regiones: la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio), que luego se convertirá en la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), el Mercado Común Centroamericano o MCCA (diciembre de 1960), el Pacto Andino (mayo de 1969), la Comunidad del Caribe, CARICOM (julio de 1973). Todos estos procesos nacen en un contexto teórico influenciado por la escuela estructuralista que busca liberarse de la estructura comercial centro-periferia, con los Estados Unidos como el centro y principal socio comercial de la gran mayoría de países latinoamericanos. De hecho, la importancia de los flujos de comercio de la CAN con los Estados Unidos corrobora el hecho de que el conjunto de las economías andinas evolucionan al ritmo de la relevancia de las relaciones comerciales que mantienen con su poderoso vecino. La economía de los Estados Unidos desempeña el papel de “locomotora” *vis-à-vis* las economías de América Latina. En la actualidad, las economías de la CAN continúan altamente dependientes del mercado norteamericano en el suministro de materias primas.

A pesar de la “prolífica” estructura institucional es decir del “*regionalismo*” en la CAN, dada la debilidad de la “*regionalización*”, las formas institucionales, pierden su capacidad y eficacia para conducir un proceso de Integración Económica Regional, IER, si éste no va acompañado de políticas públicas nacionales y regionales que promuevan la diversificación de la producción. Las economías andinas siguen estando muy vinculadas a los regímenes de acumulación rentistas. Éstos últimos están a su vez determinados por factores socio-económicos y políticos a nivel nacional y por la presencia de los Estados Unidos en la escena internacional.

La aproximación a otras potencias emergentes del Sur podría ser vista como alternativa a la influencia hegemónica de los EE.UU. en los países de la región. En Suramérica, una intensificación de las relaciones políticas y comerciales con Brasil sería, en principio, la mayor posibilidad para diversificación de socios. A partir de este argumento, el presente artículo discute que a pesar de un prolífico regionalismo de la CAN, dadas sus debilidades en la regionalización, las economías andinas se mantienen aun fuertemente atadas a preferencias nacionales por regímenes de acumulación rentistas vinculados a la presencia en la escena internacional de los Estados Unidos, el principal mercado de la región. Asimismo, ante la ausencia de un liderazgo regional sudamericano, el Brasil, era el país llamado



a llenar éste vacío, sin embargo no hay señales claras de que éste país esté dispuesto a asumir los costos inherentes a esta misión. Este artículo busca presentar tanto un análisis de las relaciones de los países miembros de la CAN con el Brasil y los Estados Unidos, cuanto una comparación entre los dos casos, a través de la literatura de Hub & Spokes.

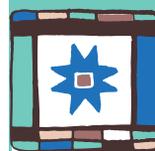
La aproximación económica y política entre Brasil y los países andinos: logros y limitaciones al diálogo Suramericano

Suramérica en la política exterior de Brasil: prioridad sin liderazgo

a. Participación brasileña en el regionalismo de América del Sur

Brasil empieza una aproximación con los países de la región a partir de la firma de acuerdos económicos bilaterales con Argentina en los años 1980, permeados por una coyuntura de redemocratización de los países del Cono Sur (Vaz, 2002). Durante este período, el ideal de la integración latinoamericana, incorporado en la Constitución Nacional brasileña de 1988, fue reemplazado por el proyecto suramericano, con particular enfoque, inicialmente, en relaciones especiales con el socio argentino. Este cambio de la postura del Ministerio de las Relaciones Exteriores de Brasil (Itamaraty) estaba basado en la creencia de que la integración con América del Sur, inmediata vecindad de Brasil, serviría como una fórmula más útil para los intereses nacionales, puesto que la idea de una integración latinoamericana más amplia incluiría países que están fuertemente influenciados por los EE.UU. (Spektor, 2010). La aproximación de México con los EE.UU. en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) y la fuerte presencia estadounidense en América Central y el Caribe hicieron que Latinoamérica fuera una región más difícil de ser influenciada por Brasil.

En 1991, Paraguay y Uruguay se asociaron a Argentina y Brasil en la creación del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). De acuerdo con el Tratado de Asunción, el objetivo de MERCOSUR sería consolidar un Área de Libre Comercio y una Unión Aduanera común entre los Estados-miembros, a través de los principios del regionalismo abierto (liberalización comercial como instrumento para añadir competitividad en el ambiente comercial internacional). El



MERCOSUR fue estructurado con un bajo grado de institucionalidad y un significativo carácter intergubernamental. Esto se debe a las fuertes tradiciones ejecutivas y presidencialistas en los Estados de la región, que no tuvieron ninguna intención de crear instituciones supranacionales que podrían restringir la soberanía estatal, a diferencia del modelo de integración construido en Europa y de la CAN. El proceso decisorio se mantuvo centrado en las manos de los representantes de los ejecutivos nacionales, particularmente en los ministerios de relaciones exteriores y de economía (Malamud, 2003).

La estabilidad democrática se estableció como objetivo clave de la promoción brasileña de la integración regional. La reacción de los países de MERCOSUR a las crisis institucionales de Paraguay en los años noventa es un buen ejemplo de la preocupación con la defensa de la democracia en la región. Este principio fue subsecuentemente reproducido en el Protocolo de Ushuaia de 1998, que reafirmó el compromiso de los Estados del bloque con la democracia. El comprometimiento brasileño con la estabilidad regional fue también demostrado cuando el presidente Cardoso y el recién-electo Presidente Lula da Silva participaron del proceso de estabilización de Venezuela en 2002, después del intento de golpe contra el presidente Hugo Chávez.

En la década de los 2000, la política exterior del Presidente Fernando Henrique Cardoso buscó profundizar la cooperación e integración con Suramérica (Vigevani et al, 2003). A partir de la iniciativa brasileña, se realizó la primera Cumbre Presidencial de América del Sur en el año 2000 en Brasilia. Entre los temas de la Cumbre se incluyeron la liberalización comercial (ALCA, posibilidades de asociación entre MERCOSUR y CAN) y la estabilidad y seguridad regional (inicio del Plan Colombia). Sin embargo, el principal y más concreto resultado de la primera reunión presidencial fue en el área de infraestructura, con el lanzamiento de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA).

La presidencia de Lula da Silva (2003-2010) trajo más intensidad a la región como prioridad en el discurso brasileño. La concepción de integración fue transformada y ampliada, incorporando temas para allá del comercio, remplazando la noción “neoliberal” de la integración por un abordaje más “progresista”. Este último enfatiza la expansión del alcance de la integración, a partir de la inclusión de preocupaciones sociales y ciudadanas (Saraiva, 2012). Dentro de esta visión, se incorporan canales representativos a los ciudadanos, ONGs y actores subnacionales (estados federados, departamentos, provincias y municipios), la discusión del déficit democrático en las instituciones regionales, la reducción de las asimetrías económicas y estructurales entre los países, el desarrollo de un sistema de solución



de controversias y la constitución de una identidad regional común. Este enfoque regional fue no solamente adoptado por el “Partido dos Trabalhadores” (PT), sino que fue compartido por partidos políticos ideológicamente afines en otros países del MERCOSUR y América del Sur.

Dos iniciativas deben ser resaltadas dentro de la proyección regional de la administración Lula: la profundización del MERCOSUR y el desarrollo de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR). En 2003, los presidentes Lula da Silva y Kirchner, respetivamente de Brasil y Argentina, en el marco del consenso de Buenos Aires, propusieron el relanzamiento del MERCOSUR. Los dos presidentes insertarán elementos de la agenda “progresista” en las relaciones bilaterales y regionales. En los años siguientes, una serie de cambios fueron incorporados al marco institucional del MERCOSUR. Entre estos se incluyen la Corte Permanente de Revisión en 2004, el Parlamento del MERCOSUR (Parlasur) en 2006, el Fórum Consultivo de Municipios, Estados Federados, Provincias y Departamentos del MERCOSUR (FCCR) en 2007 y el Fondo Estructural de Convergencia del MERCOSUR (FOCEM) en 2005. Estos nuevos órganos fueron establecidos en vistas a garantizar la incorporación de los actores sociales y políticos, un marco legal común a la integración y un programa de reducción de asimetrías a los mecanismos regionales. Además, el FOCEM, que recibe aportes de cada uno de los Estados-miembros – 70% provenientes de Brasil – para el desarrollo estructural de los socios más pequeños, puede ser comprendido como un primer paso para que Brasil se consolidara como *paymaster* de la integración regional (Saraiva, 2010).

La iniciativa más notable que emergió durante el gobierno Lula fue el establecimiento de la Comunidad Suramericana de Naciones (CASA) en 2004 (Souza Neto, 2011), denominada UNASUR a partir de la Declaración de Brasilia de 2008. UNASUR congrega, por primera vez, a los doce países suramericanos en una organización intergubernamental regional. En el ámbito del regionalismo posliberal, UNASUR solamente presenta la integración económica como un objetivo de largo plazo, no reemplazando los proyectos de integración comercial anteriores, como la CAN y MERCOSUR. Sin embargo, enfoca temas de seguridad regional, estabilidad, energía e infraestructura. A partir de una sugerencia brasileña, UNASUR también incluyó una alta instancia de diálogo político en asuntos de seguridad y defensa, el Consejo de Defensa Suramericano (CDS) (Hirst et al, 2010). El CDS tiene como objetivo la promoción de políticas de defensa coordinadas, intercambio entre las fuerzas armadas, y cooperación política entre los ministros suramericanos de defensa. Como acciones inaugurales, el Consejo tuvo que manejar la mediación del conflicto entre Colombia y Ecuador y la neutralización



de los movimientos separatistas en Bolivia. En este sentido, UNASUR es un ejemplo de modelo de integración regional posliberal, basado en las dimensiones no-comerciales, orientado más bien hacia una integración en asuntos sociales (Consejos Suramericanos de Salud, Desarrollo Social, Educación, Cultura y Problema Mundial de las Drogas), productividad (complementariedad de las cadenas productivas), seguridad y defensa (CDS), energía e integración logística (IIRSA) (Lima, 2010).

b. Potencialidades y realidades del liderazgo brasileño

Discusiones sobre potencias y liderazgos regionales han buscado identificar los requisitos para que un Estado presente condiciones de posicionarse como un líder regional. En un primer momento, se puede argumentar que Brasil, entre los demás países de la región, sería el que tendría capacidades materiales e ideales para convertirse en un líder de Suramérica, responsable por la estabilidad y cooperación regional (Flemes y Wojczewski, 2010). Distintamente del abordaje tradicional de hegemonía, el país podría ejercer, segundo Burges, una “hegemonía consensual”, a través de la promoción del diálogo político e interdependencia económica entre los vecinos, sin que el uso de la fuerza sea considerado como alternativa viable (Burges, 2008).

