

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIOLOGÍA

Departamento de Derecho Internacional Público y Relaciones
Internacionales



TESIS DOCTORAL

**La política de Estados Unidos, Unión Europea y China con respecto a
América Latina: resultados y perspectivas en la integración económica
global (1990-2010)**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Wu Yin-Shi

Director

Antonio Marquina Barrio

Madrid, 2013

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIOLOGÍA

**Departamento de Derecho Internacional Público y
Relaciones Internacionales**



**La Política de Estados Unidos, Unión Europea y China con
Respecto a América Latina:
Resultados y Perspectivas en la
Integración Económica Global (1990-2010)**

Tesis Doctoral

Wu Yin-shi

Bajo la Dirección del Catedrático de Seguridad y Cooperación

Antonio Marquina Barrio

Madrid, Junio, 2012

Lista de Abreviaturas

- (AEB) Asociación Estratégica Birregional
- (ACR) Acuerdo Comercial Regional
- (ALBA) Alianza Bolivariana para Los Pueblos de Nuestra América
- (ALADI) La Asociación Latinoamericana de Integración
- (ALCA) Área de Libre Comercio de las Américas
- (ALALC) Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
- (ANSA) Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
- (AOD) Ayuda Oficial al Desarrollo
- (APEC) Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico
- (ASACR) Asociación Surasiática para la cooperación Regional
- (BIT) Bilateral Investment Treaties
- (CA) Comunidad Andina
- (CARICOM) Comunidad del Caribe
- (CCBC) China Caribbean Business Conference
- (CDAA) Comunidad de Desarrollo de África Austral
- (CELAC) Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños
- (CEPAL) Comisión Económica para América Latina y el Caribe
- (CFR) Council on Foreign Relations
- (CNOOC) China National Offshore Oil Corporation
- (CNPC) National Petroleum Corporation
- (CODELCO) Corporación Nacional del Cobre de Chile
- (CSIS) Centro de Estudios Estratégicos e Internacionales
- (CAFTA-DR) Central America Free Trade Agreement- The Dominican Republic
- (DCs) Developed Countries
- (ECFA) Economic Cooperation Framework Agreement
- (EPA) Economic Partnership Agreements
- (EPI) Economía Política Internacional
- (FED) Fondo Europeo de Desarrollo
- (FMI) Fondo Monetario Internacional
- (FTA) Free Trade Agreement
- (GATT) General Agreement on Tariffs and Trade
- (G3) Grupo Tres

(LDCSs) Less Developed Countries
(IED) Inversión Extranjera Directa
(ISI) Industrialización por Sustitución Importaciones
(MCCA) Mercado Común Centroamericano
(MERCOSUR) Mercado Común del Sur
(OEA) Organización de los Estados Americanos
(OCDE) Organización para el Comercio y el Desarrollo Económico
(OMC) Organización Mundial de Comercio
(ONG) Organización no Gubernamental
(ONU) Organización de las Naciones Unidas
(OSILAC) Observatorio para la Sociedad de la Información en Latinoamérica y el
Caribe
(PIB) Producto Interno Bruto
(RTA) Regional Trade Agreement
(OSILAC) Sociedad de la Información en Latinoamérica y el Caribe
(SICA) Sistema de la Integración Centroamericana
(TLC) Tratados de Libre Comercio
(TLCAN) Tratado de Libre Comercio de América del Norte
(TIFA) Trade and Investment Framework Agreement
(UN/WIDER) United Nations University World Institute for Development Economics
Research
(UNASUR) Unión de Naciones Suramericana
(UNCTAD) Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
(UNSC) Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas
(USTR) Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos

Lista de Tablas

Tabla 1. Panorama de PIB en América Latina, 2008-2012.....	7
Tabla 2. América Latina: Tasa de Crecimiento de PIB a Largo Plazo, 1961-2010.....	33
Tabla 3. Acuerdos de Libre Comercio Entre Estados Unidos y América Latina.....	37
Tabla 4. Consumo de China de Productos Básicos.....	62
Tabla 5. EEUU Socios TLC Actuales.....	114
Tabla 6. Selecciones de EEUU en los países con TLC.....	120
Tabla 7. Apertura de Chile: Cronología del TLC.....	132
Tabla 8. Chile: Indicadores Económicos y Financieros Seleccionados 1996-2001.....	133
Tabla 9. Indicador Económico de Chile 2002.....	137
Tabla 10. Tarifas de las principales exportaciones e importaciones de Estados Unidos.....	141
Tabla 11. Principales Productos de los Países del TLC-CA Exportados a EEUU.....	147
Tabla 12. EEUU-CAFTA-DR Apoyos y Deductores en América Central.....	152
Tabla 13. Ayuda de la República Popular China por Año y Región, 2002-2007.....	245
Tabla 14. Principales Reformas Estructurales Chinas, 1978-2005.....	257
Tabla 15. Comercio entre Latinoamérica y China, 1990 y 2004.....	264
Tabla 16. Comercio entre China y Latinoamérica, 1990 y 2004.....	265
Tabla 17. Inversión Extranjera Directa China en Diversos Países Latinoamericanos 2003-2010.....	267
Tabla 18. Grandes Proyectos y Motivaciones de la Inversión Directa China En Latinoamérica.....	272
Tabla 19. Latinoamérica y el Caribe. Anuncios de nuevas inversiones transfronterizas de Importe Superior a 500 Millones de Dólares en el Sector Manufacturero, 2009.....	273
Tabla 20. Países con Acuerdos de Libre Comercio con China.....	275
Tabla 21. Historia de las Relaciones Bilaterales China-Brasil.....	287

Tabla 22. Comercio Brasil/China, 2001-2010	288
Tabla 23. Pérdidas Brasileñas en Otros Mercados (1999-2001/2002-2004)	292
Tabla 24. Resumen: Intereses Chinos en Latinoamérica.....	294
Tabla 25. Visitas de Líderes Chinos a Latinoamérica	314
Tabla 26. Participación de Países de América Latina y el Caribe en Grupos del Sistema Multilateral de Comercio	354
Tabla 27. El Año de Apertura de los Países de América Latina.....	376
Tabla 28. IED en Países en Desarrollados de Regiones 1991-1998	377
Tabla 29. Los FTAs de los Países Latinoamericanos en 1990s.....	378
Tabla 30. Acuerdos Preferencias Intrarregionales y Extrarregionales.....	379
Tabla 31. Los Tratados de Libre Comercio Vigentes en América Latina.....	386
Tabla 32. Entradas de IED: Distribución por Regiones	394
Tabla 33. América Latina y el Caribe: Ingreso Neto de IED por Subregión, 1991-2005	395
Tabla 34. Comercio de Productos y Servicios, 2004	397
Tabla 35. América Latina: Tasa de Crecimiento de PIB a Largo Plazo.....	398
Tabla 36. América Latina: Tasa en el Período de Diez Años del Promedio de Volumen Exportado (1960-2004).....	399
Tabla 37. Importaciones Intrarregionales por Circuitos de Comercio.....	400
Tabla 38. Las Negociaciones de GATT	414
Tabla 39. TLCs de los EEUU y de la UE.....	417
Tabla 40. TLCs Entre Estados Unidos y América Latina	425

