



UNU-CRIS Occasional Papers

O-2005/3

El nuevo regionalismo en América Latina

Philippe De Lombaerde¹

¹ Research Fellow, United Nations University (UNU-CRIS), Bruges (Belgium). E-mail: pdelombaerde@cris.unu.edu. This paper was prepared for: Ruiz, José Briceño and Shigeru Kochi (eds.), *Integración regional en las Américas* (forthcoming).

1. Introducción

Al iniciar el siglo XXI, el regionalismo latinoamericano se encuentra en un punto crítico que no permite visualizar fácilmente su futuro. Diferentes escenarios parecen posibles. Varias negociaciones, en diferentes niveles y que involucran a conjuntos de países superpuestos, están en curso. La composición cambiante de las coaliciones en el poder y la falta de consenso societal en los diferentes países contribuyen al incertidumbre. Fuerzas externas como la política de los EE.UU., el interregionalismo de la Unión Europea (UE) o la dinámica de las negociaciones en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC) también juegan un papel importante.

Es probable, sin embargo, que en América Latina como en el resto del mundo, el nivel macro-regional² verá incrementar su importancia como nivel de gobierno y de *governance*, en el sentido amplio. Para tener un impacto significativo en el mundo globalizado y para crear espacios de autonomía política, el nivel macro-regional es más adecuado que el nivel nacional, sobre todo para países con un peso político y económico relativamente limitado.

Ahora bien, las experiencias en diferentes partes del mundo señalan que el regionalismo no solamente adquiere mayor importancia, sino que ha adquirido nuevas características. En este contexto, se ha referido al llamado “nuevo regionalismo”.

El propósito de este documento es presentar un esbozo del regionalismo latinoamericano actual, a la luz de la literatura sobre el nuevo regionalismo. Después de referirme al nuevo regionalismo y sus atributos en la siguiente sección, identificaré las características propias del regionalismo latinoamericano en la tercera sección y terminaré con una agenda para el debate académico.

2. El llamado “nuevo regionalismo”

Sobra decir que el adjetivo “nuevo” hace referencia a una dimensión temporal. Es decir, el nuevo regionalismo se distingue del viejo regionalismo por que se manifiesta en un período de tiempo diferente (posterior) frente al viejo regionalismo. Generalmente se acepta que el

² Se refiere al nivel macro-regional para distinguirlo del nivel regional sub-nacional (micro-regional). En el resto del texto se utilizará macro-regional y regional como sinónimos.

nuevo regionalismo se manifiesta desde mediados de los años ochenta y toma mayor impulso a partir de 1989, con los cambios en Europa del Este y el fin de la Guerra Fría. Dentro de esta lógica, se ha referido al nuevo regionalismo como una nueva ola de regionalismo, una nueva generación de acuerdos regionales, etc. Según Hettne (1999:8-9), sin embargo, la identificación de nuevos patrones de regionalización (los cuales coexisten con formas pre-existentes) es más relevante que la identificación de una nueva época de regionalización.

Siguiendo a Hettne (1999:7-8), se podría definir el nuevo regionalismo, contrastándolo con el viejo regionalismo, así:

- Mientras el viejo regionalismo se formó en y por el contexto de Guerra Fría bipolar, el nuevo regionalismo se está formando en un orden mundial multipolar.
- Mientras el viejo regionalismo fue creado “desde arriba” (por las superpotencias), el nuevo regionalismo es un proceso más espontáneo “desde adentro” y/o “desde abajo”, donde los Estados nacionales y otros actores juegan un papel importante.
- Mientras el viejo regionalismo se caracterizó por un proceso de integración económica con una orientación hacia adentro y proteccionista, la integración económica en el nuevo regionalismo es generalmente vista como abierta y compatible con una economía mundial interdependiente, aunque hay cierta ambigüedad entre el regionalismo abierto y cerrado.
- Mientras el viejo regionalismo es específico en cuanto a los objetivos (algunos esquemas con objetivos en torno a la seguridad y otros con objetivos económicos), el nuevo regionalismo es un proceso multidimensional más comprehensivo.
- Mientras el viejo regionalismo se refería exclusivamente a Estados formalmente soberanos, el nuevo regionalismo forma parte de una transformación estructural global en la cual actores no-estatales son activos y se manifiestan en diferentes niveles del sistema global. El nuevo regionalismo se define como un concepto del “orden mundial”.

Inicialmente, la aproximación al nuevo regionalismo ha sido primordialmente empírica. El desarrollo posterior del llamado “enfoque del nuevo regionalismo” (*new regionalism approach*), constituye un intento para traducir las conclusiones en nuevos conceptos teóricos

y un nuevo método para el estudio del regionalismo (Hettne, 2003:3).³ Los cambios incluyen: la consideración de múltiples actores, la priorización de los procesos (y regiones) “reales” (en contraste con los “formales”), la aceptación del carácter multidimensional del regionalismo, y la consideración explícita del contexto global.

El enfoque del nuevo regionalismo se distingue en el uso del concepto de nuevo regionalismo del uso que se hace del concepto entre los economistas liberales (de la “corriente principal”) e instituciones multilaterales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial. Allí se hace básicamente referencia al efecto cuantitativo y a la incorporación de una serie de nuevos temas de regulación en los tratados de libre comercio (TLCs), y se supone que el fenómeno puede ser estudiado por la teoría económica estándar.

Aunque se puede aceptar el argumento de Hettne (1999:9) según el cual, para un fenómeno emergente como el nuevo regionalismo, una definición precisa no es ni necesaria ni útil, la confusión que actualmente existe no es sin costo. Como se ha dicho en una ocasión anterior, una mirada hacia la literatura reciente sobre el nuevo regionalismo, revela que el concepto tiene por lo menos cuatro significados distintos (aunque no necesariamente excluyentes) (De Lombaerde, 2003):

En primera instancia, el nuevo regionalismo se refiere al aumento cuantitativo en el número de acuerdos de integración regional firmados a finales de los ochenta y comienzos de los noventa, hecho que generalmente se explica por la incertidumbre que rodeó la conclusión de la Ronda de Uruguay.

En segunda instancia, se refiere a las diferencias cualitativas en los acuerdos de integración regional firmados en el mismo período (con mayor énfasis en los temas no estrictamente comerciales, aparición de acuerdos menos formales y más diversos de integración en las zonas fronterizas, etc.).

En tercera instancia, el nuevo regionalismo se refiere al desarrollo de nuevas teorías de integración regional (que explican, por ejemplo, los vínculos entre el regionalismo y la globalización).

³ Véase también, Mittelman (1999).

Y en cuarta instancia, el nuevo regionalismo también cubre nuevos enfoques metodológicos frente al fenómeno de la integración regional (que redescubren los estudios comparativos, enfatizan la necesidad de las aproximaciones interdisciplinarias, muestran una preferencia en la orientación de la investigación hacia la resolución de problemas (reales), etc.).⁴

A continuación plantearé cómo se ha manifestado el nuevo regionalismo en el contexto latinoamericano y cuáles han sido sus características propias.