Una gran novedad de los años 2000 fue la presencia de agencias brasileñas, públicas y privadas, en Suramérica. BNDES, el banco brasileño de desarrollo nacional, entre otras agencias nacionales, se convirtieron en importantes instrumentos para la integración regional durante la administración Lula, por medio del desarrollo de comercio y de infraestructura física (Saraiva, 2010). En este sentido, tuvo un papel crucial en el apoyo a la internacionalización de las inversiones brasileñas y en la ayuda a la diversificación de mercados exportadores en la región (Lima, 2003). Este fenómeno ocurrió juntamente con la emergencia de Brasil como un actor relevante en la cooperación internacional para el desarrollo, especialmente en Latinoamérica, en el marco de la llamada Cooperación Sur-Sur.

En los últimos años, Brasil se ha posicionado (aunque cuidadosamente) como un actor relevante en la creación de proyectos de integración regional, promoviendo el fortalecimiento del MERCOSUR y el establecimiento de nuevas instancias de cooperación regional como UNASUR y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), pero sin buscar asumir grandes responsabilidades y costos dentro de los esquemas de integración instaurados (Flemes y Wojczewski, 2010). No obstante, las expectativas mencionadas con relación al liderazgo brasileño en la región no han sido completamente atendidas en la práctica. El país no parece listo a pagar los costos



del liderazgo regional, apoyando una mayor profundización de la integración, tanto en MERCOSUR como en Suramérica, compartiendo poderes y competencias con los vecinos. Tanto el cuerpo burocrático como la opinión pública brasileña no están dispuestos a asumir las responsabilidades por la región, teniendo en cuenta que el país aún trata domésticamente de desafíos y desigualdades económicos y sociales (Flemes y Wojczewski, 2010).

Aunque son ricas en aspiraciones discursivas, las instituciones regionales creadas (MERCOSUR, UNASUR y CELAC) han mantenido un frágil marco institucional, con pocas perspectivas de real profundización de la integración. Los canales de participación y representación creados en los 2000 se fundaron como esferas consultivas y marginalizas en la integración. Este modelo de regionalismo refuerza la centralización de la toma de decisiones en los Presidentes y cancillerías de los Estados-miembros. La participación brasileña en Suramérica parece más direccionada al desarrollo de una región democráticamente estable y autónoma de la influencia de los EE.UU., en vistas a la internacionalización del capitalismo brasileño.

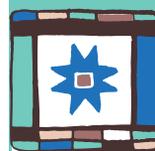
La presencia Brasileña en los Andes

a. El Brasil y la asociación CAN-MERCOSUR

“La distancia física, el extrañamiento cultural y la baja densidad de los lazos económicos, políticos, culturales y sociales han sido característicos de las relaciones entre las naciones andinas y de éstas con Brasil” (Ramirez, 2003). Históricamente, la relación de Brasil con los países andinos fue marginalizada, especialmente cuando se le compara con la intensidad de la relación del país con los países del Cono Sur. El hecho de que la frontera entre los países está situada en la región amazónica, área de menor intensidad poblacional brasileña y de difícil interiorización, además de la prioridad a intereses y disputas en el Sur, explica en gran medida el bajo grado de lazos entre el Brasil y las naciones andinas.

Al final del siglo XX, la conturbada situación política y económica de los países andinos ha traído mayor inestabilidad a la región, lo que pasó a motivar una preocupación del Brasil con estos países. En este momento, el gobierno brasileño buscó evitar que cualquier desborde de las crisis internas de estos países generara prejuicios al desarrollo económico regional y a la relación bilateral (Marques, 2005).

Frente a la propuesta estadounidense de una negociación comercial hemisférica direccionada a consolidación del ALCA, el gobierno brasileño propuso, ya en 1995, la convergencia entre MERCOSUR



y CAN con miras a la creación de un Área de Libre Comercio de la América del Sur (ALCAS), iniciativa presentada por el presidente Itamar Franco. Dadas las dificultades y complejidades de un acuerdo de esta naturaleza, el acuerdo suramericano así como la propuesta de los EE.UU. estancaron en los años siguientes (Sanchez, 2001). La aproximación de los países del MERCOSUR con la CAN solamente volvería a la mesa de negociaciones en la década posterior, desde un cambio significativo en los rumbos de la integración suramericana.

La proximidad ideológica de los partidos de izquierda que asumieron el poder en Brasil (Partido dos Trabalhadores), Ecuador (Alianza País) y Bolivia (Movimiento al Socialismo) fue el elemento que más intensificó los vínculos políticos y diplomáticos del Brasil con los países de la región durante el inicio del siglo XXI. Esta afinidad partidaria compartida entre los jefes de Estados, fenómeno denominado en los últimos años como “ola rosa” (Silva, 2014), favoreció el crecimiento del contacto personal entre los líderes de izquierda en la región y su aproximación diplomática contemporánea, así como la retomada de los proyectos de integración de subcontinente suramericano como instrumento brasileño de aproximarse de los países andinos.

En la primera Cumbre Suramericana (2000) la propuesta de los noventa retoma la alternativa de fusión de los dos grandes bloques económicos de América del Sur (Marques, 2005). En lugar de sustituir los acuerdos comerciales de MERCOSUR y CAN por un nuevo proyecto de integración económica ampliado, los negociadores propusieron la construcción de un acuerdo más brando y flexible:

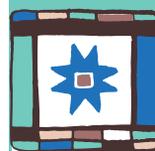
“Después de diversos intentos de buscar la forma de avanzar en las negociaciones, en la última ronda negociadora en el formato 4+4, realizada en Río de Janeiro en noviembre de 2002, la delegación de Brasil sugirió, como forma de destrabar las negociaciones, que fuera suscrito un acuerdo “paraguas”, o sea, un nuevo Acuerdo Marco que mantuviera inalterado el objetivo final de establecimiento de un Área de Libre Comercio entre el MERCOSUR y la CAN, pero que al mismo tiempo permitiera geometrías alternativas para las negociaciones abriendo la posibilidad de que el objetivo final fuera alcanzado a partir de la convergencia de programas de liberación comercial negociados entre los dos bloques” (Arcuri, 2004).

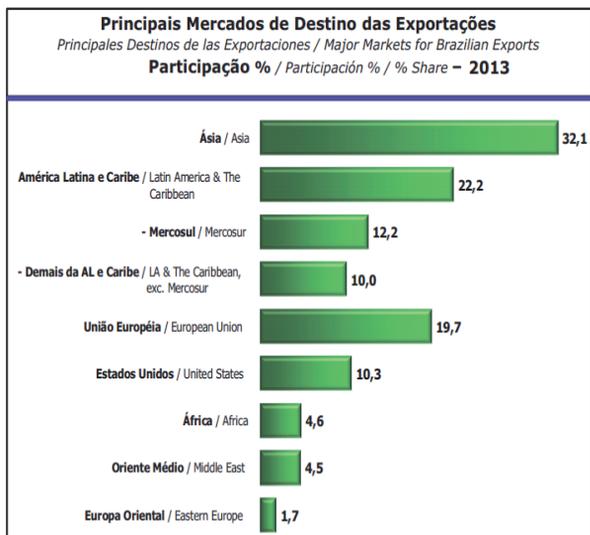
Dentro del marco institucional de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), fue firmado en 2004 el Acuerdo de Asociación MERCOSUR-CAN, que estableció la desgravación aduanera entre los países de los dos bloques (Venezuela en ese momento era aún miembro de la CAN y Bolivia ya tenía un acuerdo de asociación con MERCOSUR) hasta el libre comercio.

La aproximación de Brasil a los países andinos no se limitó a los aspectos comerciales y aduaneros. A través de la integración, el país promovió su presencia regional con la creación de UNASUR, y de su Consejo de Defensa, bien como dio impulso a la integración de la infraestructura regional, fundamental para la conexión del continente desde el océano Atlántico hasta el Pacífico (Miyamoto, 2013).

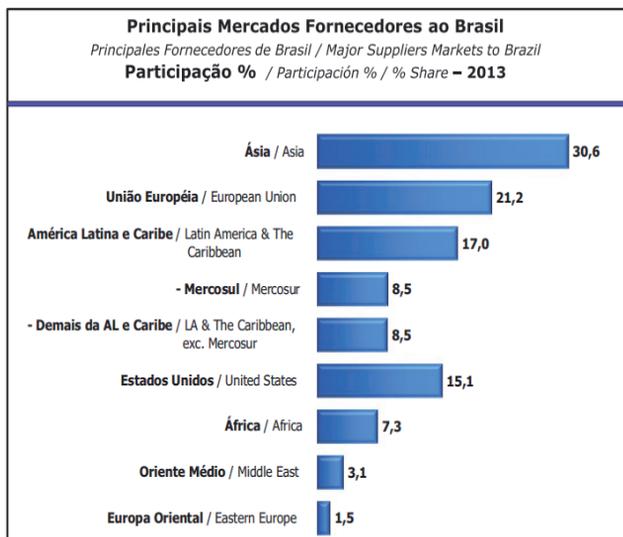
En este mismo período, las inversiones brasileñas han ganado más espacio en los países latinoamericanos, sobre todo en aquellos que han compartido de la ideología del actual gobierno brasileño (Bolivia, Ecuador, Venezuela). Las grandes constructoras brasileñas, a partir de aportes del BNDES, empezaran a actuar principalmente en proyectos de infraestructura, muchos, incluso, partes de los ejes estructurantes de IIRSA. *"(...) a região tem sido importante para o governo e as grandes empresas brasileiras, que prestam serviços e investem de forma apreciável em segmentos diversos das economias desses países"* (Miyamoto, 2013).