Lista de Gráficos

Gráfico 1: La Integración de América Latina en el Sistema Mundial.....	38
Gráfico 2: Los Acuerdos Regionales en América	41
Gráfico 3: Los Modelos en América Latina.....	72
Gráfico 4: Comercio Total de EEUU, 1996-2009	74
Gráfico 5: Ratio del Comercio de EEUU y el PIB 1960-2004.....	78
Gráfico 6: Desarrollo del Comercio de Chile con Socios Principales, 1993-2001	131
Gráfico 7: Proporción del Mercado de Ropa de EEUU, Antes y Después de la Eliminación de la Cuota %.....	155
Gráfico 8: Crecimiento de la Inversión Extranjera Directa de China 2002-2010	243
Gráfico 9: Internacional: Porcentajes e Índices de Variación de los Flujos de Inversión Directa Extranjera Neta por Región, 2007-2010.....	244
Gráfico 10: Exportaciones e Importaciones entre China y Latinoamérica de 2000 a 2009	263
Gráfico 11: Flujos Internos de Inversión Directa en Latinoamérica y el Caribe en los Principales Receptores de la Región, 2009-2010	268
Gráfico 12: Producción de Cobre Chileno	280
Gráfico 13: Exportaciones del Cobre Chileno por Región.....	280
Gráfico 14: Comercio Brasil-China: Cuota por Producto (2006).....	291
Gráfico 15: Cuota de las Exportaciones Brasileñas por País	293
Gráfico 16: Exportaciones Argentinas a China, 1998-2008	297
Gráfico 17: Importaciones China a Argentinas 1998-2008.....	298
Gráfico 18: Comercio Intracentroamericano.....	401
Gráfico 19: Comercio de China (y Hong Kong) con Latinoamérica, 1990-2008	443

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN	1
1. Contexto.....	13
2. Objetivo	29
3. Marco Teórico.....	46
4. Hipótesis.....	48
5. Metodología	70
II. EL PUNTO DE VISTA DE ESTADOS UNIDOS	73
1. La Administración de Bush: TLC y Liberalización Competitiva Como Trampolín en Latinoamérica	78
2. Política de Comercio de Bush: Intereses de EEUU en el Nuevo Regionalismo de Latinoamérica.....	84
3. La Elaboración de los TLCs Para la Consecución del Liderazgo de EEUU.....	92
3.1. Oficina de Representantes del Comercio de EEUU	92
3.2. Autoridad de la Promoción de Comercio 2002-2007	100
3.3. Los Modelos de Colaboración de Política Comercial del Presidente y el Congreso de EEUU.....	105
4. La Plataforma TLC de EEUU: Cooperación Política y Económica.....	109
4.1. Elección del TLC de EEUU con un Enfoque <i>Think Tank</i>	116
4.2. Compromiso de EEUU con los Países Socios en las Negociaciones y Consideraciones de la Estrategia del TLC y sobre la Política Económica.....	118
5. TLC EEUU-Chile: Primera Pieza TLC del Dominó de Latinoamérica	121
5.1. La Relación Bilateral Política y Económica Entre EEUU y Chile.....	130
6. EEUU-Centroamérica: EEUU-CAFTA-DR Oportunidades y Retos.....	144
7. La Administración de Obama: Relación Pragmática Con Latinoamérica	160
8. Evaluación General.....	175

III. LA PERSPECTIVA DE INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA: EU-AMÉRICA LATINA178

1. La UE Apoya Integración Latinoamericana.....	184
2. El Diálogo Político de la UE con América Latina.....	187
3. Las Cumbres de la Unión Europea-América Latina y Caribe.....	189
3.1. Cumbre UE-ALC Río Janeiro 1999.....	191
3.2. Cumbre UE-ALC Madrid 2002.....	194
3.3. Cumbre UE-ALC Guadalajara 2004.....	197
3.4. Cumbre UE-ALC Viena 2006.....	199
3.5. Cumbre UE-ALC Perú 2008.....	201
3.6. Cumbre UE-ALC Madrid 2010.....	203
4. Acuerdos de Cooperación entre la Unión Europea y Latinoamérica Desde Una Perspectiva Global.....	205
4.1. Los Acuerdos Comerciales de Cuarta Generación.....	209
4.2. Acuerdo de Asociación Bilateral, UE-Chile.....	213
4.3. EU-MERCOSUR.....	217
4.4. UE-Países Andinos: Perú y Colombia.....	219
4.5. UE-América Central.....	220
4.6. UE-CARIFORUM.....	221
5. Unión Europea y América Latina: Cooperación y Desarrollo: Los Programas en el Período 2007-2013.....	224
6. Unión Europea y América Latina: Resultados y Perspectivas.....	229
7. Evaluación General.....	236

IV. LAS RELACIONES ECONÓMICAS CHINA-AMÉRICA LATINA Y SU IMPACTO EN LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA GLOBAL DE ESTOS PAÍSES238

1. El Ascenso Pacífico de China: Factores Fundamentales del Contexto Internacional.....	241
1.1. La Estrategia Nacional Hacia el Exterior.....	249
2. China en Latinoamérica: Ascenso Pacífico y Poder Blando.....	253
3. Presencia China: Implicaciones Políticas y Económicas en Latinoamérica.....	257
4. La Expansión Económica China en Latinoamérica: Comercio e Inversión Directa.....	264
5. Estrategia Global de Acuerdos de Libre Comercio de China.....	274

6. Acuerdo de Libre Comercio China-Chile: Un Acercamiento a los Recursos Naturales	277
7. China, Una Gran Potencia en las Relaciones Sur-Sur.....	284
7.1. Brasil: Socio Estratégico y Competidor en Sudamérica	285
7.2. Argentina: Segundo Socio Estratégico en Sudamérica	296
8. China y Latinoamérica en el Siglo XXI.....	304
8.1. El Nuevo Triángulo: China, Latinoamérica y EEUU	310
9. Evaluación General.....	320

V. CONCLUSIÓN.....326

VI. APÉNDICE: PLANTEAMIENTO TEÓRICO DEL NUEVO REGIONALISMO, EVALUACIÓN Y SU IMPACTO EN AMÉRICA LATINA.....348

1. Nuevo Regionalismo y Orden Internacional: Análisis de UN-WIDER.....	348
2. Nuevo Regionalismo, Economía Política Internacional y Globalización	352
2.1. Región en el Nuevo Regionalismo.....	356
2.2. Bloque Comercial de Integración Regional.....	359
3. Nuevo Regionalismo en América Latina	362
3.1. Nuevo Regionalismo del Banco Mundial	365
3.2. Nuevo Regionalismo de la CEPAL en Siglo XXI.....	372
3.3. Nuevo Regionalismo apoya la apertura del mercado en Latinoamérica.....	376
4. Integración Latinoamericana: FTA Como “ <i>Building Blocks</i> ”.....	381
5. Nueva Integración Latinoamericana: Ampliación Económica.....	390
6. Regionalismo Comparativo en el Sistema Mundial.....	404
6.1. Neo-realismo en el Nuevo Regionalismo.....	406
6.2. Neoliberalismo en el Nuevo Regionalismo.....	409
7. FTA Norte-Sur Como Complemento de Integración Latinoamericana en la Economía Mundial.....	412
7.1. Modelo EE.UU: FTA Como <i>Hub-and-Spoke</i>	420
7.2. Modelo Europeo: FTA Como Interregionalismo	427
7.3. Modelo Chino: Estrategia Sur-Sur	441