3. El nuevo regionalismo en América Latina

A finales de los ochenta y comienzos de los noventa, la comunidad académica y política en América Latina empieza a ser consciente de que los procesos de integración regional tienen características diferentes y que este fenómeno está experimentando una transformación. En varios discursos y escritos se hace referencia a la “nueva integración”, el “nuevo regionalismo”, el “segundo regionalismo” o la “nueva ola” de acuerdos comerciales.⁵

Carvajal utiliza el término “neointegración”. Con él, el autor hace referencia a: “(1) [...] un tipo de integración renovada que difiere del esquema integracionista tradicional en sus elementos estratégicos, en los actores que privilegia como catalizadores del proceso, en los objetivos corto y medianoplacistas que persigue; así, en este sentido referido, el prefijo *neo* pretende significar el carácter *nuevo* de la integración que empieza en 1990. (2) En un segundo sentido, que complementa mas no excluye el anterior, la partícula *neo* busca hacer referencia a una integración que “despega” impulsada por y en el marco del modelo *neoliberal* de desarrollo que se generaliza en 1990 con la elección en Latinoamérica de una serie de presidentes con tal programa de gobierno” (Carvajal, 1993:107-108).

Rosas (2003:149) utiliza el caso de los acuerdos de libre comercio suscritos por México como ilustración del nuevo regionalismo. Hace referencia a la contribución de Hettne e Inotai (1994), pero utiliza una definición bastante restringida del nuevo regionalismo: “un nuevo

⁴ Véase también, Bekemans et al. (2000), Breslin et al. (2002).

⁵ Véase, Pardo (1992), Garay (1994), Mattli (1999) y Rosas (2003) entre otros. Para una revisión de las (primeras) fuentes bibliográficas sobre los “nuevos” procesos de integración en América Latina en el período 1985-1988, véase González (1989). En las memorias del Seminario sobre “Experiencias, condiciones y perspectivas de las integraciones económicas regionales y subregionales” celebrado en México en 1987 por el Colegio de México con el apoyo de la Comisión Europea, no se manifiesta todavía una conciencia de un Nuevo regionalismo. Sólo se registra el Acuerdo entre Brasil y Argentina, suscrito en 1986, como una innovación frente a los esquemas existentes en crisis. Lo “Nuevo” consiste aquí en el carácter bilateral, el gradualismo, la flexibilidad, la integración intersectorial específica, y el apoyo del empresariado al proceso (Urquidí y Vega Cánovas, 1991).

conjunto de reglas y condiciones que gobiernan los TLCs y uniones aduaneras establecidas después de la Guerra Fría”.

El carácter multifacético del fenómeno del nuevo regionalismo hace que en América Latina también se empleen diferentes conceptos con contenidos diferentes, aunque relacionados.

Una nueva ola de acuerdos regionales: el aspecto cuantitativo

El aspecto cuantitativo está sin duda presente en el nuevo regionalismo latinoamericano. Desde la segunda mitad de los ochenta, aunque el número de acuerdos comerciales regionales ya era relativamente considerable⁶, se multiplica el número. Inicialmente se trata de acuerdos de complementación económica en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), seguidos por el TLC EE.UU.-Canadá (1989), el nuevo impulso en el Mercado Común de Centroamérica (MCCA) (1990), la creación del Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) (1991), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (1994), el progreso hacia la unión aduanera en la Comunidad Andina de Naciones (CAN) (1995) y un número importante de nuevos acuerdos bilaterales o interregionales.⁷

El resultado es conocido como el *spaghetti bowl* (Bhagwati, 1995): la compleja coexistencia de acuerdos bilaterales y regionales con un costo administrativo significativo para los diferentes agentes económicos. (Véase también más adelante.)

La complejidad del fenómeno hace que el observador tienda a perder el sentido de las proporciones y del peso “real” y los efectos relativos de los acuerdos. Es importante contrastar el mapa de los acuerdos formales con el mapa de las economías, los flujos de comercio e inversión, la dependencia de EE.UU., etc.⁸

Los contenidos de los nuevos acuerdos: el aspecto cualitativo

⁶ Véase, por ejemplo, De Lombaerde (2001).

⁷ Para un inventario de los tratados de la nueva ola, véase por ejemplo, Devlin y Estevadeordal (2002).

⁸ Para ejemplos de estimaciones de los efectos de diferentes acuerdos comerciales (firmados o previstos) utilizando modelos de equilibrio general computables, véase Devlin y Estevadeordal (2002) y Hilaire y Yang (2003). En Anexo 1 se presentan los resultados de las simulaciones de los efectos de los TLCs EE.UU.-Chile y EE.UU.-CAFTA.

Los procesos de integración regional de la nueva ola en América Latina son cualitativamente diferentes de los de la primera ola y por ello se deben contrastar. Las características del viejo regionalismo se pueden resumir en cinco puntos:

Primero, el objetivo central de los acuerdos bajo el viejo regionalismo fue el apoyo al modelo vigente de industrialización basada en la sustitución de importaciones y dirigida por el Estado, lo cual reflejaba el pesimismo acerca de las exportaciones.

Segundo, y dado el objetivo general, el viejo regionalismo buscó crear los mercados regionales para sobreponerse a las limitaciones del tamaño reducido de los mercados domésticos (lo cual ocasionó la desviación de comercio hacia la producción intra-regional).

Tercero, la integración regional seguía un modelo con orientación hacia adentro, donde los compromisos ante la OMC no tuvieron mayor trascendencia y donde la integración regional iba de la mano del desarrollo de controles a los flujos de la inversión extranjera directa (IED).

Cuarto, la liberalización comercial efectiva ha sido limitada, con la excepción del MCCA (Devlin y Estevadeordal, 2001).

Quinto, más allá de las estrategias en materia de política industrial y comercial, los objetivos del viejo regionalismo incluyeron el desarrollo equilibrado y armónico (sin conflictos) entre los países, a nivel interno, y el desarrollo no dependiente, a nivel externo (Garay, 1994:69). El objetivo del desarrollo equilibrado y armónico resultó en políticas de distribución y programación de la actividad industrial y su reestructuración.

La evaluación del viejo regionalismo latinoamericano es en general bastante negativa. Esto está relacionado con la liberalización comercial efectiva limitada, el modesto progreso hacia aranceles externos comunes, el fracaso de la cooperación industrial y la falta de progreso en materia de movilidad de factores de producción (migración, flujos de capital).

Sin embargo, el negativismo no debe ser exagerado. En el MCCA, por ejemplo, se logró un crecimiento rápido del comercio intraregional y se logró un arancel externo común que cubre más del 98% del comercio extraregional. CARICOM fue bastante exitoso en la generación de

acciones comunes y el fortalecimiento de la posición negociadora externa. El Pacto Andino logró llegar a un régimen común para la IED.