Más allá del MERCOSUR, los demás países latinoamericanos y caribeños (entre ellos los andinos) se han configurado como crecientes socios comerciales de Brasil, especialmente como mercados consumidores de productos de medio y alto valor agregado (manufacturados). Los cuadros abajo presentan bien la importancia de la región al comercio exterior brasileño, especialmente como destino de las exportaciones del país. La Tabla 1 indica como este fenómeno es reciente en relación al caso andino. En 14 años (2000-2014) las relaciones comerciales de Brasil con los países de la CAN se han aumentado siete veces.





Fonte / Fuente / Source: SECEX/MDIC



Fonte / Fuente / Source: SECEX/MDIC

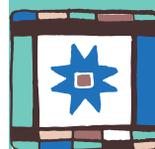
Tabla 1.
Intercambio comercial Brasil-Comunidad andina
(Serie Histórica)

Año/ Mes	Exportación		Importación		Resultado	
	US\$ (A)		US\$ (B)		Saldo (A-B)	Corrente (A+B)
2000	1.367.910.777		785.504.559		582.406.218	2.153.415.336
2001	1.440.955.526		693.285.453		747.670.073	2.134.240.979
2002	1.888.679.964		737.019.168		1.151.660.796	2.625.699.132
2003	1.962.515.635		873.079.923		1.089.435.712	2.835.595.558
2004	2.715.028.006		1.288.795.200		1.426.232.806	4.003.823.206
2005	3.584.758.349		1.678.337.309		1.906.421.040	5.263.095.658
2006	5.228.546.167		2.514.695.096		2.713.851.071	7.743.241.263
2007	5.499.809.332		3.062.073.078		2.437.736.254	8.561.882.410
2008	6.607.263.432		4.685.735.374		1.921.528.058	11.292.998.806
2009	4.847.555.212		2.743.411.873		2.104.143.339	7.590.967.085
2010	6.358.144.577		4.276.797.180		2.081.347.397	10.634.941.757
2011	7.285.014.186		5.716.679.110		1.568.335.076	13.001.693.296
2012	7.621.277.876		6.119.045.319		1.502.232.557	13.740.323.195
2013	7.059.839.552		7.410.133.238		-350.293.686	14.469.972.790
2014	6.636.419.117		7.388.467.243		-752.048.126	14.024.886.360

Fuente: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, MDIC.
Disponível en: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=576>

b. Relaciones políticas y económicas bilaterales

El intercambio comercial entre los países es marcadamente asimétrico e históricamente favorable a Brasil. La única excepción es el caso boliviano (tabla 2), donde el desequilibrio comercial en favor de Bolivia se debe a la significativa importación brasileña de gas natural de este



país. Económicamente, Brasil es el Estado que presenta relaciones más intensas con Bolivia. El país es uno de los mayores inversores en Bolivia y el mayor socio comercial del país andino, destacándose las operaciones de la estatal brasileña Petrobrás en el área de gas natural y la fuerte presencia de brasileños - llamados "brasilianos" – en el sector agroexportador boliviano (en las cercanías de Santa Cruz de la Sierra). La cooperación e integración transfronteriza también es un punto fundamental en la relación Brasil-Bolivia. En 2011 fueron creados los "Comités de Integración Fronteriza", espacio dedicado a la discusión social y participativa de los temas fronterizos entre las principales ciudades hermanas de los países².

Tabla 2.
Relaciones comerciales Brasil-Países andinos (2014)

País	Exportación	Importación	Resultado	
	US\$ (A)	US\$ (B)	Saldo (A-B)	Corrente (A+B)
Bolivia	1.612.359.150	3.816.334.349	-2.203.975.199	5.428.693.499
Colombia	2.384.255.633	1.715.557.250	668.698.383	4.099.812.883
Perú	1.817.700.076	1.713.726.482	103.973.594	3.531.426.558
Ecuador	822.104.258	142.849.162	679.255.096	964.953.420

Fuente: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, MDIC. Disponible en: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=576>.

El tamaño y diversidad de la economía colombiana favorece la relevancia de estas relaciones comerciales para Brasil. Aunque Colombia sea potencialmente el mayor mercado para las empresas brasileñas entre los países analizados, el comercio bilateral es relativamente pequeño en relación al tamaño de las dos economías, además históricamente superavitario para el Brasil. En los últimos años, tanto las relaciones comerciales cuanto el diálogo diplomático entre los dos países han vivido un crecimiento significativo. La creación de mecanismos de coordinación en temas de seguridad fronteriza, combate al narcotráfico y defensa establecerán un espacio de confianza mutua entre Brasil y Colombia. Dentro de las iniciativas, se puede destacar la Comisión Bilateral Brasil-Colombia (2009) que

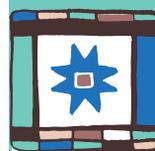
por primera vez institucionalizó el diálogo de alto nivel entre los socios (Ramirez, 2009).

Entre los países andinos, el Perú es lo que presenta una relación relativamente más equilibrada con el Brasil, mientras se mantenga la tendencia de superávit favorable a los brasileños. Los asuntos de infraestructura son los más relevantes en las relaciones bilaterales contemporáneas, con grande destaque a la construcción del *Puente de la Integración*, que une a las localidades de Iñapari y Assis Brasil, y principalmente de la *Carretera Interoceánica*, primera iniciativa logística que conecta los Océanos Atlántico y Pacífico en el Hemisferio Sur. En el plan político, es un marco la fundación de la Alianza Estratégica Brasil-Perú de 2003, que formalizó la plataforma de cooperación política bilateral³.

La relación con más asimetrías comerciales, así como la de menor monta es la relación Brasil-Ecuador. Sin embargo, la aproximación ideológica entre los gobiernos brasileño y ecuatoriano no solo favoreció el diálogo bilateral en términos políticos, sino que la intensificación de inversiones de compañías brasileñas en el país andino, especialmente las empresas del sector de energía, transportes y construcción civil (Camargo Correa, Engevix, Petrobrás, Odebrecht). En los últimos años, esta última incluso volvió a invertir en Ecuador después del episodio en que fue expulsada del país por el presidente Correa, lo que dio lugar a fricciones diplomáticas entre los dos países en 2008 (Mello, 2012).

Así como las demás naciones latinoamericanas, los países de la CAN han tenido una gran receptividad a la cooperación internacional brasileña (aún limitada dada la escasez de aportes del país). Perú, Ecuador y Colombia son los países andinos que se destacan en solicitudes de cooperación técnica internacional de Brasil, que se implementa en gran medida por la asociación con instituciones técnicas de los países andinos y tienen por objetivo la trasmisión de experiencia y conocimiento brasileños para los vecinos (Moreschi, 2004). Esta es no solo una valiosa oportunidad para la profundización de los lazos entre estos países, sino que un camino para que el Brasil participe en la solución de problemas comunes, especialmente en áreas fronterizas.

En comparación con la relación que Brasil mantiene con los socios de MERCOSUR (y recientemente también con Venezuela), el diálogo del país con los miembros de la CAN es aún secundario, si bien las relaciones con Bolivia tal vez sea la grande excepción. Por otro lado, el pedido de adhesión de Bolivia como miembro pleno del MERCOSUR (que aún depende de la aprobación en los congresos nacionales de los demás socios) y la posibilidad de entrada futura



de Ecuador, voluntad ya manifestada por el presidente Rafael Correa, refuerzan la idea de expansión del diálogo regional brasileño al nivel suramericano.

No obstante, el país sigue aún reticente en avanzar en su actuación regional en vistas a su consolidación como un líder regional. Además de la falta de consenso en el apoyo al liderazgo brasileño (expreso por ejemplo en votaciones y posiciones internacionales importantes) (Malamud, 2011), el país no presenta grandes disposiciones en pagar los costos de la integración, sea construyendo instituciones supranacionales en los órganos de integración creados (MERCOSUR, UNASUR, CELAC) –lo que implicaría compartir soberanía con los vecinos, aumentando la transferencia de aportes para apoyo al desarrollo de los socios más pequeños. En gran medida, la región aún es vislumbrada como instrumental a los intereses brasileños de estabilización democrática de la vecindad, de alejamiento de la presencia estadounidense y de proyección global como actor regional responsable y confiable (Lazarou y Luciano, 2015).

Distintamente de los socios del Cono Sur, *“los países andinos han tenido unas relaciones muy especiales con Estados Unidos”* (Ardila, 2004), lo que dificultó una aproximación brasileña más temprana. No obstante, las últimas décadas demostrar un crecimiento importante de las relaciones de Brasil con esta región, especialmente en un momento de expansión de las relaciones exteriores del país. En la actualidad, Latinoamérica y fundamentalmente América del Sur son espacios prioritarios para las relaciones comerciales de mayor valor agregado para las inversiones brasileñas.

Las fuerzas centrífugas ejercidas por los Estados Unidos sobre un régimen comercial en formación (CAN)

La política comercial norteamericana en América Latina

Desde la Segunda Guerra Mundial en 1990, el centro de la política comercial de Estados Unidos se orienta hacia el multilateralismo. Los Estados Unidos fueron los protagonistas de las rondas de negociaciones del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) y sus principales defensores (Feinberg, 2003; Deblock y Turcotte, 2003; Viera Posada, 2008). Este país ha mantenido durante mucho tiempo, incluso una posición contraria al proceso de integración regional, ya que la consideró discriminatoria e ineficaz.

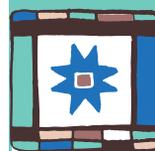
Su posición política evoluciona gradualmente cuando se suscriben dos Tratados de Libre Comercio (TLC), considerados como casos especiales: con Israel (1980), por razones de seguridad y con Canadá (1988), por la proximidad geográfica y sus relaciones en el comercio intra-industrial.