I. INTRODUCCIÓN

En el actual panorama que presenta el ya conocido como sistema-mundo, la crisis económica y financiera global desatada en 2008 ha afectado con toda su crudeza a los países de todo el mundo, pero, paradójicamente, la economía latinoamericana ha sorteado la crisis en mejores condiciones que en épocas pasadas. En lo que respecta a América Latina hay que aclarar que es una región que se encuentra en un proceso de transición hacia la plena integración económica en lo referente a la libre circulación de capitales así como al libre comercio, con todo lo que ello supone para su proyección a escala internacional.

En el presente trabajo, se analizarán e investigarán los procesos en la integración económica que se han ido produciendo en América Latina en una era donde la globalización se ha intensificado de manera exponencial, centrando el enfoque en los casos en los que ha habido avances en los procesos de integración regional, junto con una clara apertura al mercado mundial, poniendo de relieve los acontecimientos externos que tuvieron una repercusión directa sobre estos procesos integradores, y ,en especial, las actuaciones de los Estados Unidos (EEUU), la Unión Europea (UE) y China y sus efectos en los procesos de inclusión de las economías latinoamericanas en la estructura económica mundial del siglo XXI.

Según los datos publicados en un estudio realizado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), “*Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2010-2011*,” el Producto Interno Bruto (PIB) de América Latina creció un 5.9% en 2010, sin embargo, se observan ciertas limitaciones, al igual que ciertas reticencias con respecto a las repercusiones que el desarrollo económico acarrea en

algunos estratos de la sociedad. América Latina no ha sufrido los impactos de la crisis financiera global como sí lo ha hecho en anteriores ocasiones, en parte gracias a la integración registrada en términos generales y a las inversiones comerciales realizadas por parte de Estados Unidos, la Unión Europea y China a comienzos del siglo XXI. Resulta importante investigar el papel desempeñado por los EEUU la UE y China en el desarrollo económico latinoamericano ya que estos países han desarrollado numerosos proyectos políticos e invertido grandes sumas de dinero en inversión extranjera directa (IED) en el contexto de la globalización económica.

Partiendo de una perspectiva más amplia, dentro del contexto de las relaciones internacionales, el gobierno norteamericano estableció el modelo *hub-and-spoke* en los tratados de libre comercio que ayudaron a fortalecer sus relaciones bilaterales con los países latinoamericanos con el propósito de impulsar el libre comercio entre ambas regiones. El proyecto elaborado por la Unión Europea, por su parte, está constituido por tres pilares: el diálogo político de las Cumbres UE-América Latina y el Caribe, los tratados o los acuerdos de asociación de libre comercio y los proyectos de cooperación y desarrollo como tal. El gobierno chino estableció relaciones bilaterales a iniciativa suya con América Latina, como potencia exportadora e importadora, dada la convicción política y económica y bajo la premisa de que podría profundizarse en la cooperación política y al mismo tiempo aumentar las inversiones extranjeras directas para alcanzar así un mayor potencial de crecimiento y disponer de una mayor cantidad de materias primas y recursos naturales en esta región.

Del mismo modo, Estados Unidos ha firmado sendos tratados de libre comercio (TLC, en inglés FTA) con Chile, Colombia, Perú, República Dominicana y países de Centroamérica en años recientes. Bajo las presidencias tanto de la Administración

Bush como la de Obama, América Latina se ha convertido en su principal socio comercial, y al mismo tiempo ha acumulado un gran volumen de inversiones. El gobierno estadounidense propició los FTAs bilaterales con el objetivo de desarrollar también la integración económica de la región y tener una posición dominante en el mercado latinoamericano con respecto a otras economías que se disputan el liderazgo en la economía mundial.

En realidad, la UE y América Latina han establecido una relación bilateral y birregional que ha acabado por consolidar la cooperación política y económica. Según las cifras de la oficina europea de estadística que se extraen de los intercambios comerciales entre la UE y América Latina, estos han aumentado en más de 134.000 millones de euros en 2009. Con respecto a la UE, el último documento oficial, en el período de estudio, referente a las relaciones con América Latina fue publicado por la Comisión Europea en 2009 bajo el título: «*La Unión Europea y América Latina: Una Asociación de Actores Globales*».

La UE además firmó FTAs con México y Chile respectivamente, relanzando así las negociaciones para la firma de acuerdos de asociación estratégica entre ambas regiones: la UE-Centroamérica, la UE-Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la UE-Comunidad Andina de Naciones (CAN) en los años noventa. El diálogo político de la Cumbre UE-América Latina y el Caribe fue el instrumento institucional que logró realizar una serie de consensos comunes, así como prioridades políticas para establecer una cooperación más estrecha y más amplia con los líderes de ambas regiones.

En el caso de China, el gobierno sentó las bases de la relación chino-latinoamericana a raíz de la visita oficial de los presidentes y los funcionarios de alto nivel en los años noventa. La última iniciativa política fue lanzada por el gobierno chino en Noviembre de 2008, con el documento titulado, «*China's Policy Paper on Latin America and Caribbean*». A tal fin, se definieron los objetivos más específicos que podrían concretarse en dos planos: el político y el económico en el contexto de las relaciones internacionales.

En el plano político, China pretendía llegar a convertirse en el poder potencial *de facto*, ya que fue el país precursor de la cooperación política, los intercambios, así como de las visitas oficiales de los funcionarios al más alto nivel, entre ambas regiones. A tal efecto, en 2004, el presidente Hu Jintao participó en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (en inglés, APEC) que consolidó las relaciones con los países latinoamericanos. En el plano económico, China quería ser la primera potencia exportadora al mercado latinoamericano y paralelamente a estas iniciativas las empresas estatales del país comenzaron a realizar inversiones en aquellos Estados que cuentan con ingentes cantidades de recursos naturales, al igual que materias primas. Con este propósito, el gobierno chino llegó a firmar un FTA con Chile y prosiguió las negociaciones para firmar los correspondientes tratados de libre comercio con Argentina y Brasil de cara a establecer acuerdos comerciales estratégicos.