El nuevo regionalismo en América Latina tiene dimensiones internas y externas, económicas, políticas y geo-políticas. En general, se podría decir que busca la compatibilidad entre una integración regional más profunda y la inserción en la economía global, guiada por los principios de la economía de mercado y los acuerdos e instituciones multilaterales.⁹

La integración regional en América Latina ha sido parte de los programas de reformas estructurales desde mediados de los ochenta. Es importante además observar el uso político que se ha hecho de la integración regional. Los acuerdos a nivel regional deben entenderse también como una manera para implementar localmente (a nivel nacional) las reformas estructurales defendidos por ciertas fracciones del espectro político nacional e impulsadas por las instituciones financieras internacionales (principalmente, el FMI). En este sentido, los acuerdos regionales cumplen con dos funciones: primero, se hace políticamente más fácil la toma de ciertas medidas, porque se puede referir a una autoridad u obligación externa, y segundo, incorpora un elemento de irreversibilidad en las políticas.

De acuerdo con lo anterior, se observa desde los años ochenta, un cambio drástico en las políticas en materia de inversión directa extranjera (IED). Los nuevos acuerdos muestran una estrategia para movilizar los capitales a nivel regional pero también para atraer la IED desde terceros países.

En cuanto a los acuerdos comerciales, se observa una tendencia hacia la incorporación de nuevas áreas de política, a saber las barreras no arancelarias (BNAs), los derechos de propiedad, la regulación del sector de servicios, las compras estatales, etc. Esta tendencia fue impulsada por el acuerdo Canadá-EE.UU. y el TLCAN. Por otro lado, el uso del tratamiento especial y diferenciado ha sido relativamente limitado.

Más que los efectos estáticos de la liberación comercial, se buscan los efectos dinámicos a través de las interconexiones comerciales y de inversión: la transformación de las estructuras productivas, economías de escala, mayores niveles de competencia, cambios en el comportamiento de las empresas, etc.

⁹ Los siguientes párrafos se basan de manera importante en Devlin y Estevadeordal (2001).

Un fenómeno nuevo es la negociación y firma de acuerdos con una dimensión Norte-Sur, como, por ejemplo, el TLCAN, el TLC Canadá-Chile, CAFTA, ALCA, el TLC Colombia-EE.UU., etc. Es en este escenario en el cual el TLCAN se ha convertido en un “modelo” para otros acuerdos. Ese modelo consiste en una desgravación casi-universal gradual (pero relativamente rápida) y preprogramada, combinado con una alineación frente a los estándares estadounidenses en materia de BNAs, servicios, inversión, derechos de propiedad intelectual, compras estatales, reglas de origen, etc., respetando el carácter intergubernamental del proceso.¹⁰ La importancia de los acuerdos recíprocos con EE.UU. no deriva solamente de su relevancia económica en sí (sobre todo desde la perspectiva de las contrapartes del Sur), sino también del efecto de anclaje y de señalamiento de las reformas estructurales. El debate acerca de los beneficios potenciales relativos de la integración Norte-Sur versus Sur-Sur se está convirtiendo en el tema central del debate más amplio sobre las estrategias óptimas a seguir por parte de países latinoamericanos frente a las diferentes opciones de inserción en la economía global. El Banco Mundial (Schiff y Winters, 2003) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) presentaron con insistencia los argumentos a favor de la priorización de los acuerdos Norte-Sur. Los críticos de esta posición, se refieren al balance no satisfactorio de la integración de México en el TLCAN y concluyen que para los países no fronterizos con EE.UU. el caso a favor de una integración más profunda siguiendo el modelo vigente es aun menos convincente.¹¹

Aparentemente, los acuerdos que forman parte de la nueva ola de integración regional, ganaron credibilidad frente a los anteriores. Utilizando la metodología propuesta por Freund y McLaren (1999), basada en el análisis de las curvas en forma de “S” en los flujos comerciales, Devlin y Estevadeordal (2001:37-39) estiman que el comportamiento anticipativo de los agentes económicos se ha vuelto más notorio en el nuevo regionalismo, lo cual se interpreta cómo una muestra de mayores niveles de credibilidad en los acuerdos.

¹⁰ Con estructuras inter-gubernamentales mínimas.

¹¹ Para evaluaciones críticas de la participación de México en el TLCAN, véase, por ejemplo, Domínguez (2000) y Audley et al. (2003). Estudios recientes como los de Tornell et al. (2004) y Kose et al. (2004) argumentan, sin embargo, que la falta de crecimiento de la economía mexicana no se puede atribuir a la firma del TLCAN pero que, en primer lugar, se debe a la falta de reformas institucionales y estructurales después de 1995 y, en segundo lugar y a corto plazo, al efecto combinado de la desaceleración de la economía estadounidense y la mayor dependencia de la economía mexicana frente al ciclo económico en EE.UU.

En el plano político, el nuevo regionalismo ha contribuido a la pacificación de las fronteras (con efectos benéficos sobre los flujos comerciales transfronterizas) y la consolidación de las instituciones democráticas. En algunos casos, algunas cláusulas democráticas han sido incorporadas en los acuerdos, como, por ejemplo, en el Acuerdo UE-México.

Igualmente, se constata una multiplicación de negociaciones y de acuerdos interregionales, donde MERCOSUR y México han jugado un papel muy activo. En este sentido el nuevo regionalismo refleja también una estrategia para participar más activamente en los escenarios hemisféricos y globales.

En cuanto a los actores involucrados en los procesos, América Latina también muestra cierta particularidad. La tecnocracia regional juega un papel relativamente importante; no solamente como apoyo técnico para los procesos, sino también como fuerza movilizadora, estableciendo de manera eficaz, conexiones directas entre las esferas técnico-administrativa, por un lado, y política, por otro. Históricamente, la CEPAL ha jugado un papel importante durante la fase del viejo regionalismo. Hoy en día, el BID parece haber asumido el liderazgo, en combinación con la OEA, CEPAL, ALADI y SELA.

Los procesos de integración regional se han beneficiado de la creación y el funcionamiento de escenarios de diálogo y cooperación políticos. Estos incluyen la OEA (creada en 1948), el Grupo de Río (creado en 1986), las Cumbres Iberoamericanas (desde 1991), y las Cumbres de las Américas (desde 1994). Estos marcos políticos han jugado un papel importante durante la fase del nuevo regionalismo y siguen siendo espacios donde la factibilidad política de nuevos escenarios y rumbos para la integración regional está siendo evaluada. Todavía es temprano para evaluar el significado real de estos foros para la integración regional y el costo de su multiplicidad. Se entiende que son instrumentos ágiles que permiten dejar variar la composición de los participantes en los foros internacionales según el tema tratado y de manera diplomáticamente elegante (con o sin EE.UU., con o sin la UE, con o sin Cuba).

Más tarde que en otras regiones, la sociedad civil en América Latina se ha interesado en los procesos de integración regional. Sobre todo, las negociaciones del ALCA han sido un catalizador en este sentido. Aunque en ese escenario también hubo un rezago considerable (de varios años) entre el lanzamiento del proceso y la participación efectiva de la sociedad civil en el debate. Los sindicatos, grupos empresariales, y ONGs han alcanzado, mientras tanto, un

peso político considerable en el debate y han influido efectivamente en la formación de las posiciones negociadoras de los gobiernos. Se constata que esta participación se ha limitado generalmente al contexto de las negociaciones de acuerdos comerciales regionales desde una lógica de oposición al ALCA, a favor de estrategias diferentes, más centradas en el subcontinente suramericano.¹² No es claro, sin embargo, si la sociedad civil (en el sentido más amplio de la palabra) en América Latina está contribuyendo más ahora que hace 20 o 30 años a la construcción *de hecho* de macro-regiones y micro-regiones transfronterizas, a la conscientización de la importancia de esos procesos de integración, a la formación de identidades regionales, a la generación de formas de liderazgo a nivel regional, etc.