La primera etapa de las negociaciones multilaterales con los países de América Latina se inicia con la Iniciativa de las Américas (EAI, 1990). El 27 de junio de 1990, cuando el presidente de Estados Unidos de la época, George Bush, hizo una propuesta de integración comercial y económica a los países de América Latina y el Caribe. Bajo el nombre de *Iniciativa para las Américas (EAI)*. La propuesta presenta una nueva estructura de relaciones inter-hemisférica que se basa en una asociación económica para promover la inversión y el comercio entre las naciones del continente que contribuya además a reducir la deuda oficial contratada con Washington.

Dicha articulación económica tendría como principio básico la aplicación de reformas que se pueden llamar de estilo neoclásico, es decir, orientadas hacia el mercado, lo que, de acuerdo con el contenido de la iniciativa aumentaría el crecimiento, la prosperidad y la estabilidad económica y política en la zona. La preferencia de América del Norte se ha centrado en la negociación de acuerdos de libre comercio con grupos de países, más que con un país individual, bajo ciertas condiciones de entrada.

La EAI es quizás la más ambiciosa iniciativa propuesta por los Estados Unidos para negociar acuerdos de libre comercio con los grupos de países de América Latina. Hacia fines de 1991, 16 acuerdos marco⁴ habían suscrito (México incluido), con una cobertura de 31 de los 34 países latinoamericanos y dos grupos: el MERCOSUR y CARICOM. Si bien cada país desarrolla su propia estrategia de negociación, este proyecto se inserta en la corriente “*panamericanista*” de las relaciones internacionales del continente, inspirada en la Doctrina Monroe⁵.

La segunda etapa del proceso se inicia durante el gobierno de Bill Clinton en 1994 con la organización de la Cumbre de las Américas para la conformación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) con 34 países de América Latina; los que en una etapa posterior, a través de la cláusula de inclusión serán parte del TLCAN en 2005⁶. El presidente de Estados Unidos Bill Clinton en enero de 1994, propuso la celebración de una Cumbre Presidencial en los Estados Unidos. Su propósito era discutir los mecanismos y estrategias comunes para la consolidación democrática, la superación de los obstáculos al desarrollo, el fortalecimiento de las instituciones hemisféricas y una mayor integración entre los países. En diciembre del mismo



año se reunieron en la ciudad de Miami, Estados Unidos, 34 líderes latinoamericanos elegidos democráticamente.

Por último, en *la tercera etapa* del gobierno de Bush retoma la iniciativa de EAI con el representante de la oficina comercial, Robert Zoellick y articula una política comercial alrededor del concepto de *“liberación competitiva”*, donde todas las formas de asociación son válidas en la medida en que refuerzan y complementan entre sí (Zoellick, 2001a, p.4). Bajo este membrete se incluyen muchos esquemas de acuerdos comerciales, ya sea unilateral, bilateral, multilateral (regionalismo) o mundial, en áreas geográficamente concentradas o dispersas.

El comercio entre los Estados Unidos y la CAN: riqueza institucional y realidad de los intercambios

Bajo el lema de la *“liberación competitiva”*, y dado el dominio económico de los Estados Unidos, parece razonable esperar que las iniciativas provendrían de este país. Pero, de hecho, los Estados Unidos han sido más reactivos que proactivos. Así pues, cada una de las pequeñas economías de América Latina individualmente consideradas o las regiones colectivamente integradas, son las que han provocado insistentemente diálogos para alcanzar posibles acuerdos comerciales bilaterales. La misma situación se observa en el caso de los países de la CAN.

La presión de los países latinoamericanos a suscribir el TLC no ha sido bien recibida por los grupos de interés al interior de los Estados Unidos. Las coaliciones de sindicatos, ambientalistas, agricultores y la industria han cuestionado la relevancia de estos acuerdos para la competitividad de Estados Unidos, por las disparidades en los costos de la mano de obra y su impacto en las políticas sociales. Sin embargo, la práctica comercial de los TLC va más allá de los cálculos económicos y representa una estrategia de seguridad y de liderazgo de este país.

La política comercial de Estados Unidos, bilateral o regional, apoya el sostenimiento y la supremacía de los valores estadounidenses: consolidación de la democracia, la seguridad, los derechos humanos, el respeto por el derecho internacional y los derechos humanos, cumplimiento de las normas internacionales para la protección de las inversiones, y los procesos internacionales para la solución de controversias, entre otros. Su objetivo es imponer un modelo comercial sustentable, consistente en una comunidad de democracias, basada en los valores del libre comercio. También es una manera de insertarse en el resto del continente, a través de su política exterior y sus tres componentes: la agenda económica, la agenda comercial y la agenda de seguridad (Deblock y Turcotte, 2003).

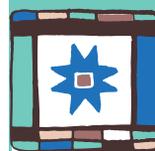


La política comercial es un canal de transmisión de los valores estadounidenses y los principios del liberalismo norteamericano en las economías de América Latina. Por lo que se pretende protegerlos de las amenazas externas y de cualquier circunstancia que pudiera afectar el progreso y crecimiento de los Estados Unidos y de sus empresas. Las negociaciones de política comercial se guían por estos valores, lo que implica para sus socios comerciales adaptar sus instituciones y la estructura legal e interna a estas condiciones. Se trata de la propagación de una “buena gobernanza” al estilo americano. La agenda norteamericana, multidimensional, marca la hoja de ruta de la “nueva diplomacia comercial” (Deblock y Turcotte, 2003).

Las estrategias comerciales norteamericanas con los países y bloques están diferenciadas. Se adaptan a las realidades políticas y económicas específicas y se negocian caso por caso. Sin embargo, todavía están subordinadas a los principios enunciados anteriormente, lo que implica finalmente alinear las reglas y normas del derecho doméstico de los países a los estándares del derecho interno de los Estados Unidos.

En el caso de los tratados de integración de América Latina vigentes, la “*liberación competitiva*” modificó las reglas del juego al interior de los perímetros regionales latinoamericanos. La apertura comercial no es discriminatoria frente a terceros, es lo que se conoce como el “*regionalismo abierto*”, y ha dado lugar a la “intrusión” de normas y reglas foráneas en los acuerdos regionales vigentes, y por tanto al debilitamiento del comercio intrarregional. Su proliferación tiende a mitigar los beneficios derivados del trato preferencial que tienen los países miembros en el acceso a los mercados regionales. La maraña de compromisos, normas de origen y ritmos en las medidas de rebajas arancelarias terminaron por debilitar profundamente las reglas del IER y contribuyeron a desintegrar de facto los esquemas de integración regional.

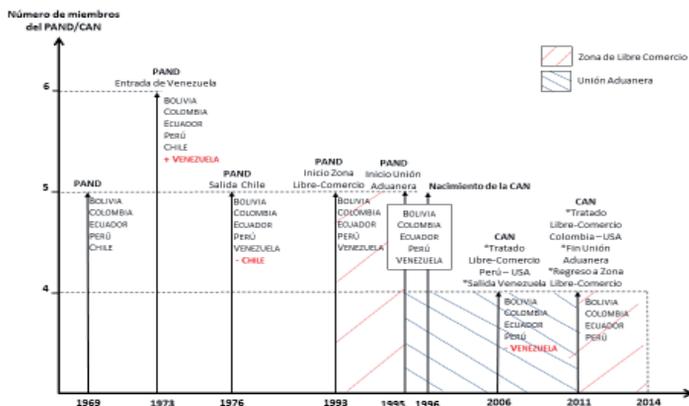
En este contexto, el modelo de integración andina se ha adaptado progresivamente, *pari passu*, a la evolución de los Estados Unidos en materia de regionalismo. Tras el fracaso de las negociaciones con la CAN, se estimularon negociaciones fraccionadas entre los Estados Unidos con determinados países o bloques como la CAN. Así pues se iniciaron negociaciones bilaterales con Colombia⁷, Perú⁸, Ecuador⁹. Bolivia¹⁰ se ha mostrado renuente a firmar el TLC con los Estados Unidos en las mismas condiciones que las que fueron negociados por Colombia y Perú. Dentro de la CAN, el AEC se degradó con la negociación de acuerdos de libre comercio bilaterales con los Estados Unidos (acuerdos preferenciales o acuerdos de libre comercio), lo que inevitablemente terminó por erosionar la protección arancelaria



garantizada por el AEC y los progresos realizados en la armonización de los aranceles¹¹. Los efectos en la CAN no se hacen esperar: la adopción del AEC se suspende y Venezuela abandona la región tras la firma de los TLC con los Estados Unidos.

La evolución institucional de la región registra los avances y retrocesos de la zona en relación con los objetivos iniciales. La salida de Venezuela (2006) consagró el debilitamiento político de la CAN. En consecuencia mapa geoestratégico no sólo en la CAN sino también del conjunto de América del Sur se descompuso.

Gráfico 1.
CAN: El retroceso institucional, de la Unión Aduanera a la Zona de Libre Comercio



Fuente: Prado 2014

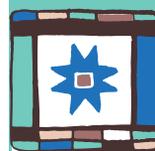
La proliferación de acuerdos comerciales bilaterales crea un embrollo jurídico y la superposición de costos legales y administrativos, dado que las zonas económicas se superponen unas con otras. En el caso de la CAN, esto creó fuerzas centrípetas (retirada de la región de Venezuela) y una relación de desconfianza de Bolivia con Perú y Colombia. Un sentimiento de *“alianza fortalecida”*, política y económica, parece dominar entre los países que han firmado acuerdos comerciales con Estados Unidos, el que ha erosionado el *“sentimiento comunitario”* entre los miembros de la CAN (Deblock y Turcotte, 2003; Deblock, 2004). Situación propicia a la *“liberación competitiva”* (Zoellick, 2001b) y a la fragmentación regional.

La CAN es una “*unión entre los competidores*”. Dentro de la región, dada la estructura productiva similar y competitiva de las economías de los países miembros y el débil desarrollo industrial, la estrategia de la cooperación, principio básico de las regiones integradas se sustituye por la estrategia de conflicto y competencia por los mismos mercados con productos similares: productos primarios y manufacturas de baja y media tecnología, éstos últimos en menor medida.