En el área geográfica de América Latina y el Caribe hay alrededor de 34 países que han formado bloques económicos regionales de cara a propiciar áreas de libre comercio y libre movilidad de capitales que progresivamente pasarían a incluir también aspectos políticos, a semejanza del proyecto de la UE para poder ubicarse de

forma más ventajosa en el sistema económico mundial. En años más recientes, Brasil se presenta como uno de los miembros más destacados de los *BRICS*, junto a Rusia, India, China y Sudáfrica, que está consiguiendo una gran relevancia, así como su propio espacio en la política y economía mundial. Por su parte, Argentina, Chile y México, los miembros del G20, siguen igualmente imparables en su ascenso a un mayor protagonismo, tanto económico como político a nivel global.

Al final de la guerra fría, el panorama de los países latinoamericanos, es el de unos actores con un mayor reconocimiento en el contexto de las relaciones internacionales, sin embargo, se han presentado con frecuencia como «*Estados fallidos*». Los países latinoamericanos se habían visto afectados por la década perdida de los años ochenta, así como por la crisis financiera de los años noventa. Así pues, los líderes políticos comprendieron la necesidad de procurar que los Estados lograsen una integración regional como vínculo fundamental sobre el que posteriormente gravitaría el éxito político y económico alcanzado.

Los esfuerzos que se hicieron en el siglo XIX, eran para consolidar una coalición importante que hiciera frente a las potencias. Por tanto se enfatizó la idea de formar una unidad política e igualmente estratégica, que permitiera lograr los objetivos propuestos defendiendo a las más débiles independencias, no buscando tanto la integración económica en el sistema mundial.

Pero no es hasta mediados del siglo XX que se manifiesta la idea de los Estados latinoamericanos de proyectar una unificación económica, todo esto a través de entidades que promovían la integración en este ámbito. No consiguieron resultados satisfactorios, pero sí lograron construir sólidos intentos de unificación.

Quien estableció las bases y las alianzas económicas para el avance en el desarrollo económico fue la CEPAL y esto, a su vez, simbolizó un respaldo a la causa de integración en toda la región. Este proceso de integración fortaleció a la región y la consolidó como más fuerte y competitiva mediante una visión más global. Y, a su vez, reforzó la proposición de regionalismo abierto en 1994 por la CEPAL.

En lo que respecta a la relación entre exportaciones comerciales y crecimiento económico en América Latina, los países mantuvieron la solidez macroeconómica en los años más recientes, debido en buena parte a los exitosos resultados obtenidos de la integración económica. Hoy en día, los documentos oficiales de la CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010*, y el Banco Mundial, *Global Economic Prospects 2010*, muestran unos resultados sobre la evolución del crecimiento del Producto Interior Bruto de América Latina de aproximadamente un 4.5% en 2011 y el continente americano ha sabido mantener esta tasa de crecimiento, de nivel medio, de manera constante los últimos años. También reflejan cómo esa misma integración latinoamericana, de la que hablábamos con anterioridad, ha captado capitales externos que han ayudado al desarrollo económico en el sistema económico a nivel global.

En la siguiente tabla 1, puede observarse el crecimiento del PIB de los países latinoamericanos en años recientes. Al igual que el resto de economías emergentes del mundo, la economía latinoamericana se ha visto seriamente afectada en estos últimos cuatro años de crisis financiera en EEUU y la Unión Europea. Pero a pesar de estas perturbaciones, los países objetos de estudio mantuvieron un crecimiento estable del PIB.

Tabla 1. Panorama de PIB en América Latina, 2008-2012

Total Growth of Gross Domestic Product (Millions of dollars in constant prices 2000)					
Variation rates					
Country	2008	2009	2010	2011 ^a	2012 ^b
Argentina	6.8	0.9	9.2	8.3	4.5
Bolivia	6.1	3.4	4.1	5.3	4.0
Brazil	5.2	-0.6	7.5	4.0	4.0
Chile	3.7	-1.7	5.2	6.3	4.5
Colombia	3.5	1.5	4.3	5.3	4.5
Costa Rica	2.7	-1.3	4.2	3.2	3.5
Cuba	4.1	1.4	2.1	3.1	3.0
Ecuador	7.2	0.4	3.6	6.4	4.0
El Salvador	1.3	-3.1	1.4	2.5	2.5
Guatemala	3.3	0.5	2.8	4.0	3.5
Haiti	0.8	2.9	-5.1	8.0	8.0
Honduras	4.2	-2.1	2.8	3.0	3.0
Mexico	1.5	-6.1	5.4	4.0	4.0
Nicaragua	2.8	-1.5	4.5	4.0	4.0
Panama	10.1	3.2	7.5	8.5	6.0
Paraguay	5.8	-3.8	15.0	5.7	4.0
Peru	9.8	0.9	8.8	7.1	5.5
Dominican Republic	5.3	3.5	7.8	5.0	4.5
Uruguay	8.6	2.6	8.5	6.8	4.5
Venezuela	4.2	-3.3	-1.4	4.5	3.5
Sub-total Latin America	4.1	-2.0	6.0	4.7	4.1
Antigua and Barbuda	0.7	-11.3	-5.2	0.5	1.9
Bahamas	-1.3	-5.4	0.9	1.3	2.0
Barbados	-0.2	-4.7	0.3	2.0	2.5
Belize	3.8	0.0	2.9	2.5	2.5
Dominica	6.6	-0.4	0.1	3.4	3.5
Grenada	1.4	-8.3	-0.8	2.5	3.0
Guyana	2.0	3.3	3.6	4.0	5.0
Jamaica	-0.6	-3.0	-1.3	1.5	2.5
San Kitts and Nevis	6.1	-6.3	-5.0	0.8	2.0
Saint Vicent and the Grenadinas	1.7	-1.2	-1.3	2.2	2.9
Saint Lucia	5.4	-1.1	3.1	0.7	2.0
Suriname	4.3	2.2	4.4	5.0	5.0
Trinidad and Tobago	2.4	-3.5	2.5	2.0	2.5
Sub-total Caribbean	1.1	-3.5	1.0	1.9	2.6
Latin America and the Caribbean	4.0	-2.1	5.9	4.7	4.1
Central America (9 countries)	4.3	0.9	4.0	4.3	3.9
South America (10 countries)	5.3	-0.5	6.4	5.1	4.2
Source: ECLAC				a/ Estimate	b/ Projection

Fuente: CEPAL: Public Information and Web Service Section (2010).

Como muestran los datos de la tabla 1, la CEPAL prevé un crecimiento de 3.9% de América Central en su conjunto y de un 4.2% de América del Sur en 2012. Estos resultados medios, sin embargo, reflejan que las grandes potencias como EEUU, la UE y China siguen invirtiendo sus fondos, incluyendo los beneficios de FTAs, en esta región del mundo.

En los capítulos de esta tesis, el autor quiere introducir las aportaciones realizadas por los teóricos de la integración regional del Nuevo Regionalismo en la era de globalización, corroborando los logros conseguidos a partir de la integración económica de los países latinoamericanos. También se analiza cómo el modelo

europeo, norteamericano y chino ha aumentado los volúmenes de inversión extranjera directa, vía tratados de libre comercio, concediendo así una mayor independencia económica a la región en la esfera económica mundial. Así, se muestra en las referencias que se presentan al final de este texto, que estos tratados facilitan la generación de perspectivas de los Estados latinoamericanos con respecto a ciertas situaciones políticas y económicas en la integración económica en la era de globalización.