El papel de los EE.UU.: el aspecto geopolítico y geoeconómico

El papel de los EE.UU. frente al regionalismo ha sido variable, pero el poder hegemónico regional (y global) se ha posicionado en el centro del desarrollo del nuevo regionalismo (Yamada, 2003:119). Ahora bien, mientras que el regionalismo se ha convertido en una característica importante de la geopolítica hegemónica de los EE.UU., esa estrategia regionalista no es necesariamente fácil de entender.¹³ En las palabras de Mittelman y Falk: “la relación entre el regionalismo y la política externa estadounidense ha sido ecléctica, desigual y difícil de entender en el transcurso de los últimos años” (2000:174).

Existen también diferentes opiniones acerca de los contenidos y las orientaciones del regionalismo económico impulsado por los EE.UU. Los sectores de izquierda enfatizan el carácter neo-liberal (deregulador) de los procesos de integración, mientras que otros analistas ven los procesos como un intento por parte de EE.UU. para reestablecer un control sobre las empresas transnacionales.

Mientras el regionalismo estadounidense en materia de seguridad (Organización del Tratado del Atlántico Norte - OTAN) perdió importancia, el regionalismo económico claramente la ganó. Según Mittelman y Falk (2000:174,182), este fenómeno no es contrario al proceso de globalización sino que refleja su misma lógica. La ideología neoliberal se traduce en el principio de la flexibilidad en la política exterior estadounidense y, en la práctica, en una serie

¹² Es relevante en este contexto la creación del Foro de Sao Paulo en 1990.

¹³ Existen antecedentes en cuanto a la utilización del regionalismo para reconstituir la hegemonía hemisférica. En 1982, por ejemplo, la Administración Reagan tomó la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, con objetivos principalmente geopolíticos, anticipando las aspiraciones regionales de los regímenes sandinista y castrista (Mittelman y Falk, 2000:182-183).

de acuerdos de tipo “eje-rayos”, con grados variables de profundidad, sin patrón geográfico claro y que muestran una dinámica de “trial and error”.

El resultado es una red compleja de tratados donde los EE.UU. aparecen como el nodo central y puesto que las relaciones entre Canadá y México no son muy importantes, el TLCAN no está realmente en contradicción con el modelo “eje-rayos” del cual se ha demostrado que redistribuye los beneficios de la integración regional a favor del país eje (Wonnacott y Wonnacott, 1996).

La Iniciativa Empresa para las Américas, propuesta por el presidente Bush en junio de 1990, significó un cambio en la actitud de EE.UU frente a los procesos de regionalismo en América Latina. Hasta ese momento, la actitud había sido pasiva o incluso obstaculizante (Carvajal, 1993:110-111). La Iniciativa fue considerada como la declaración del gobierno estadounidense, sobre la integración regional, más importante desde el pronunciamiento del presidente Lyndon B. Johnson en 1966 en Punta del Este, quien admitió su validez dentro de una estrategia de desarrollo regional (Carvajal, 1993:115).¹⁴

Para entender la posición de EE.UU. frente al regionalismo, es importante observarla no solamente desde la óptica de los intereses económicos de sus empresas y/o de sus intereses geopolíticos (TLCAN y ALCA como respuestas estratégicas a los avances en la integración europea), sino también desde la óptica de la economía política doméstica de la política (comercial) externa.

El sector privado, sobre todo las empresas y grupos financieros grandes, apoyaron el proyecto TLCAN. Frente a las negociaciones con Canadá, el interés del sector empresarial consistía fundamentalmente en la facilitación de la inversión (directa y financiera) en la economía canadiense. El gobierno estadounidense ofreció, a cambio, básicamente acceso a los mercados estadounidenses. Frente a las negociaciones con México, EE.UU. buscó la solidificación de una economía guiada por principios (neo-)liberales, induciendo cambios estructurales e institucionales como elementos de irreversibilidad. Así se garantizaba al sector privado estadounidense la movilidad de los capitales, el acceso al trabajo barato y, en algunos sectores, mayores posibilidades de exportación. Adicionalmente, se buscó contribuir a la

¹⁴ Acerca de las motivaciones de la administración Bush para plantear la Iniciativa, véase Gitli y Ryd (1992) y Garay (1992).

estabilidad política en la región y la reducción de la inmigración.¹⁵ Según Krugman (1993), el objetivo principal del gobierno estadounidense era el apoyo a las reformas económicas y políticas y la estabilidad en México, siendo marginales los efectos esperados del TLCAN para EE.UU.¹⁶

Las negociaciones de TLCAN significaron un cambio de orientación en la economía política doméstica de la política comercial estadounidense (Roet, 2001:213). La opción de un tratado de nueva generación (*deep integration*) acompañado de acuerdos laborales y medioambientales, es el resultado de una negociación interna con los grupos de interés. El gobierno Bush (1988-1992) obtuvo el aval del Congreso en 1992 para negociar con México a pesar de la oposición inicial del mundo sindical gracias a unos compromisos en los campos laboral y medioambiental. La campaña de Clinton en 1992 retomó esos compromisos y obtuvo el aval del Congreso en noviembre de 1993 para negociar el TLCAN.¹⁷ El resultado final fue un tratado de orientación neo-liberal, con acuerdos suplementarios en los temas laboral y medioambiental, reflejando la presión de los grupos de interés correspondientes. En efecto, desde el debate sobre el TLCAN los sindicatos y los medioambientalistas alcanzaron un mayor peso político.¹⁸ Otros grupos que se opusieron al tratado fueron los grupos de derechos humanos y los ultra-nacionalistas.

Factores internos nuevamente, explican por lo menos parcialmente, la hesitación de la administración Clinton para solicitar el *fast track* en 1995-96 para ampliar TLCAN (Roet, 2001:215).¹⁹ Hay indicios, sin embargo, que muestran que, a partir del gobierno Clinton, el sindicalismo perdió peso político, en beneficio del sector privado. Esto se debe parcialmente a una convergencia ideológica de hecho de corte liberal, en la cual la socialdemocracia en todo el mundo se alineó (Mittelman y Falk, 2000:178).

Existe también una clara interacción entre la dinámica de la economía política estadounidense y la coyuntura electoral y política. La posición proactiva de la administración Bush frente al TLCAN, por ejemplo, se explica parcialmente por su intento de captar una fracción

¹⁵ Acerca de la economía política de la posición negociadora mexicana, véase Pastor and Wise (1994).

¹⁶ Véase también, Weintraub (1990) y Pastor (1993).

¹⁷ Debe decirse, sin embargo, que hubo relativamente más apoyo del lado ecologista que del lado sindical.