El comercio con los Estados Unidos es estratégico para los países de la CAN: 30,4% en promedio (2010) de las exportaciones de la CAN se concentraron en ese mercado. Sin embargo, el peso de los Estados Unidos en las exportaciones totales promedio muestra una tendencia a la baja: 39,3% en 1990 frente a 30,4% en 2010 (Prado, 2014). La razón de este comportamiento se explica por la presencia de nuevos socios comerciales como China y el MERCOSUR. Colombia y Ecuador (petróleo) son los países con los mayores flujos comerciales, seguidos por Perú. ¿Por qué Colombia y Perú, optan por firmar un TLC con Estados Unidos, a sabiendas de que esto significa un margen de maniobra restringido y una ruptura con reglamentación de la CAN?

Para los países de la CAN, las opciones son pocas: o bien mantener una posición de autonomía, o centrarse en un mercado regional limitado (por debajo del 10%), o aliarse con la economía hegemónica, los Estados Unidos. Desde una perspectiva política, los gobiernos justifican el TLC por el peso de la economía de Estados Unidos en sus economías y los beneficios del tratamiento preferencial por razones que van más allá de lo económico y estratégico. Se busca fortalecer otras áreas de influencia y cooperación con ese país, como la seguridad y la lucha contra el tráfico de drogas (el caso de Colombia). Desde una perspectiva empresarial, las élites económicas andinos siempre han puesto de relieve los múltiples beneficios que se podrían obtener de una asociación bilateral con los Estados Unidos debido a que ése país constituye un polo hemisférico para el crecimiento empresarial: una oportunidad para la inversión futura, reducida vulnerabilidad externa, transferencia de tecnología, mejores instituciones y finalmente un mejor poder de negociación. Aunque estudios preliminares realizados por la CEPAL muestran efectos negativos sobre el comercio de la CAN, en especial para Bolivia y Venezuela (ex miembro)¹².

Al contrario de lo que se expresa en la versión oficial de los actores políticos, el volumen y la naturaleza del comercio extracomunitario (Prado, 2014) no permite presagiar los efectos de inducción de los TLC en la transformación productiva con valor agregado de los países andinos. No hay indicios de que el desarrollo de nuevas actividades productivas, gracias a los beneficios del TLC constituya un trampolín para otros mercados (“*efecto plataforma*”).



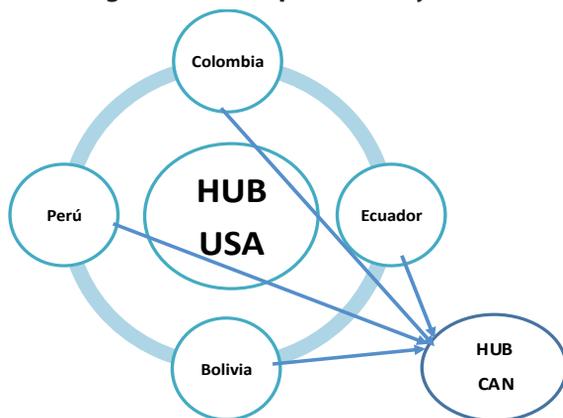
Al contrario, el siguiente aspecto que aborda este trabajo, es cómo las relaciones entre la CAN y los EE.UU. son más consistentes con un modelo “Hub & Spokes” (H&S)¹³, teniendo en cuenta las estructuras productivas de los países miembros de la CAN. El análisis del patrón de H&S, muestra que los TLC aumentan la dependencia de los mercados de exportación de los países andinos frente al mercado norteamericano.

Una lectura de las relaciones CAN-Estados Unidos y CAN-Brasil a través del enfoque de «Hub y Spokes»

Los resultados hasta ahora muestran la fuerte voluntad de la CAN para consolidar un régimen comercial sin que por ello, la regionalización que se espera, como resultado de este régimen comercial, se manifieste en los hechos. Como fue mencionado, desde finales de 1990, los Estados Unidos, socio comercial clave para los miembros de la CAN, ha demostrado un fuerte activismo en materia de TLC en la región.

Por lo tanto el enfoque en términos de “Hub-and-Spoke-System” (H&S) (Krugman, 1991; Wonnacot y Wonnacot, 1996; Baldwin, 2003) es un marco analítico relevante para entender las relaciones CAN-Unidos Unidos.

Gráfico 2
Diagrama Hub & Spokes, USA y CAN



Fuente: Los autores

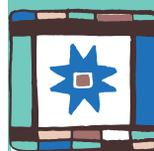
El diagrama “Hub & Spokes” (H&S) (“Hub” significa “Eje”, los “Spokes” son los radios) se introdujo por primera vez por Krugman (1991 p.99) para revelar la importancia de la nueva geografía económica en la estructura espacial de la economía, « Economic geography is also of considerable policy relevance [...] in offering an alternative approach to international economic issues ».

Esta perspectiva analítica fue retomada más tarde por Baldwin (2003, 2004) para interpretar el desempeño de las economías asiáticas. El autor analiza la estructura del comercio entre los principales países asiáticos y muestra que algunas economías pequeñas sufren los impactos negativos del comercio bilateral con Japón y con China. Este esquema trasladado al caso de la CAN, proporciona una herramienta útil para comprender lo que sucede en la región andina con relación al TLC con los Estados Unidos.

En los años 2000-2013, se pudo constatar una proliferación de negociaciones bilaterales de los países miembros de la CAN con varios países y regiones (Ref. Anexo 1). En este contexto, y dado el fracaso de las negociaciones de la CAN como bloque regional con Estados Unidos y la Unión Europea, dos países andinos, Colombia y Perú, los mercados domésticos más importantes de la región andina han firmado finalmente acuerdos de libre comercio con estos dos mercados, en detrimento de régimen comercial andino. Ecuador, por su parte, ha firmado un acuerdo de libre comercio con Europa, que se espera entre en vigor en el 2016. Bolivia prefiere negociar acuerdos de libre comercio con otros países o “regiones” de América del Sur, incluyendo Mercosur dada su especificidad comercial. El resultado de este activismo es un tipo de configuración del tipo H & S, constituido por un conjunto de zonas de libre comercio. Dos de ellos alrededor del país hegemónico: los Estados Unidos. En este caso, el “Hub”, los Estados Unidos, articula acuerdos comerciales con los “Spokes”, es decir con los dos países andinos: Colombia y Perú.

Las negociaciones bilaterales del tipo H&S son sinónimo de las asimetrías de poder. El “spoke” se encuentra en posición mucho menos favorable para acceder al mercado del “hub”, debido a la debilidad de su posición negociadora. El “hub” (Estados Unidos), puede a su vez, incorporar nuevos “spokes” (otros países de la CAN o bien otros países o regiones). Los antiguos “spokes” deben enfrentar los efectos de la intensificación de la competencia por los nuevos “spokes” entrantes en el mercado del “hub”, sin ninguna posibilidad de control de las políticas comerciales negociadas individualmente por los Estados Unidos, con los nuevos entrantes.

Si uno trata de transponer esta configuración comercial a nivel empresarial, ésta refleja una repartición asimétrica de los beneficios.





En *primer lugar*, porque las empresas del “*hub*”, se benefician de los productos provenientes de uno o varios «*spokes*» con cero arancel. En *segundo lugar*, desde la perspectiva de los «*spokes*», es decir países que no han liberalizado el comercio entre ellos (en el caso en que todavía existieran barreras comerciales), el costo de la entrada a estos mercados (en general mercados más pequeños en relación al tamaño de mercado del “*hub*”), reducen el interés de comerciar entre los «*spokes*». *Finalmente*, el efecto de intensificación de la competencia para entrar en el mercado de “*hub*” (Países de la CAN países están compitiendo en diversos sectores para acceder al mercado norteamericano) deteriora en largo plazo el comercio entre ellos. Por lo tanto, la configuración comercial de H & S polariza a los países periféricos, marginando los «*spokes*», no sólo vis-à-vis el “*hub*”, sino también vis a vis las relaciones comerciales recíprocas entre «*spokes*», puesto que promueve la rivalidad entre ellos.

Esta forma de organizar el libre comercio tiene efectos sobre el régimen de acumulación así como la inversión extranjera en las economías de los “«*spokes*»” (Baldwin, 2003) relacionados con el impacto que tiene un acuerdo de este tipo sobre los determinantes del crecimiento y desarrollo de los países. Este es quizás el efecto estructural más importante del patrón de H & S. La liberalización del comercio con el “*hub*”, siendo esta última una economía hegemónica, exacerba preferencias del “*spoke*” en relación con las exportaciones tradicionales. Esto significa que las empresas exportadoras de un país que ha firmado un TLC con los Estados Unidos, estarán proclives a invertir más en los sectores tradicionales, en lugar de tratar de moverse hacia otros sectores. Los efectos en el mediano y largo plazo son menores flujos de inversión a otros sectores así como a otros “*spokes*”; sean estos países vecinos, miembros del mismo agrupamiento regional (como en el caso de CAN), o en otras pequeñas economías. Cuando se trata de un “*hub*” hegemónico, como es el caso de Estados Unidos, las estructuras productivas de los “*spokes*” marcan la frontera. Esto significa, que los empresarios-exportadores, vinculados con los sectores productivos, de los “*spokes*”, tienen mayores incentivos para atender las preferencias de ese mercado, dejando en segundo plano las inversiones en nuevas actividades productivas. Aunque se supone que los TLC tendrían efectos en la estructura productiva de los “*spokes*” a través de la transferencia de tecnología proveniente del “*hub*”.