En la tesis, se narra y analiza el proceso histórico de la integración latinoamericana en el contexto de las relaciones internacionales y los últimos desarrollos en la integración económica entre Estados Unidos, Europa y China en la primera década del siglo XXI. Asimismo, el autor aborda los tres objetivos de la integración económica latinoamericana, que guardan relación con la interacción concreta entre el Nuevo Regionalismo y la integración latinoamericana, el papel del modelo estadounidense, europeo y chino que han cambiado el grado de apertura del mercado latinoamericano consolidando el desarrollo económico y la integración económica latinoamericana en el sistema mundial.

La segunda parte aborda la integración latinoamericana en la política económica estadounidense en el siglo XXI. El autor constata que el gobierno de EEUU implementó una peculiar política comercial con los países de Latinoamérica, negociando y firmando FTA para la creación de relaciones bilaterales entre ambas regiones. Washington firmó el primer FTA con un pequeño país en desarrollo, Chile, para crear una zona de libre de comercio, como Área de Libre Comercio de Américas (ALCA), en 2005 en Latinoamérica. Bajo el mandato de George W. Bush, el gobierno no estableció una zona de libre comercio entre el Norte y Sur de América a causa de

los muchos conflictos políticos latinoamericanos para alcanzar un consenso al respecto. Al mismo tiempo, el Congreso de EEUU defendió que los FTA con países de Latinoamérica no estimulaban la economía doméstica. Aun así, el Congreso aplazó la aprobación legislativa de un FTA con Colombia, Perú y Panamá. El gobierno Bush firmó el tratado de libre comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América (EEUU-CAFTA-DR) en 2007. En el primer periodo del gobierno Obama, el gobierno implantó estrategias pragmáticas acordes con la democracia, el libre comercio, la seguridad y la inmigración, con vistas a consolidar las relaciones con los países de Latinoamérica.

En la tercera parte de la tesis, el autor analiza y describe la interacción y cooperación entre la Unión Europea y América Latina en el proceso de la integración regional, dentro del contexto de las relaciones internacionales. Los europeos contaban con tres pilares fundamentales: el diálogo político, el libre comercio con acuerdos bilaterales y los proyectos de cooperación, que desarrollaban la relación a tres niveles: bilateral, biregional y subregional en el proceso de la integración latinoamericana. El diálogo político biregional se inició para establecer un foro político a nivel ministerial en 1999 que convocó la primera cumbre UE-América Latina y el Caribe. La UE lanzó las iniciativas UE-América Central, EU-MERCOSUR, que afianzaban los mecanismos de cooperación de la agenda política, económica y social. En el campo económico, según las estadísticas de la Comisión Europea, la UE es el segundo socio comercial de América Latina, con un comercio total de 218,000 millones de euros y una inversión de 315,500 millones de euros en 2009. La UE también firmó acuerdos comerciales bilaterales con México, Chile, Colombia y Perú, y comenzó a negociar una asociación estratégica bilateral con MERCOSUR en 2009. En el proyecto de cooperación Europa-América Latina, denominado “Ayuda Oficial al Desarrollo”

(AOD), todos los miembros europeos, y en especial España, han contribuido con una *euroayuda* de 4,200 millones de euros en apoyo a programas de los países latinoamericanos en 2010.

En el cuarto capítulo, el eje de análisis se centra en los documentos que muestran la perspectiva política de la inversión directa de las empresas estatales chinas, en América Latina. China publicó el “Documento Político Chino sobre América Latina y el Caribe”¹ que abordó su importante política económica con Latinoamérica. El gobierno chino ha invertido en América Central y del Sur, alcanzando una inversión extranjera directa de aproximadamente 150,000 millones de dólares y convirtiéndose en el tercer socio comercial de Latinoamérica en 2010. Según un análisis de la CEPAL, China será el segundo socio comercial en 2012, por detrás de Estados Unidos. China firmó un FTA con Chile y ha invertido en países de América Central, Colombia, Perú, Bolivia, Argentina y Brasil, países que importaban muchos recursos naturales y energía, y exportaban materias primas.

En la parte de apéndice, se insiste en que la integración económica regional fue un elemento importante en el contexto de las relaciones internacionales en la era de globalización del siglo XXI, así que los estudios académicos han investigado el panorama de las transformaciones del proceso de la integración regional desde finales de 1980. El regionalismo presenta dos épocas de impulso, una que se inicia en la década de los cincuenta y los años sesenta tras la Segunda Guerra Mundial y otra que se inicia a finales de la década de los ochenta hasta la actualidad.²

¹ Se llama *China's Policy Paper on Latin America and Caribbean*.

² Theodore H. Cohn, *Global Political Economy: Theory and Practice*, op.cit., p. 239.

Los autores más significativos de los proyectos académicos del centro de estudios comparados de integración de la Universidad de Naciones Unidas, “Björn Hettne y Frederick Söderbaum,” consideraron los análisis del Nuevo Regionalismo en su relación con los desarrollos de la política, la economía, la cultura y la sociedad de los Estados y Organizaciones no Gubernamentales (ONGs)³ en el contexto de las relaciones internacionales.

El Nuevo Regionalismo es un modelo adecuado que se ha establecido en un marco de reformas de políticas y ha impulsado la economía de mercado en un ambiente abierto, institucional democrático y moderno en el sistema mundial. Por eso, Robert Devlin y Antoni Estevadeordal consideraron que el Nuevo Regionalismo fue la extensión del proceso reformador y político que había iniciado la integración económica a mediados de los años ochenta en el proceso de la integración regional en América.⁴ La integración latinoamericana ha rectificado la orientación y el desarrollo de la integración económica porque el Nuevo Regionalismo ofrece elementos beneficiosos en el proceso de la integración regional y mundial.

El propósito de este capítulo, es presentar la nueva perspectiva de integración latinoamericana, los costos y beneficios de la misma en el enfoque del Nuevo Regionalismo en América Latina centrandó esta investigación en los estudios sobre la integración regional de un contexto global y el Nuevo Regionalismo en el proceso latinoamericano desde los años noventa hasta los años recientes del siglo XXI.

³ Björn Hettne y Frederick Söderbaum, “Theorising the Rise of Regioness,” en Shaun Breslin, Christopher W. Hughes, Nicola Phillips y Ben Rosamond, *New Regionalism in the Global Political Economy* (London: Routledge, 2002), p. 33.

⁴ Robert Devlin y Antoni Estevadeordal, “What’s New in the New Regionalismo in the Americas,” en Victor Bulmer-Thomas, *Regional Integration in Latin America and the Caribbean: The Political Economy of Open Regionalism* (London: The Institute of Latin American Studies, 2001).