¹⁸ Acerca del papel de los grupos de interés en las negociaciones de TLCAN, véase, por ejemplo, Grinspun y Cameron (1993); Roet (2001); De Lombaerde (2002).

¹⁹ Sólo en septiembre 1997, la administración propuso el *fast track* nuevamente al Congreso. En septiembre de 1998 fue finalmente rechazado.

importante del electorado hispano, mostrando un compromiso serio con la integración con México.

El regionalismo estadounidense debe verse, finalmente, en relación con las negociaciones a nivel multilateral. Los TLCs impulsados por EE.UU., caracterizados por una cobertura amplia, reflejan una estrategia para incluir los temas de la agenda de las negociaciones a nivel de la OMC, y que aún se consideraban prioritarios, en los acuerdos regionales. Es una estrategia del poder hegemónico para convertir sus estándares en estándares regionales y, posteriormente, en estándares globales. Para los EE.UU. los procesos bilaterales, regionales (TLCAN, ALCA) y multilaterales fueron vistos como procesos que se fortalecen mutuamente.²⁰ De esta manera, el TLCAN tuvo un impacto visible sobre la Ronda de Uruguay, tanto en cuanto a los temas tratados como en cuanto a la conclusión de la Ronda. En palabras del negociador estadounidense Zoellick: “Nuestra idea es la creación de una red de acuerdos comerciales que se fortalecen mutuamente, en la cual el éxito en un acuerdo puede ser traducido en progreso en otro. Trabajando en múltiples frentes nos permite crear una competencia en liberalización, con los EE.UU. como núcleo de la red.”²¹

Sin embargo, esta estrategia ha sido aparentemente contraproducente. La frustración con el desarrollo de la Ronda de Uruguay y las resistencias provocadas por las mismas TLCs dificultaron los avances en el escenario multilateral y contribuyeron al fortalecimiento de los procesos de integración regional y la gestación de posiciones de negociación más sólidas a nivel regional.

La ambigüedad estadounidense frente al regionalismo latinoamericano (en ocasiones impulsándolo y en ocasiones optando por las vías bilateral o multilateral) contrasta con la política de la UE de los últimos años donde el “interregionalismo” se ha convertido en una estrategia explícita frente al resto del mundo, y particularmente, el Sur.²²

Complejidad, efectos “domino” y caos

²⁰ Acerca de la posición oficial de EE.UU. y frente al ALCA y algunos comentarios, véase Departamento de Estado (2002).

²¹ Zoellick (2002:9). Nuestra traducción.

²² Véase, por ejemplo, Kennes (2003).

Desde una perspectiva estática, la complejidad del mapa de los compromisos bilaterales, regionales e interregionales en el caso latinoamericano es evidente. Ya mencionamos el llamado “efecto *spaghetti bowl*”. En efecto, aunque desde la óptica de la integración funcional los arreglos en diferentes niveles pueden reflejar una racionalidad (política y/o económica), es un hecho que la complejidad implica un costo administrativo para los agentes económicos, sin que necesariamente haya resultado en más crecimiento y la diversificación de las exportaciones.²³ También existe el riesgo de que los acuerdos traslapados con múltiples compromisos no sean compatibles entre ellos (Rojas Aravena, 1998; Rosas, 2003:161). Así, por ejemplo, Brasil acusó a México de no cumplir las provisiones contenidas en el Tratado de Montevideo del ALADI a la hora de firmar el tratado de TLCAN. Se podría agregar además que la dispersión de los esfuerzos y los compromisos debilita el poder de las organizaciones regionales. Desde la perspectiva del monitoreo y análisis de los procesos de integración, la complejidad significa también una dificultad importante.

Debe aclararse, sin embargo, que la “complejidad” consta de diferentes elementos: (i) el número creciente de acuerdos, (ii) la existencia de acuerdos traslapados donde los países son miembros de múltiples esquemas regionales, (iii) los contenidos diversos de los acuerdos y su compatibilidad. En relación con este último punto, una convergencia de los modelos que siguen los acuerdos podría compensar, por lo menos parcialmente, el efecto cuantitativo.

Desde una perspectiva dinámica, e independientemente de los determinantes estructurales de tipo geo-económico (dimensión espacial de la actividad económica: patrones de especialización, distancias físicas, ...) o geo-estratégico (dimensión espacial de los intereses), el curso efectivo y el desarrollo en el tiempo de los procesos y sus interacciones despliegan características de procesos caóticos. Tenemos que ser conscientes de ello. Implica que no es fácil proyectar los procesos de integración regional en el continente americano. Se podría suponer que en el largo plazo convergerán hacia una constelación “óptima” desde una perspectiva económica y política.

Se entiende por procesos caóticos aquí: procesos (cumulativos) con efectos substanciales y hasta cierto punto irreversibles cuya causa no es significativa en sí y de todos modos difícil de explicar. El carácter caótico de los procesos de integración se vuelve notorio cuando se analizan algunos momentos críticos en ellos.

²³ Para un análisis del efecto en el caso mexicano, véase Ibarra - Yuniz (2003).

Por ejemplo, la victoria electoral de George W. Bush contra Al Gore en el 2000 se obtuvo con tan estrecho margen que fue imposible de explicar. Una victoria de Gore hubiera podido tener otras consecuencias para el proceso de integración regional en el continente americano. De hecho, Gore estaba muy comprometido con la Federación Americana del Trabajo – Congreso de Organizaciones Industriales (AFL – CIO) debido al apoyo político y financiero que había recibido (Roet, 2001:212). Tales hechos electorales o de otro índole en otros países claves en el continente pueden tener implicaciones análogos para los procesos de integración regional.

El carácter caótico (o por lo menos difícil de predecir) del proceso también tiene que ver con la relación ambivalente entre regionalismo y globalización dentro de un proceso dialéctico más amplio de cambio estructural global (Hettne, 1999:2).

Los procesos caóticos se vuelven poderosos si se encuentran combinados con causalidades en forma de efectos “domino” y comportamiento estratégico, a veces reactivo (por ejemplo, de reacción a una posible desviación de comercio), a veces prospectivo (por ejemplo, cuando un tratado con EE.UU. es el objetivo final de la negociación comercial con otro país). Este tipo de efectos han estado claramente presentes en los procesos de integración en el continente americano. Así, por ejemplo, la creación del MERCOSUR y el relanzamiento de la CAN se pueden ver como reacciones frente al TLCAN; la reactivación reciente de las negociaciones bilaterales con EE.UU. es una consecuencia de las dificultades encontradas a nivel de las negociaciones del ALCA en el 2003, etc. Ejemplos de “comportamiento estratégico” son los tratados Chile-Canadá, los bilaterales con México, el G-3, ... donde el garantizar el acceso al mercado estadounidense fue/es el objetivo subyacente.

4. Conclusiones y agenda para la investigación

Aunque el concepto de “nuevo regionalismo” no es de aceptación generalizada en los discursos académicos y políticos en América Latina, parece existir un consenso en que el regionalismo latinoamericano despliega nuevas características desde finales de los ochenta o comienzos de los noventa. También parece tener características propias, aunque se inscribe en el rumbo que el regionalismo toma en otras partes del mundo.