Todo esto nos lleva a reflexionar más allá de los modelos de arreglo comercial. Lo que importa realmente, es saber ¿cuáles son los impactos de los TLC bilaterales del tipo H & S, en términos cualitativos y cuantitativos; es decir, en cantidades y diversificación de las exportaciones de los “*spokes*” hacia el “*hub*”. Tenemos que preguntarnos hasta qué punto las importaciones provenientes

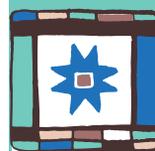
del “hub” ocasionan desviación del comercio en el mercado de los “spokes”; sabiendo que los incentivos de las empresas para la exportación, no sólo están relacionados con las preferencias del mercado y el costo de las tarifas aduaneras negociadas a través de un TLC, sino también los costos de logística, costos de entrada, costos hundidos etc, que en última instancia determinan las ventajas comparativas, sea que existan o no, acuerdos comerciales vigentes .

En el caso de la CAN, los TLC firmados entre los Estados Unidos y la Unión Europea con los dos “spokes”, Colombia y Perú, son recientes, por ésta razón sería prematuro hacer una evaluación de los efectos del tratado bilateral en estas economías. Sin embargo, dado que los Estados Unidos representa el mercado de destino “hub», más importante de las exportaciones extra-comunitarias de los países de la CAN es posible adelantar la hipótesis de que las relaciones comerciales con el “hub” ha generado efectos de arrastre importantes en las estructuras productivas de los “spokes”, es decir, los países de la CAN.

En todos los “spokes”, los principales productos de exportación están hechos de materias primas extractivas y productos agrícolas, es decir productos de consumo final sin integración en las cadenas productivas de valor (el petróleo y la minería, café, camarones, flores, en el caso de la CAN). La mayor parte de las importaciones en estas economías, desde el “hub”, se compone de productos de valor añadido medio y alto. ¿Es ésta la prueba de un modelo de comercio rígido de cada país “spoke” de la CAN con el “hub”, los Estados Unidos, es ésta la explicación de los enclaves productivos de cada una de estas economías? Dos deducciones son posibles:

La *primera deducción* es que no se trata de los esquemas comerciales, sean éstos bilaterales, regionales o multilaterales, los que definen cualitativamente la naturaleza del comercio en la CAN sino los componentes estructurales de estas economías. Aún más, si el ALCA hubiera tenido éxito y que un solo modelo contractual de acuerdo comercial habría regido las relaciones comerciales de todos los países americanos, la dinámica habría sido la misma, ya que las estructuras productivas de los países no cambian por estar inmersas en un marco comercial particular. Por lo tanto, la principal causa de la inadecuada calidad de la inserción internacional de las economías andinas radica en la especialización de las exportaciones de la región en bienes primarios, y no en el modelo que rige éstas relaciones comerciales.

La *segunda deducción* se refiere a un análisis desde la perspectiva de la economía política. Los análisis cuantitativos y cualitativos de comercio andino muestran la creciente concentración de las exportaciones extracomunitarias hacia sus principales mercados, y



por lo tanto con los Estados Unidos (Prado, 2014). Esta estructura de la producción y exportación genera condicionamientos endógenos de las políticas económicas que no son óptimas en tres niveles: en las visiones de corto plazo de los líderes y otros actores políticos; en la influencia dañina de ciertos grupos de interés que buscan la dominación de las relaciones sociales basadas en los privilegios y jerarquías sociales; y en la capacidad real de las instituciones existentes (Karl, 1997; Ross, 1999; Hachemaoui, 2012; Copinschi, 2007; Abbas, 2013). Todos estos constituyen elementos que promueven un entorno político, económico y social desfavorable al interior de los países para consolidar una preferencia nacional a favor de la integración regional.

En las economías ricas en recursos provenientes extractivas y de los recursos naturales, la mentalidad de “riqueza fácil» prevalece entre políticos y empresarios, e incluso en toda la economía¹⁴. Por lo tanto, se la sobrevalora en la planificación de largo plazo. Esta es la característica inherente de “regímenes de acumulación rentistas” (Abbas 2013). Es decir, aquellos en que los Estados retiran la mayor parte de su presupuesto de las rentas externas tales como el petróleo y sus derivados, la minería y otras materias primas.

Los “regímenes de acumulación rentista” han sido estudiados por varios investigadores, sin embargo, y a pesar de que se trata de estudios serios, éstos no explican la paradoja entre las condiciones limitadas de éstas economías frente a la abundancia de recursos naturales y otros bienes primarios, así como entre estas condiciones y los diferentes resultados que se observan en países con las mismas características. Es por esto que no es posible entender las realidades implícitas que coexisten en algunas sociedades si no se efectúa una amplia revisión de su entorno, mediante el uso de variables políticas, sociales e institucionales que están en juego junto con las herramientas analíticas que proporciona la disciplina de la Economía Política Internacional, EPI.

Los “commodities”¹⁵ no constituyen en sí mismos variables que implican dinámicas creativas o destructivas, son más bien los procesos de desarrollo en los cuales están inmersas, el contexto institucional y político específico que se desarrollan, en los que hay hábitos, creencias y actitudes singulares, que a su vez estimulan o inhiben la evolución de la estructura productiva nacional (Karl, 1997). Los Estados cuyo crecimiento depende de los recursos estratégicos (petróleo y minería), o de otras materias primas, tiene una relación especial con los grupos de interés, las instituciones y el mercado en general. La concentración de los ingresos de exportación en estos sectores tiende a marginar a los incentivos de política pública (el crédito y la inversión) en otras actividades, lo que torna a los Estados



más dependientes de los ingresos que reciben de estos sectores. Parece ser económicamente más racional importar los bienes de consumo necesarios, gracias a la “*situación de renta*”, que tratar de producirlos internamente.

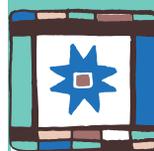
Esta estructura productiva provoca políticas fiscales atípicas por el lado de los ingresos y el gasto tributario. *En primer lugar*, porque la mayor parte de los ingresos fiscales recibidos por el Estado bajo un “*régimen de acumulación rentista*” provienen de las exportaciones; el caso más claro es el del petróleo y minas, como activos estratégicos. El Estado es el dueño y gestor, por lo tanto es autónomo con relación a la sociedad en una buena parte de sus ingresos, aligerando la presión fiscal sobre la población.

En segundo lugar, durante los períodos de auge de precios, el Estado puede disponer de mayor holgura presupuestaria y un amplio margen de maniobra para distribuir las rentas en inversión social, y también para “*comprar la paz*” interna (Hachemaoui, 2012), gracias a su autonomía fiscal. En este caso, las preferencias políticas, económicas y sociales de los Estados se convierten en políticas viables. *En tercer lugar*, se observa una distribución clientelar para los grupos asociados a la renta, lo que favorece la concentración de la riqueza entre unos pocos actores, a expensas de otras actividades productivas

En los países de la CAN, las estructuras económicas y políticas tales como las descritas anteriormente han actuado juntas y se han prolongado en el tiempo. Por tanto, es necesario preguntarse si existe una predeterminación endógena o exógena que define la realidad de estos países. Esta dualidad determinista tiene dos aspectos:

Para comenzar, a través de las últimas cuatro décadas de existencia de la CAN las preferencias nacionales de los países andinos, han preservado las trayectorias vigentes. Esta es la opción más fácil y lógica, dado que los Estados deben interactuar en un entramado institucional heredado, históricamente definido, marcado por las decisiones del pasado, que a su vez está enquistada en las estructuras sociales, institucionales y las políticas actuales.

Luego, las diversas modalidades de inserción internacional intensifican las preferencias de acumulación. *En primer lugar*, porque los actores públicos y privados vinculados con la industria y los sectores tradicionales tienen preferencias hacia las relaciones con los Estados Unidos y Europa en relación con otros mercados (Abbas, 2013). Los exportadores privados grandes, por ejemplo, están controlados por grupos familiares cuyos intereses están estrechamente vinculados a los Estados Unidos. Además de los lazos comerciales, estos grupos



invierten sus excedentes en el sector inmobiliario y en inversiones financieras en ese país.

En segundo lugar, la fuente más importante de tensión entre los países, y la amenaza más fuerte a la sinergia entre la economía y la política en la CAN proviene de la concentración productiva de sus economías y de la similitud de los productos exportados hacia los mismos mercados. La complementariedad es casi inexistente, lo que afecta y posterga las iniciativas de integración regional más profunda. *En tercer lugar*, los TLC del tipo el tipo H & S con los Estados Unidos exacerbaban los efectos de acumulación para el “hub” a expensas del “spoke”, porque conserva y perpetúa las estructuras productivas de enclave rentista en las economías andinas.

A pesar de su creciente presencia política en la región, el Brasil no constituye un Hub por sí mismo. No obstante su importancia geográfica y el tamaño de mercados domésticos, éste país no da muestras de constituirse en un Hub para las exportaciones de los países andinos. *En primer lugar* porque el comercio de la región representa apenas el 4,9% de media en 2010 (con la excepción de Bolivia, por la exportación de gas a ese país) (Prado, 2014) del comercio extraregional total. *En segundo lugar* porque es productor de los mismos productos que los andinos (minerales y productos agrícolas), con excepción del caso del gas boliviano. En tanto los flujos comerciales sean limitados, y la política exterior brasileña esté opaca, no parece posible esperar un H&S ni económico ni político. *En tercer lugar*, el Brasil, además, forma parte del MERCOSUR, y hasta ahora no ha dado señales claras de querer asumir el papel de líder suramericano y los costos y responsabilidades derivadas de esta posición. Así mismo, éste país ha ejercido un liderazgo en la creación de la UNASUR, en la cual ha propiciado el predominio de instituciones intergubernamentales en éste proceso de integración, eximiéndose de posicionarse como el *paymaster* regional (Saraiva, 2012).

Conclusión

Como corolario de todo lo expuesto, podemos decir que el marco analítico estándar utilizado para el análisis de los procesos de la IER es una extensión del marco teórico utilizado para evaluar los acuerdos comerciales entre países industrializados, por tanto a aplicarse con reserva en otras regiones integradas. En el caso de la CAN, dados los determinantes políticos, económicos y sociales de sus miembros, señalados anteriormente, no podemos esperar que la integración incite procesos de transformación productiva interna, aun cuando se trate del objetivo central proclamado por

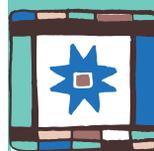
los Consejos Presidenciales Regionales. Por lo tanto, debemos de pensar en una ruta no estándar para procesos integración de economías de los países en desarrollo.