Asimismo, tengo en cuenta el papel importante que juegan las fuerzas externas, es decir la política exterior de Estados Unidos, las relaciones interregionales instauradas por la Unión Europea, la expansión económica de China y la dinámica de la negociación de FTA en el sistema mundial.⁵ Ahora, varias negociaciones de los tratados bilaterales y multilaterales de libre comercio y los procesos de integración interregionales se encuentran en curso y desarrollo conjuntamente en los países latinoamericanos para indicar la importancia de la integración desarrollada en el contexto económico mundial.

Hoy en día, la irrupción política y económica china es también un factor significativo en el apoyo al desarrollo económico de los países de Latinoamérica. Las conclusiones, además de incluir los resultados y reflexiones finales que destacan los puntos de Norte América, la Unión Europea, China y América Latina abordados a lo largo del texto, presentan las perspectivas futuras de la integración latinoamericana.

⁵ Philippe De Lombaerde y Luis Jorge Garay, *El Nuevo Regionalismo en América Latina* en Philippe De Lombaerde, Shigeru Kochi y José Ruiz, *Del Regionalismo Latinoamericano a la Integración Interregional*, (Madrid: Fundación Carolina, 2008)., p. 3.

1. Contexto

América Latina se sitúa geográficamente en el continente americano y se encuentra actualmente en proceso de integración política y económica. El componente básico a tener en cuenta en el proceso de integración latinoamericana es el modelo del Nuevo Regionalismo que se ha impuesto desde los años noventa. Este modelo del Nuevo Regionalismo puede ser empleado para realizar un examen exhaustivo de estos procesos de integración, que a su vez evolucionan de manera muy distinta según el contexto geográfico y político, dando lugar a resultados muy diversos. Actualmente, la nueva generación de tratados de libre comercio (TLCs) ha promovido la cooperación bilateral y multilateral impulsando la integración económica incluyendo actores externos y transformando el esquema económico, político y social de los países latinoamericanos.

Desde el punto de vista histórico, la desaparición de la Unión Soviética en 1991 y el fin de la Guerra Fría reforzaron el proceso de cambio del sistema en el contexto de las relaciones internacionales. Las nuevas ideologías del mercado internacional transformaron las reglas tradicionales de los Estados indicando que “el papel de los Estados debía ceñirse a servir de apoyo y protección a los mercados, adaptando políticas que favorecieran la inversión, que crearan infraestructuras y que abrieran mercados, pero que no interfirieran en el papel de las empresas, de forma especial en las empresas multinacionales.”⁶ El Nuevo Regionalismo adopta el principio de libre mercado, apoya la profundidad de la integración económica⁷ para desarrollar el

⁶ Antonio Marquina Barrio, “De la Globalización Económica a la Crisis Financiera y Económica. Su Impacto en el Sistema Internacional,” en José Martín y Pérez de Nanclares, *Estados y Organizaciones Internacionales Ante Las Nuevas Crisis Globales* (Madrid: Portal Derecho, S.A., 2010), p. 425.

⁷ Las palabras del sentido más amplio, engloba la integración de la actividad económica, que va más allá de las categorizaciones tradicionales que hacen los economistas de los bienes y los factores. En

comercio y transformar los procesos anteriores de integración latinoamericana, transformación que está asimilando esta región del planeta desde los años noventa.

La integración económica viene favorecida por la globalización, influyendo en la cooperación política a nivel mundial, ofreciendo un desarrollo económico alternativo desde el final de la guerra fría. En los inicios de esta integración regional⁸ se crean tratados de libre comercio, formando bloques comerciales, tanto intrarregionales como subregionales a escala mundial. La primera parte de la investigación abordará el contexto y los objetivos, la hipótesis a desarrollar posteriormente y la metodología empleada. En el apéndice adjunto a este trabajo, se explicarán las nociones básicas del significado del Nuevo Regionalismo en la integración latinoamericana y los acuerdos comerciales de integración bilateral y multilateral con EEUU, la Unión Europea y China en la integración económica global.

Este trabajo se abordará desde una doble perspectiva, analizando tanto referencias cuantitativas como cualitativas, teniendo en cuenta estudios anteriores sobre la integración latinoamericana. La hipótesis se desarrollarán en torno a dos ejes, por un lado, los acuerdos vigentes entre los países Centroamericanos y Chile con Estados Unidos y, por otra parte, de estos con la Unión Europea. Asimismo,

artículo usa la integración económica para abarcar un espectro geográfico más amplio. Yo saco y subrayo el concepto de Integración Económica de Scott L. Baier, Jeffrey H. Bergstrend y Peter Egger. Citado en Scott L. Baier, Jeffrey H. Bergstrend y Peter Egger, "El Nuevo Regionalismo: Causas y Consecuencias," *Integración y Comercio*, No.26 (enero-julio 2007), p. 11.

⁸ Según el punto de vista de Gobert Gilpin en 1994, el define el Regionalismo, el Nuevo Regionalismo: En un cierto número de países de la zona geográfica, tratando a través de la cooperación económica o alianzas con los países desarrollados para mejorar su posición relativa en el sistema mundial. En Robert Gilpin, *The Political Economy of International Relations* (New Jersey: The Princeton University, 1994), p. 330. A continuación, Mary Farrell, Björn Hettne y Luk Van Langenhove redefine la integración regional del Nuevo Regionalismo: una forma multidimensional de la integración que abarca aspectos económicos, culturales, políticos y sociales y comprende las actividades regionales más allá de la creación de los acuerdos de libre comercio o el régimen de seguridad. El Nuevo Regionalismo también considera un objetivo estratégico de *region-building*, el establecimiento de coherencia regional e identidad. En Mary Farrell, Björn Hettne, y Luk Van Langenhove, *Global Politics of Regionalism: Theory and Practice* (MI: Pluto Press, 2005), p. 8.

analizaremos el tratado de libre comercio existente entre China y Chile y los acuerdos comerciales que están en fase de negociación con los países como Brasil y Argentina en el continente americano.

Los intereses económicos estadounidenses en torno a la integración regional latinoamericana en los años noventa le llevaron a ofrecer tratados bilaterales con cada país, los TLCs con la finalidad de crear un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). No obstante este último proyecto fracasó en 2005, tras la compleja ronda de negociaciones entre Estados Unidos y estos países, con lo cual tuvo que contentarse con los acuerdos bilaterales. A partir de este momento, el gobierno estadounidense fomenta la firma de TLC con los países latinoamericanos con los que todavía no había alcanzado un acuerdo. Sin embargo, tras el fracaso de ALCA, EEUU incorporó además del objetivo económico, la seguridad como meta a alcanzar. Como resultado, Estados Unidos logró firmar TLCs con México, Chile, República Dominicana y Honduras, Nicaragua, Panamá, Guatemala y el Salvador en la primera década de Siglo XXI.