Lo novedoso en el nuevo regionalismo latinoamericano está relacionado con la multiplicación considerable del número de acuerdos, la cual es incluso más prominente en América Latina

que en otros continentes (el llamado *spaghetti bowl*), por un lado, y con los cambios cualitativos en los contenidos de los acuerdos regionales, por otro. En América Latina se nota la estrecha relación con los procesos de reformas económicas y políticas, los cambios radicales en los regímenes de la IED, y la difusión del modelo de regulación económica del TLCAN.

Un factor clave en el caso latinoamericano tiene obviamente que ver con el papel de los EE.UU. Aunque el poder hegemónico no tiene una estrategia clara y sostenida frente a los procesos de integración regional en América Latina, es claro que la agenda de política exterior tiene implicaciones directas para estos procesos. Esa agenda incluye la estabilización económica y política de México, la promoción de la agenda comercial multilateral, y la defensa de los intereses de las multinacionales estadounidenses.

América Latina se caracteriza también por la coexistencia e interacción entre los esquemas de integración de carácter principalmente económico (MERCOSUR, CAN, G-3, MCCA, NAFTA), por un lado, y los esquemas y foros de carácter principalmente político (OEA, Grupo de Río, Cumbres Iberoamericanas, Cumbres de las Américas), por otro lado.

Finalmente, el regionalismo latinoamericano actual parece tener una complejidad mayor frente a otras regiones y con una trayectoria futura más incierta.

En relación con la investigación y el debate académico en América Latina, se requiere un enfoque más adaptado a la problemática actual del regionalismo y además debe incorporar más elementos del nuevo regionalismo como enfoque. Resumiré las conclusiones de este esbozo sobre el regionalismo en América Latina bajo la forma de diez puntos de una agenda para la investigación:

Primero, para el análisis científico, es necesario partir de la aceptación de la integración regional como un proceso multi-dimensional y aplicar enfoques transdisciplinarios.²⁴

Segundo, es oportuno estudiar el grado de “*regionness*” (“regionalidad”) de las regiones y el grado de participación de la sociedad en los procesos de integración en América Latina; no

²⁴ Un buen ejemplo de las perspectivas que ofrece la aceptación de la multidimensionalidad es el estudio del Grupo de Trabajo de CLACSO sobre “Mercosur e Integración”. Véase, de Sierra (2001).

solamente por interés académico, sino también porque diferentes grados de *regionness* entre regiones podrían ayudar a explicar diferentes grados de desempeño de las organizaciones regionales y diferentes sendas (actuales y futuras) de los procesos de integración regional en el subcontinente.²⁵

Tercero, se requiere más atención – política y económica – a la dinámica de las microregiones transfronterizas, bien sea en sus formas espontáneas y formales, semi-formales o formales. La poca atención recibida por el fenómeno en América Latina contrasta con su percepción como aspecto importante del nuevo regionalismo.

Cuarto, los economistas deberían retomar los estudios sobre la integración física y la movilidad porque se requieren estimaciones de los beneficios posibles que produce una mayor integración física a través de nuevos proyectos de infraestructura que conecta las costas oriental y occidental, por un lado, y Centroamérica con la región andina, por otro. Como la experiencia del programa del Mercado Único de la UE lo ha mostrado, los estudios técnicos serios de los efectos (positivos) de megaproyectos sí pueden influir en la opinión y pueden contribuir a crear las condiciones políticas para tales decisiones.

Quinto, relacionado con el punto anterior, pero desde una perspectiva más amplia, se requiere un mayor análisis de las necesidades y oportunidades en materia de producción de bienes públicos regionales. Se debería investigar las áreas en las cuales el nivel regional (supranacional) es el nivel óptimo, o por lo menos adecuado para la provisión de bienes públicos regionales. No solamente en el terreno económico, sino también en los terrenos de seguridad, infraestructura, salud y migraciones, por ejemplo, existen oportunidades. Es allí, más que en el nivel nacional, donde seguramente se pueden encontrar respuestas adecuadas a los desafíos de la globalización y los efectos disfuncionales de la apertura. Es en el nivel regional donde se puede lograr el “retorno de lo político” frente a las fuerzas y mecanismos de la economía globalizada.²⁶ La academia y los grupos de interés tienen un papel importante a jugar

²⁵ Acerca del concepto de “regionness”, véase Hettne (1999:10-11). Véase también Sunkel (2000) sobre la importancia de incluir la dimensión geográfica e histórica en los estudios sobre la integración latinoamericana.

²⁶ Acerca del “retorno de lo político” a través del regionalismo, véase Hettne (2003). Phillips (2002) explora el caso del MERCOSUR.

Sexto, un campo donde sería oportuno un mayor análisis es el de las relaciones entre la cooperación y la integración económica, por un lado, y la estabilidad o los conflictos con dimensiones regionales, por otro.

Séptimo, se deben investigar los efectos del fenómeno del *spaghetti bowl*; cómo afectan el poder y la dinámica de las organizaciones regionales existentes, cuáles son las estrategias óptimas para las economías nacionales frente a la diversidad de escenarios posibles. Los estudios cuantitativos requieren más atención; la discusión de sus supuestos y métodos puede constituir un interesante punto de encuentro en el debate entre los diferentes campos y sectores académicos y políticos.

Octavo, se necesita un ejercicio de mapeo de las prioridades e intereses en los diferentes países para las negociaciones comerciales (incluyendo a las multilaterales). Existe la impresión de que no hay suficiente claridad sobre los posibles efectos y, por consiguiente, sobre los intereses nacionales y sub-nacionales en los países latinoamericanos, frente a los diferentes escenarios de integración en el subcontinente.

Noveno, se debe prestar más atención al interregionalismo. Más específicamente, se debería analizar en detalle los acuerdos interregionales en áreas donde existen diferencias entre los modelos (europeo y estadounidense) de regulación.²⁷ Esto podría dar indicaciones acerca de una posible dominación sistemática de un modelo sobre otro, sobre la difusión de modelos, sobre la dinámica de las negociaciones multilaterales, etc. También contribuiría a la formulación de posiciones de negociación más fundadas en esos escenarios por parte de los países latinoamericanos.

Décimo, las crisis financieras en Asia en 1997-98 significaron también un alto brusco para los estudios sobre el Asia-Pacífico, los cuales se encontraban en un auge a mediados de los noventa. El interés académico coincidió además con nuevas iniciativas políticas y una búsqueda acelerada de oportunidades de negocios. Es el momento oportuno de retomar ese tema en América Latina y explorar nuevamente con más energía y recursos las importantes oportunidades que existen para la cooperación y la integración en la Cuenca del Pacífico.

²⁷ Para una aproximación a la competencia/coincidencia entre los modelos de regulación y su compatibilidad con las reglas de la OMC, véase Sampson y Woolcock (2003).

5. Referencias

Audley, John J., Demetrios G. Papademetriou, Sandra Polaski y Scott Vaughan (2003), *La promesa y la realidad del TLCAN. Lecciones de México para el hemisferio*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington DC.