El proceso andino está actualmente determinado por un “*régimen de acumulación rentista*” exacerbada por los mercados internacionales. Este esquema no sólo refuerza las estructuras de producción domésticas existentes, sino que erosiona también el proceso institucional al interior de la CAN.

Las diferentes modalidades de inserción internacional con los principales socios comerciales internacionales, especialmente con los Estados Unidos, exacerbaban las preferencias nacionales de los estados, instituciones y grupos nacionales de interés en torno a los “enclaves productivos tradicionales” a expensas de la nuevas especializaciones. Como resultado de ello, y después de más de cuatro décadas de existencia, el proyecto de integración económica regional en la CAN se revela como una región con un regionalismo prolífico sin regionalización¹⁶. Frente a estas preferencias, históricamente determinadas y profundamente arraigadas, es necesario buscar nuevos nichos portadores de integración.

Los principales retos de la CAN están ahora a dos niveles: se trata en adelante de crear una concertación política interna para desbloquear el “*lock-in*”, al que se enfrentan estas economías en términos de especialización; que con el pasar del tiempo les permitiría emanciparse, a nivel internacional de las configuraciones comerciales del tipo H & S o centro-periferia, que constituyen los principales obstáculos para un verdadero proceso de regionalización. De hecho, hasta la fecha, la naturaleza y la intensidad de los intercambios comerciales entre los países de la CAN y los Estados Unidos, junto con la firma de libre comercio bilateral entre ese país y la mitad de los miembros de la CAN, ha dado lugar a un efecto de “*hub*”. Esto a la vez constituye un obstáculo significativo para la regionalización en la CAN e inhibe el proceso institucional en el ámbito comercial, de allí el retroceso del regionalismo en la CAN en este ámbito.

Para desbloquear las condiciones desintegradoras, los movimientos de integración regional Sur-Sur necesitan una hegemonía benevolente (Gilpin, 2001); un creador de condiciones favorables. En el caso del continente americano, hay sólo un estado que por sus condiciones geoestratégicas, podría cumplir este papel, el Brasil. Mientras Suramérica no haya sido considerada prioritaria para la política exterior de Brasil y se pueda evidenciar una intensificación de las relaciones entre Brasil con los países de la CAN, los lazos políticos y económicos con los países andinos (excepción al caso boliviano) aún se mantienen incipientes.



ANEXO I

Acuerdos Libre Comercio			
	Países socios	Fecha de la firma	Fecha entrada en vigor
1	Bolivia – MERCOSUR	17-dic-96	28-feb-97
2	Bolivia – México	17-may-10	07-jun-10
3	Colombia – Canada	21-nov-08	15-ago-11
4	Colombia – Chile	27-nov-06	08-may-09
5	Colombia – Asociación de Libre Comercio (EFTA)	25-nov-11	01-jul-11
6	Colombia – Union Europea	26-jun-12	01-ago-13
7	Colombia – México	13-jun-94	
8	Colombia – Triángulo del Norte	09-ago-07	
9	Colombia – Estados Unidos	22-nov-06	15-may-12
10	Perú – Canada	29-may-08	01-ago-09
11	Perú – Costa Rica	21-may-11	01-jun-13
12	Perú-Chile	22-ago-06	01-mar-09
13	Perú – MERCOSUR	30-nov-05	
14	Perú –México	06-abr-11	01-feb-12
15	Perú – Panama	25-may-11	01-may-12
16	Perú – China	28-abr-09	01-mar-10
17	Perú –Asociación de Libre Comercio (EFTA)	14-jul-11	01-jul-11
18	Perú – Union Europea	26-jun-12	01-mar-13
19	Perú – Japon	31-may-11	01-mar-12
20	Perú – Singapur	29-may-08	01-ago-09
21	Perú – Corea del Sur	14-nov-10	01-ago-11
22	Perú – Tailandia		31-dic-11
23	Perú – Estados Unidos	12-abr-06	01-feb-09
Acuerdos Preferenciales			
	Países Socios	Fecha de la firma	Fecha entrada en vigor
24	Bolivia – Chile (AAP.CEN° 22)	06-abr-93	06-abr-93
25	Colombia –CARICOM (AAP.A25TM N°31)	24-jul-94	01-ene-95
26	Colombia - Costa Rica (AAP.A25TM N° 7)	02-mar-84	
27	Colombia - Ecuador - Venezuela - MERCOSUR (AAP.CE N° 59)	18-oct-04	
28	Colombia - Nicaragua (AAP.AT25TM N° 6)	02-mar-84	
29	Colombia-Honduras	30-may-84	
30	Colombia - Panamá (AAP.AT25TM N° 29)	09-jul-93	18-ene-95
31	Colombia - Venezuela (AAP.C N°28)	28-nov-11	16-abr-12
32	Ecuador - Chile (AAP.CE N°65)	10-mar-08	25-ene-10
33	Ecuador - Guatemala (AAP.A25TM N° 42)	15-abr-11	19-feb-13
34	Ecuador - Paraguay (AAP.CEN° 30)	15-sep-94	
35	Ecuador - Uruguay (AAP.CE N° 28)	01-may-94	01-abr-05

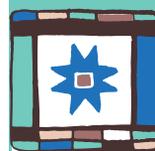
Fuente: SICE: Foreign Trade Information System

Notas

1. El término “*regionalización*” se refiere a una “concentración”, es decir un aumento más que proporcional de los intercambios comerciales regionales entre los países miembros de una zona integrada, comparados con los que tienen lugar con el resto del mundo (Siroen, 2004). Por su parte, el término “*regionalismo*” se refiere exclusivamente a la institucionalización de las relaciones interestatales entre naciones geográficamente cercanas: significa el establecimiento de reglas y normas comunes con los estados vecinos con los que no necesariamente existen relaciones económicas más intensas entre ellos que con el resto de mundo. En el caso concreto de la CAN, existe un “*regionalismo profundo*” que procura la armonización de reglas, normas y prácticas y, por tanto, la convergencia estructural de las economías en el ámbito regional (Prado, 2014).

El término intraregional o intracomunitario será utilizado indistintamente y hace referencia a los intercambios de bienes que tienen lugar el interior del perímetro regional; mientras que el término extraregional o extracomunitario hace referencia a los intercambios de bienes efectuados por los miembros de la región andina con países o regiones ubicadas fuera del perímetro regional. En este trabajo no se consideró el sector servicios por dificultades en la provisión de información.

2. Ministerio de las Relaciones Exteriores de Brasil. Disponible en: http://www.itamaraty.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=4870&Itemid=478&cod_pais=BOL&tipo=ficha_pais&lang=pt-br
3. <http://www.brasil.gov.br/governo/2013/11/brasil-e-peru-intensificam-parcerias>
4. Los «acuerdos marco» con Estados Unidos establecen Consejos de Comercio e Inversión en cada país. Estos están diseñados para vigilar las relaciones comerciales, para identificar y eliminar las barreras al comercio y a los flujos de inversión y como una etapa preliminar en la negociación de acuerdos de libre comercio.
5. La Doctrina Monroe, se resume en la frase «*América para los americanos*». Fue desarrollada por John Quincy Adams y atribuida a James Monroe en 1823. Se estableció que cualquier intervención de los Estados europeos en América Latina sería visto como un acto de agresión y un llamado a la intervención de los Estados Unidos. Constituye la base del nuevo modelo de gobernanza y posición política de los Estados Unidos hacia América Latina sobre diversos temas.
6. La cláusula de afiliación (artículo 2205) del TLCAN establece que otros países o grupos de países pueden unirse al TLC con los ajustes a los términos acordados por los países miembros y de acuerdo con los procedimientos de aprobación nacional de cada país. El esquema del TLCAN es el modelo para futuros acuerdos. Esto significaría que las futuras negociaciones podrían ir más rápido. Chile está programado para ser el próximo país de negociar un TLC con Estados Unidos.



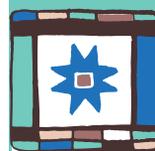


7. Colombia firmó una TLC con los Estados que entró en vigor el 15 de Mayo, 2012.
8. Perú firmó un TLC con los Estados Unidos que entró en vigor el 1 de Enero, 2009.
9. Ecuador se retiró de las negociaciones de un TLC con los Estados Unidos en 2011.
10. Nótese que éste país exporta principalmente gas hacia los países del MERCOSUR y productos agrícolas hacia otros países de América del Sur. Las exportaciones de manufactura hacia los Estados Unidos no son significativas.
11. Los países miembros de la CAN han firmado 35 acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales con diversos países y bloques, 2 con los Estados Unidos, 26 con otros países del continente americano en su conjunto, con la Unión Europea 2, y 5 con el resto del mundo. Dos países de la CAN, Colombia y Perú firmaron un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. Estas son las dos mayores economías de la región, al tiempo que Ecuador y Bolivia se han resistido a suscribir ALC con ese país. Este doble posicionamiento revela la presencia de dos tendencias de los miembros de la región andina, en política comercial *vis a vis* los Estados Unidos.
12. Ref. (Durán Lima et al, 2007, p.92).
13. Modelo de Ejes y Radios.
14. Aun cuando no existen pruebas suficientes de que los líderes políticos caen en el estupor frente a la riqueza inusual de los recursos naturales, existen estudios que muestran que aún los líderes políticos bien informados de los peligros de los booms en los precios de los "commodities" perciben que su margen de maniobra es limitado por las presiones políticas y las instituciones nacionales, Karl (1997).
15. Se hace referencia a los productos no diferenciados, materias primas o bienes primarios.
16. Recordemos que el "Regionalismo" se refiere exclusivamente a la estructura institucional de la CAN significa el establecimiento de reglas y normas comunes de las relaciones interestatales, mientras la "Regionalización", se refiere a una "concentración", es decir un aumento más que proporcional de los intercambios comerciales regionales entre los países miembros de una zona integrada, comparados con los que tienen lugar con el resto del mundo.