Por otro lado, la Unión Europea ha tenido como objetivo ser un actor global y abrir su mercado a esta región, para lo cual apoya a estos países en vías de desarrollo en su proceso de incorporación a la economía mundial. La Unión Europea firma TLCs bilaterales con las economías más desarrolladas, como México y Chile. Sin embargo, para el resto de países organiza negociaciones con los distintos bloques comerciales existentes, es decir Mercado Común del Sur y Grupo Andino, La Comunidad del Caribe (CARICOM) y Foro del Caribe (CARIFORUM) y los países centroamericanos. A diferencia de los Estados Unidos, la Unión Europea ha tenido como meta desde el principio fomentar una cooperación económica real para alcanzar un modelo

interregional. China, por su parte, tal como establece el documento oficial, *China's Policy Paper on Latin America and the Caribbean*, sigue una estrategia o planificación de inversión extranjera directa de compañías estatales y negociación comercial con los países emergentes que tienen gran reserva de materias primas, recursos naturales y fuentes energéticas.

Al mismo tiempo, China firmó un TLC con Chile y está en fase de negociación con otros países latinoamericanos para conseguir sus objetivos políticos y económicos. Teniendo en cuenta que existen tres modelos, el modelo estadounidense, el modelo chino y el modelo europeo, la investigación profundizará en el funcionamiento real y analizará cuál de los tres modelos acabará siendo dominante en un futuro en Hemisferio Occidental.

En el contexto de la globalización, estos TLCs constituyen las características principales del Nuevo Regionalismo que nacen a partir de los años noventa, y buscan alcanzar el desarrollo político, económico y social. En las últimas dos décadas, cada región geográfica ha desarrollado sus modelos de integración económica, basado en TLCs. Por ejemplo, en Europa se crea la Unión Europea; en América del Norte se crea el TLCAN entre los Estados Unidos, México y Canadá; en el sureste asiático se consolida la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN); en el sur asiático se ha organizado la Asociación Surasiática para la cooperación Regional (ASACR); y por último, las naciones africanas han creado la Comunidad de Desarrollo de África Austral (CDA). Queda patente, por tanto, la tendencia de los Estados regionales a crear bloques comerciales a escala regional.

En base a investigaciones anteriores del regionalismo en el sistema mundial, Farrell considera que este se ha convertido en una tendencia en las últimas décadas,⁹ transformando el Nuevo Regionalismo en un fenómeno mundial. En general, el Nuevo Regionalismo modifica la naturaleza del Estado-nación en una tendencia nueva de Estados regionales. Siguiendo este argumento, Ohmae explica en sus investigaciones cómo este regionalismo fomenta la economía mundial y a su vez conduce a la expansión de productos y servicios a escala global.¹⁰ Los Estados regionales ya mencionados, tuvieron un papel especialmente relevante en América Latina, así como posteriormente en la integración económica a escala global.

Los estudios sobre la integración regional del Nuevo Regionalismo en la globalización, los planteamientos teóricos del regionalismo en el contexto de las relaciones internacionales, el viejo regionalismo y el Nuevo Regionalismo han debatido el papel del Estado en la integración regional en el contexto de las relaciones internacionales. Desde la perspectiva del viejo regionalismo, el papel del Estado como actor internacional es clave. Sin embargo, el Nuevo Regionalismo tiene un enfoque multidimensional en el cual, el papel del Estado se ve complementado en el proceso de la integración regional por otros factores sociales, políticos y económicos, además de otros actores no gubernamentales, bloques comerciales y Estados regionales a nivel mundial en la globalización.

Los estudios centrados en el Nuevo Regionalismo, utilizan los análisis cualitativos para explicar la transición del viejo al Nuevo Regionalismo. El viejo regionalismo fue la base teórica que fundamentó la creación de la Unión Europea en

⁹ Mary Farrell, Björn Hettne y Luk Van Langenhove, *Global Politics of Regionalism: Theory and Practice* (London: Pluto Press, 2005).

¹⁰ Kenichi Ohmae, "The Rise of the Region State," *Foreign Affairs*, Vol. 72 (Spring 2003), pp. 78-87.

los años cincuenta. En contraposición, el surgimiento del Nuevo Regionalismo, tras el final de la Guerra Fría, adopta un carácter multidimensional. Por su parte, el viejo regionalismo presentó una dinámica de integración que promovía el desarrollo de la economía con el objetivo de establecer un clima de paz y seguridad en Europa.

Por otro lado, el Nuevo Regionalismo se basó en las experiencias previas del proceso de la integración regional extrapolándolas fuera del continente europeo, e interconectando las antiguas experiencias con las que fueron surgiendo a lo largo de los años noventa en el sistema mundial.

Hettne resume la integración económica del enfoque del Nuevo Regionalismo (*New Regionalismo Approach*) de la siguiente forma:¹¹

1. La nueva integración es más profunda y supone un abanico más amplio de factores a tener en cuenta.
2. La gobernanza multinivel, en la cual el papel de Estado es ensombrecido por otros actores.
3. La transformación de las estructuras de poder, como consecuencia del surgimiento de nuevos actores.
4. El cambio de la estructura legal como consecuencia de la influencia internacional.
5. La cooperación multidimensional con grupos de Estados y actores no estatales

Los conceptos esenciales del Nuevo Regionalismo explican los nuevos fenómenos del sistema mundial y fueron desarrollados por la teoría del Nuevo Regionalismo de

¹¹ Bujón Hettne, Andrés Inotai y Osvaldo Sunkel, *Globalism and the New Regionalism* (London: Macmillan, 1999), p. xvi.

Hettne¹² desde los años noventa. La presente investigación se basa en los estudios realizados por Hettne, aplicados al caso concreto de la integración latinoamericana, haciendo especial hincapié en los acuerdos bilaterales y los multilaterales que ha llevado a cabo con Estados Unidos y la Unión Europea.

Los resultados del regionalismo de integración económica fueron condicionados a la creación del comercio y la diversificación del mismo,¹³ lo que aumentó el bienestar y estableció la cooperación entre bilateralismo y multilateralismo en el sistema mundial. Además, los países menos desarrollados tuvieron en cuenta los acuerdos preferenciales de comercio¹⁴ (en inglés: *Preferential Trade Agreement, PTA*) que ofrecieron los grandes mercados para apoyar su producción y el despegue industrial.

Los estudios realizados por Jagdish Bhagwati relativos a la dimensión económica del Nuevo Regionalismo, giran entorno a los conceptos de *Building Rock o Stumbling Rock*,¹⁵ que tratan de explicar cómo los TLCs dificultan o favorecen la integración regional en la era de la globalización. El enfoque de este autor será abordado posteriormente en esta investigación de la integración latinoamericana. En América Latina, EEUU, la UE y China son actores externos como *building rocks*, que apoyan la profundidad en el proceso de la integración latinoamericana en la integración económica global.

¹² Bujón Hettne, el profesor de la Universidad Gothenburg, define las características del Nuevo Regionalismo cuando responde el programa de la Comparación Regional de la Universidad de las Naciones Unidas.

¹³ Jacob Viner, *The Custom Union Issue* (New York: Carnegie Endowment for Peace, 1950).

¹⁴ Theodore H. Cohn, *Global Political Economy: Theory and Practice* (New York: Longman Pub. Group, 2009), p. 243.

¹⁵ Jagdish Bhagwati, *Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade* (New York: Oxford University Press, 2008).