Axline, Andrew (2002), “La política del regionalismo y las asimetrías: perspectivas para la integración hemisférica en las Américas”, en: Philippe De Lombaerde (ed.), *Integración asimétrica y convergencia económica en las Américas*, Universidad nacional de Colombia – Antropos, Bogotá, pp. 159-196.

Bekemans, Léonce, Roberto Fiorentino y Luk Van Langenhove (2000), “Reshaping Integration Studies in Social Sciences: Challenges and Perspectives for Research”, *Collegium*, (20):43-76.

Bhagwati, Jagdish (1995), “US Trade Policy: the Infatuation with Free Trade Areas”, in: Jagdish Bhagwati y Ann O. Krueger (eds.), *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*, American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington DC.

Breslin, Shaun, Richard Higgott y Ben Rosamond (2002), “Regions in Comparative Perspective”, in: Shaun Breslin et al. (eds.), *New Regionalisms in the Global Economy*, Routledge, London, pp. 1-19.

Carvajal, Leonardo (1993), *Integración, pragmatismo y utopía en América Latina*, Universidad Externado de Colombia – Universidad de Los Andes, Bogotá.

De Lombaerde, Philippe (2001), “Experiencia de la integración económica en el Asia-Pacífico y perspectivas para la integración transpacífica”, en: Luis Jorge Garay, Doris Ramírez Leyton y Philippe De Lombaerde (eds.), *El futuro de Colombia en la Cuenca del Pacífico*, Universidad Jorge Tadeo Lozano, Bogotá, pp. 107-149.

De Lombaerde, Philippe (2002), “La economía política del ingreso de Canadá al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)”, en: Philippe De Lombaerde (ed.), *Integración asimétrica y convergencia económica en las Américas*, Universidad nacional de Colombia – Antropos, Bogotá, pp. 357-384.

De Lombaerde, Philippe (2003), “Book Review of ‘New Regionalism in the Global Political Economy’”, *Journal of Common Market Studies*, 41(5):968-969.

Departamento de Estado (2002), “El Área de Libre Comercio de las Américas: la expansión del comercio hemisférico”, *Perspectivas Económicas*, 7(3).

de Sierra, Jerónimo (comp..) (2001), *Los rostros del MERCOSUR. El difícil camino de lo comercial a lo societal*, CLACSO, Buenos Aires.

Devlin, Robert y Antoni Esteveordal (2001), “What’s New in the New Regionalism in the Americas?”, in: Victor Bulmer-Thomas (ed.), *Regional Integration in Latin America and the Caribbean: The Political Economy of Open Regionalism*, ILAS - University of London, London, pp.17-44.

Devlin, Robert y Antoni Estevadeordal (2002), "The New Regionalism in Latin America", in: IADB, *Beyond Borders. The New Regionalism in Latin America. Economic and Social Progress in Latin America 2002 Report*, Inter-American Development Bank, Washington DC, pp. 23-59.

Domínguez, Edmé (2000), "Regional Integration on Uneven Terms: The Case of México within TLCAN", in: Björn Hettne, András Inotai and Osvaldo Sunkel (eds.), *National Perspectives on the New Regionalism in the North*, Macmillan, Basingstoke, pp. 239-264.

Freund, C. Y J. McLaren (1999), *On the Dynamics of Trade Diversion: Evidence from Four Trade Blocks*, Federal Reserve Board, Washington DC.

Garay, Luis Jorge (1992), "A propósito de la política de comercio exterior de Colombia. Una nota sobre su contexto internacional, retos, prioridades", en: Andrés Serbin et al., *El Grupo de los Tres. Políticas de integración*, FESCOL, Bogotá.

Garay, Luis Jorge (1994), *América Latina ante el reordenamiento económico internacional*, EUN, Bogotá.

Gitli, Eduardo y Gunilla Ryd (1992), "La integración latinoamericana frente a la Iniciativa de las Américas", *Pensamiento Iberoamericano*, (20).

González Fernández, Sara (1989), "Orientación bibliográfica sobre nuevos procesos de integración en América Latina y Europa: 1985-1988", *Pensamiento Iberoamericano*, (15).

Grinspun, Ricardo y Maxwell A. Cameron (eds.) (1993), *The Political Economy of North American Free Trade*, McGill-Queen's University Press, Montréal – Kingston.

Hettne, Björn y András Inotai (1994), "The New Regionalism: Implications for Global Development and International Security", *Research for Action*, UNU-WIDER, (14)

Hettne, Björn (1999), "Globalization and the New Regionalism: The Second Great Transformation", in: Björn Hettne, András Inotai and Osvaldo Sunkel (eds.), *Globalism and the New Regionalism*, Macmillan, Basingstoke, pp. 1-24.

Hilaire, Alvin y Yongzheng Yang (2003), "The United States and the New Regionalism/Bilateralism", *IMF Working Papers*, (WP/03/206).

IADB (2002), *Beyond Borders. The New Regionalism in Latin America. Economic and Social Progress in Latin America 2002 Report*, Inter-American Development Bank, Washington DC.

Ibarra-Yunez, Alejandro (2003), "Spaghetti Regionalism or Strategic Foreign Trade: Some Evidence for Mexico", *NBER Working Papers*, (9692).

Kennes, Walter (2003), "The European Union and Regionalism in Developing Countries", in: Hans van Ginkel, Julius Court y Luk Van Langenhove (eds.), *Integrating Africa. Perspectives on Regional Integration and Development*, UNU Press, Tokyo, pp. 154-169.

Kose, M. Ayhan, Guy M. Meredith y Christopher M. Towe (2004), "How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence", *IMF Working Paper*, (WP/04/59).

Krugman, Paul (1993), "The Uncomfortable Truth about NAFTA", *Foreign Affairs*, 72(5):13-19.

Kuwayama, Mikio (2003), "The Comprehensiveness of Chilean Free Trade Agreements", en: Jiro Okamoto (ed.), *Whither Free Trade Agreements? Proliferation, Evaluation and Multilateralization*, IDE, Chiba, pp. 175-215.

Londoño Jaramillo, Patti (1991), "Integración en América Latina: ¿qué modelo?", *Colombia Internacional*, (14).

Mattli, Walter (1999), *The Logic of Regional Integration. Europe and Beyond*, Cambridge University Press, Cambridge.

Mittelman, James (1999), "Rethinking the 'New Regionalism' in the Context of Globalization", in: Björn Hettne, Andrés Inotai and Osvaldo Sunkel (eds.), *Globalism and the New Regionalism*, Macmillan, Basingstoke, pp. 25-53.

Mittelman, James H. y Richard Falk (2000), "Sustaining American Hegemony: The Relevance of Regionalism?", in: Björn Hettne, Andrés Inotai y Osvaldo Sunkel (eds.), *National Perspectives on the New Regionalism in the North*, Macmillan, London, pp. 173-194.

Okamoto, Jiro (2003), "Introduction", en: Jiro Okamoto (ed.), *Whither Free Trade Agreements? Proliferation, Evaluation and Multilateralization*, IDE, Chiba, pp. 1-22.