Bibliografía

- Abbas, M. (2010). L'Économie politique internationale, entre théories et histoire, *Recherches Internationales*, No. 88, Octubre-Diciembre.

- Abbas, M. (2013). Le régionalisme dans le monde arabe, Spécificités d'économie politique d'une intégration régionale contrariée. In: G. Alia ; R. Yann. *La régionalisation du monde. Construction territoriale et articulation global/local*, ed. Paris: Karthala, pp. 73-94 (Hommes et sociétés).
- Acemoglu, D. ; Johnson, S.; Robinson, J. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development an Empirical Investigation, *American Economic Review*, Vol. 91, N. - 5, American Economic Association.
- Amores, M.J. (2013). *La Comunidad Andina de Naciones: el efecto plataforma en la canasta exportadora no tradicional del Ecuador, 1994-2011*, PUCE.
- Arcuri, R. (2004). MERCOSUR-CAN, In Heloísa Vilhena de Araujo (Org), *Os Países da Comunidade Andina*, Vol. 2, Fundação Alexandre de Gusmão – FUNAG, Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais – IPRI, Brasília.
- Ardila, M. (2004). Brasil y la Unión Europea en la agenda Estados Unidos-región andina, *Nueva Sociedad*, No.192.
- Baldwin, R.; Wyplosz, C. (2009). *The Economics of European integration*, McGraw-Hill, New York.
- Baldwin, R. (2007). *The spoke trap: hub and spoke bilateralism in East Asia*, Institute of International Studies, Geneva.
- Balwin, R. (1993). *Conclusions*. In Melo, J.; Panagariya, A. *The New Dimension of Regional Integration*, Centre for Economic Policy Research, Cambridge.
- Barragán, J. (1989). Las Reglas de la Cooperación, *Doxa*, No. 6, Cuadernos de la Filosofía del Derecho.
- Barragán, J. (1996). La aldea era una fiesta. *Papel Político*, No. 3, Centro de Investigaciones Pos-doctorales de la Universidad Central de Venezuela: Crítica del Discurso Ético-Político.
- Burges, S. (2008). Consensual Hegemony: Theorizing Brazilian Foreign Policy after the Cold War. *International Relations*, Vol. 22, pp. 65-84.
- CAN (2013). *Comercio Exterior en la Comunidad Andina, 2012*. Documento de la Secretaría General de la CAN, SG/de 582/Rev.1, 6 de marzo.
- Casas Gragea, A. (2002). La Economía Política internacional de la nueva integración regional de las Américas: El caso de la Comunidad Andina. *Revista BID integración y Comercio*, No.16, Enero-Junio.
- Copinschi, P. (2007). Le pétrole, facteur de violence politique ? La nécessaire construction des institutions étatiques. *Revue Ecologie & Politique*, No. 34.





- Deblock, C.; Turcotte, F. (2003). *Suivre les États-Unis ou prendre une autre voie ? Diplomatie commerciales et dynamiques régionales au temps de la mondialisation*. Bruylant, Bruxelles.
- Deltas, G.; Desmet, K.; Fachini G. (2012). Hub and Spoke free trade areas: Theory and evidence from Israel. *Canadian Journal of Economics*, Vol. 45, No. 3, Canada.
- Durán Lima, J.; De Miguel, C.J.; Schuschnt, A. (2007). Los acuerdos comerciales de Colombia, Ecuador y Perú con los Estados Unidos: Efectos sobre el comercio, la producción y el bienestar. *Revista CEPAL*.
- Feinberg, R.E. (2003). *The Political Economy of United States' Free Trade Arrangements*. Blackwell Publishing, Oxford.
- Fishlow, A.; Haggard, S. (1992). *The United States and the Regionalization of the World Economy*, Development Centre Documents, OECD, Paris.
- Flemes, D. (2010). A visão Brasileira da futura ordem global. *Contexto Internacional*, Vol.32, No. 2.
- Flemes, D.; Wojczewski, T. (2010). *Contested Leadership in International Relations: Power Politics in South America, South Asia and Sub-Saharan Africa*. GIGA Research Program: Power, Norms and Governance in International Relations.
- Gilpin, R. (2001). *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order*. Princeton University.
- Hachemaoui, M. (2012). La rente entrave-t-elle vraiment la démocratie ?, *Revue Française de Sciences Politiques*, Vol. 62, No. 2.
- Hirst, M. et al (2010). A política externa brasileira em tempos de novos horizontes e desafios. *Nueva Sociedad*, Special Edition, Dec.
- Karl, T.L. (1997). *The Paradox of Plenty: Oil Booms and Petro States*. Berkeley, University of California Press.
- Kébabdjian, G. (2004). Économie Politique du Régionalisme: Le cas de l'Éuro-Méditerranéen. *Revue Région et Développement*, No. 19, France.
- Kowalczyk, C.; Wonnacott, R. (1992). *Hubs and Spokes and Free Trade in the Americas*, National Bureau of Economic Research, Working Paper 4198, Cambridge.
- Lazarou, E. Luciano, B. (2015). Regionalism as an instrument: assessing Brazil's relations with its neighbourhood. *Global Society*, Vol. 29, Issue 3.
- Lima, M.R. (2010). Tradição e inovação na política externa. *Plataforma Democrática*, Working Paper, No.3.
- Lima, M.R. (2003). As Américas na Política Externa do Governo Lula. Anuario Social y Político de América Latina y el Caribe, No.6, *Nueva Sociedad*, Caracas, pp. 49-54.
- Malamud, A. (2003). Presidentialism and Mercosur: A Hidden Cause for a Successful Experience. In Laursen Finn, (ed). *Comparative Regional Integration: Theoretical Perspectives*, Aldershot, Ashgate.

- Malamud, A. (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.
- Marques, T. (2005). A política externa brasileira para os países andinos. *XXIX Encontro Anual de la ANPOCS*, 25 a 29 de octubre.
- Mello, P. (2012). Após três anos de briga, Brasil volta a investir no Equador. *Folha de S.Paulo*, 18, feb.
- Ministerio de las Relaciones Exteriores de Brasil. Disponible en: http://www.itamaraty.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=4870&Itemid=478&cod_pais=BOL&tipo=ficha_pais&lang=pt-br
- Miyamoto, S. (2013). O Brasil e os Países Andinos: Política e Negócios, Trabajo preparado el *VII Congreso Latinoamericano de Ciencia Política*, organizado por la Asociación Latinoamericana de Ciencia Política (ALACIP), Bogotá, 25 al 27 de septiembre.
- Moreschi, M. (2004). A Cooperação Técnica do Brasil com os países da Comunidade Andina. In Heloísa Vilhena de Araujo (Org), *Os Países da Comunidade Andina*, Vol 2, Fundação Alexandre de Gusmão –FUNAG, Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais –IPRI, Brasília.
- Nogués, J.; Quintanilla, R. (1992). Latin Americas' integration and the multilateral trading system. In *New Dimensions in regional integration*, Centre for Economic Policy Research.
- Prado, M. (2014). *La CAN, Quelle intégration économique régionale*. Tesis Doctoral, Facultad de Economía, Universidad Pierre Mendés, France.
- Ramirez, S. (2003). Agenda de seguridad andino-brasileña. *Revista del Sur*, No. 143/144 - Setiembre/Octubre.
- Ramirez, S. (2009). A Colômbia e o Brasil, separados (e unidos) pelo comércio e pela segurança. *Nueva Sociedad, especial em português*, Dec.
- Ross, M.L. (1999). The Political Economy of Resource Curse. *World Politics*, Cambridge Journals, Vol. 51, Issue 02.
- Sanchez, A. (2001). Semejanzas y diferencias Comunidad Andina/Mercosur y las relaciones entre ambos grupos de integración. *Espacio y Desarrollo*, No 13.
- Saraiva, M. (2010). Brazilian Foreign Policy towards South America during the Lula administration: caught between South America and Mercosur. *Rev. Bras. Polít. Int.*, No. 53, Special Edition.
- Saraiva, M. (2012). Procesos de integración de América del Sur y el papel de Brasil: los casos del Mercosur y la Unasur. *Revista CIDOB d'afers internacionals*, No. 97-98, Apr, pp. 87-100.
- Schott, J. (2004). Assessing US FTA Policy. Publicado en *Free Trade Agreements: US Strategies and Priorities*, Peterson Institute of International Economics, Massachusetts.



- Silva, F. (2014). Quinze anos da onda rosa latino-americana: balanço e perspectivas. *Observador On-Line*, Vol.9, No.12.
- Souza Neto, D. (2011). A política externa brasileira nos oito anos do governo Lula: Legados e lições para a inserção do Brasil no mundo. In Marilene de Paula (ed.), *Nunca antes na história desse país...? Um balanço das Políticas do Governo Lula*, Rio de Janeiro, Heinrich Boll Stiftung.
- Spektor, M. (2010). Brazil: The Underlying Ideas of Regional Policies. In Daniel Flemes (ed.), *Regional Leadership in the Global System - Ideas, Interests and Strategies of Regional Powers*, Ashgate.
- Stiglitz, J. (2006). *Cómo hacer que funcione la Globalización*, Bogotá, Editorial Taurus.
- Vaz, A. (2002). *Cooperação, integração e processo negociador*, Brasília, IBRI.
- Vigevani, T.; Oliveira, M.; Cintra, R. (2003). Política externa no período FHC: a busca de autonomia pela integração. *Tempo Social*, USP, Nov.
- Wonnacot, R.; Wonnacot, P. (1996). El TLCAN y los Acuerdos Comerciales en las Américas. *Integración Económica en Perspectiva*, Bogotá, BID/ Departamento de Planeación Nacional, DPN.
- Zoellick, R. (2001a). *Free Trade and Hemispheric Hope, Remarks before the Council of the Americas*. Washington, DC, 7 Mayo.
- Zoellick, R. (2001b). *The United States, Europe, and the World Trading System*. Remarks before the Kangaroo Group (Strasbourg, 15 Mayo), Francia.