Pardo, Rodrigo (1992), "Prólogo. Colombia-Venezuela: la nueva integración", en: Diego Cardona et al., *Colombia-Venezuela: ¿crisis o negociación?*, Tercer Mundo Editores, Bogotá.

Pastor, Manuel and Carol Wise (1994), "The Origins and Sustainability of Mexico's Free Trade Policy", *International Organization*, 48(3):459-489.

Pastor, Robert A. (1993), *Integration with México: Options for U.S. Policy*, The Twentieth Century Fund Press, New York.

Phillips, Nicola (2002), "Governance after Financial Crisis. South American Perspectives on the Reformulation of Regionalism", in: Shaun Breslin et al. (eds.), *New Regionalisms in the Global Economy*, Routledge, London, pp. 66-80.

Roet, Riordan (2001), "US Policy towards Western Hemisphere Integration", in: Victor Bulmer-Thomas (ed.), *Regional Integration in Latin America and the Caribbean: The Political Economy of Open Regionalism*, ILAS - University of London, London, pp.212-231.

Rojas Aravena, Francisco (1998), *Globalización, América Latina y la Diplomacia de las Cumbres*, FLACSO, Santiago.

Rosas, Maria-Cristina (2003), "Mexico's Foreign Trade Policy in the New Millenium: Achievements and Challenges", in: Jiro Okamoto (ed.), *Whither Free Trade Agreements? Proliferation, Evaluation and Multilateralization*, IDE, Chiba, pp. 148-174.

Sampson, Gary P. y Stephen Woolcock (eds.) (2003), *Regionalism, Multilateralism and Economic Integration*, UNU Press, Tokio.

Schiff, Maurice y L. Alan Winters (2003), *Regional Integration and Development*, The World Bank, Washington DC.

Sunkel, Osvaldo (2000), “Development and Regional Integration in Latin America: Another Chance for an Unfulfilled Promise?”, in: Björn Hettne, András Inotai y Osvaldo Sunkel (eds.), *The New Regionalism and the Future of Security and Development*, Macmillan, London, pp. 50-74.

Tornell, Aarón, Frank Westermann and Lorenza Martínez (2004), “NAFTA and Mexico’s Economic Performance”, *CESifo Working Paper*, (1155).

Urquidí, Víctor y Gustavo Vega Canovas (eds.) (1991), *Unas y otras integraciones*, El Colegio de México – Fondo de Cultura Económica, México.

Weintraub, Sydney (1990), *A Marriage of Convenience: Relations between Mexico and the United States*, Oxford University Press, Oxford.

Wonnacott, Ronald J. y Paul Wonnacott (1996), “El TLCAN y los acuerdos comerciales en las Américas”, en: Paul Krugman et al., *Las Américas: Integración económica en perspectiva*, DNP-BID, Bogotá, pp. 103-136.

Yamada, Atsushi (2003), “The United States’ Free Trade Agreements: From TLCAN to the FTAA”, in: Jiro Okamoto (ed.), *Whither Free Trade Agreements? Proliferation, Evaluation and Multilateralization*, IDE, Chiba, pp. 121-147.

Zoellick, Robert B. (2002), *Globalization, Trade and Economic Security*, remarks at the National Press Club, 1 oct. [http://www.ustr.gov/speech-test/zoellick/zoellick_26-npc.PDF]

Anexo 1: Simulaciones de los efectos de los TLCs con los EE.UU.

	EE.UU. - Chile			EE.UU. - CAFTA		
	Equivalent Variation 1/ (US\$m)	BBP (? %)	Términos de intercambio (? %)	Equivalent Variation 1/ (US\$m)	BBP (? %)	Términos de intercambio (? %)
<i>Todos los sectores</i>						
Australia	-3,7	0.00	0.00	-36.5	0.00	-0.03
Canada	-24,3	0.00	-0.01	-270.0	0.00	-0.11
<i>United States</i>	<i>218,2</i>	<i>0.00</i>	<i>0.02</i>	<i>964.1</i>	<i>0.01</i>	<i>0.06</i>
<i>Chile</i>	<i>4.1</i>	<i>-0.07</i>	<i>0.31</i>	<i>-26.8</i>	<i>-0.01</i>	<i>-0.09</i>
Mexico	-23.1	0.00	-0.02	-267.7	-0.01	-0.23
Argentina	-15.5	0.00	-0.03	-32.0	0.00	-0.06
Brazil	-59.8	0.00	-0.03	-123.4	-0.01	-0.07
<i>CAFTA</i>	<i>-13.5</i>	<i>-0.01</i>	<i>-0.02</i>	<i>3,858.9</i>	<i>1.49</i>	<i>4.63</i>
Rest of Latin America	-20.9	0.00	-0.02	-231.0	-0.03	-0.22
Japan	-31.6	0.00	-0.01	-511.6	0.00	-0.06
Rest of Asia	-63.3	0.00	0.00	-1,672.2	-0.03	-0.06
Sub-Saharan Africa	-4.4	0.00	0.00	-27.6	0.00	-0.02
Middle East/North Africa	-13.7	0.00	0.00	-180.4	0.00	-0.04
European Union	-96.3	0.00	0.00	-990.6	0.00	-0.02
Rest of the world	-6.6	0.00	0.00	-232.9	0.00	-0.03
World	-154.4	0.00	0.00	220.2	0.00	-0.03
<i>Excluyendo al sector agrícola</i>						
Australia	-4.0	0.00	0.00	-22.9	0.00	-0.02
Canada	-17.5	0.00	-0.01	-159.8	0.00	-0.07
<i>United States</i>	<i>289,2</i>	<i>0.00</i>	<i>0.03</i>	<i>787.7</i>	<i>0.00</i>	<i>0.08</i>
<i>Chile</i>	<i>-104,2</i>	<i>-0.08</i>	<i>-0.15</i>	<i>-5.3</i>	<i>0.00</i>	<i>-0.01</i>
Mexico	-18.3	0.00	-0.02	-235.0	-0.01	-0.19
Argentina	-13.3	0.00	-0.03	-6.8	0.00	0.00
Brazil	-51.8	0.00	-0.03	-74.3	0.00	-0.04
<i>CAFTA</i>	<i>-6.2</i>	<i>0.00</i>	<i>-0.01</i>	<i>2,702.4</i>	<i>1.08</i>	<i>3.31</i>
Rest of Latin America	-8.8	0.00	-0.01	-148.8	-0.02	-0.14
Japan	-23.5	0.00	0.00	-473.8	0.00	-0.06
Rest of Asia	-49.6	0.00	0.00	-1,737.4	-0.03	-0.06
Sub-Saharan Africa	-4.1	0.00	0.00	-16.5	0.00	-0.02
Middle East/North Africa	-13.7	0.00	0.00	-192.6	-0.01	-0.04
European Union	-75.3	0.00	0.00	-739.1	0.00	-0.01
Rest of the world	-7.0	0.00	0.00	-193.8	0.00	-0.03
World	-108.0	0.00	0.00	-516.0	0.00	0.00

Fuente: Hilaire y Yang (2003:12-18).