El autor estadounidense, Wilfred Ethier investigó las influencias del Nuevo Regionalismo¹⁶ fijándose en el hecho de que la Unión Europea consiguiera completar la integración regional, y los Estados Unidos integraran a Canadá y México a mediados de los años noventa. Este autor fecha los inicios de la oleada contemporánea de regionalismo en estas dos experiencias, denominándolo el Nuevo Regionalismo. Siguiendo esta línea argumental trataremos de explicar el caso específico de América Latina.

En América Latina, el Nuevo Regionalismo no es un fenómeno novedoso, puesto que ya había tenido otras experiencias de integración regional que no resultaron ser infructuosas. El viejo regionalismo, al que se denomina de «primera generación» en América Latina, tuvo escasa vigencia y éxito, dadas las dificultades políticas. No obstante, estas fueron resueltas con la «segunda generación», es decir el Nuevo Regionalismo, centrado en la integración económica para solucionar el problema de la deuda pública, favorecer la reforma política y fomentar el desarrollo económico y social.

El proceso de integración económica en América Latina inició su camino desarrollando la cooperación política y económica basada en los Estados, transformando la estructura multidimensional e interconectándola a nivel mundial. Los resultados de este proceso se vieron influenciados por la globalización y sus estrategias de cambio sirvieron para promocionar la iniciativa privada y limitar el papel del Estado en la actividad económica.

¹⁶ En el artículo de Ethier, la ola contemporánea de regionalismo suele denominarse Nuevo Regionalismo. Wilfred Ethier, "The New Regionalism," *The Economic Journal*, Vol. 108, No. 49 (July 1998), pp. 1149-1161.

La primera experiencia de regionalismo latinoamericano fue la que anunció Simón Bolívar en el Congreso de Panamá de 1826, que consistía en la construcción de una unión política, sobre la cual, sin embargo, no se logró alcanzar una postura común. No obstante, este espíritu de cooperación regional y negociación política prevaleció como una meta a alcanzar en un futuro.

La integración económica del Nuevo Regionalismo diseña un modelo que fomenta el desarrollo del sector industrial y la protección arancelaria, como es el caso de América Latina. Es ilustrativo del viejo regionalismo, el proyecto de integración económica que puso en marcha Raúl Prebisch al crear la Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Con esta Comisión los países trataron de emular la experiencia de la UE, logrando desarrollar una política de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) que se centró en el proteccionismo y en la dimensión interna en los mercados de los países latinoamericanos. De este modo, Raúl Prebisch justificaba su propuesta argumentando que “en la medida en que crecen los ingresos, la proporción de la demanda de bienes primarios tiende a declinar, mientras que las importaciones industriales muestran un comportamiento inelástico.”¹⁷ De esta manera, Prebisch consideraba que la mejor manera de solucionar los problemas de América Latina era la industrialización, ya que con el tiempo se observaba un deterioro de los términos de intercambio.

Como resultado de esta experiencia, se promovieron iniciativas como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en 1960, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) en 1960, el Pacto Andino en 1969 y la Comunidad

¹⁷ Raúl Prebisch, “Commercial Policy in the Underdeveloped Countries,” *American Economic Review*, Vol. 49, No. 2 (May 1959), pp. 251-273.

del Caribe en 1973. Todas estas iniciativas asentaron las bases para el futuro desarrollo del Nuevo Regionalismo.

Sin embargo, dado el fracaso del proyecto CEPAL de Prebisch, el enfoque del Nuevo Regionalismo presenta una dinámica más abierta, que presta mayor atención a la dimensión exterior y con la cual la CEPAL adoptaba una postura más flexible y aperturista hacia el exterior. Por otra parte, está la Organización de los Estados Americanos (OEA) que es una organización internacional panamericana, que funciona como un foro político para el diálogo multilateral. Es importante tener en cuenta tanto el factor político como económico a la hora de buscar alcanzar una integración duradera y estable.

De hecho, los países de América Latina empezaron a reformar su estructura económica, en la que existían barreras políticas que dificultaban la integración. En el siglo XX se desarrolla el concepto de “Regionalismo Abierto”, que fue presentado por la CEPAL en 1994 que pretendió convertirse en el nuevo proyecto económico de integración, que buscaba disminuir la pobreza en la región. Desde otra perspectiva, los agentes externos también fomentaron la integración latinoamericana, puesto que esto suponía un beneficio para toda la sociedad internacional, al establecer un sistema con mayor seguridad y que se adaptaba mejor a la nueva realidad social que se había desarrollado tras el fin de la guerra fría.¹⁸

En este sentido, es importante tener en cuenta, en primer lugar, el papel preponderante de los Estados Unidos, que ha resultado ser un factor clave para

¹⁸ Jens-Uwe Wunderlich, *Regionalism, Globalisation and International Order* (VT: Ashgate Publishing Company, 2007), pp. 133-134.

facilitar el Nuevo Regionalismo y que ha ayudado a la integración económica mediante los acuerdos de libre comercio. Por otra parte, los Estados Unidos han alcanzado una postura privilegiada a la hora de determinar los asuntos de la agenda política y económica internacional, lo cual ha obligado a los países de América Latina a redefinir sus propias opciones y alternativas, readaptándolas al nuevo contexto internacional.

De ahí que nos preguntemos: ¿Qué efectos han tenido y tendrán en un futuro, los tratados bilaterales y multilaterales de libre comercio en las relaciones entre Estados Unidos, y América Latina? ¿Y que efectos ha tenido y tendrá, en la relación con la UE y China? ¿Cuáles son ahora los principios rectores de la integración latinoamericana? ¿Qué pasará con la integración latinoamericana que ha afectado por las políticas de Estados Unidos, la Unión Europea y China en las últimas décadas, en el contexto de la integración económica global del siglo XXI? Estas preguntas hacen referencia al pasado y presente de la integración, así como a las posibles perspectivas de futuro que podamos imaginar sobre el *status quo* de América Latina en las relaciones internacionales.

En la actualidad, la Unión Europea ha pasado a ser un actor fundamental del panorama internacional, que busca desarrollar en la medida de lo posible sus intereses políticos y económicos en América Latina. El documento «*Global Europe: Competing the World*»¹⁹ presenta los fundamentos de la competitividad europea, la cual se basa en políticas internas adecuadas y la apertura de los mercados a otras regiones del mundo. En lo que respecta a la acción exterior, la UE mantiene su compromiso a

¹⁹ The Commission of the European Communities, “Global Europe: Competing the World,” Brussels, 4.10.2006, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0567:FIN:en:PDF>.

favor del multilateralismo, promoviendo una liberalización de los intercambios más amplia y rápida en el marco de sus relaciones con el exterior.²⁰ La UE ha desarrollado los acuerdos de libre comercio con los países de África, Caribe y el Pacífico. Por otra parte, ha desarrollado los acuerdos de asociación económica (AAE, *Economic Partnership Agreements* en inglés) que está llevando a cabo en Latinoamérica, la Comunidad Andina y MERCOSUR.

Según los resultados de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 2010, los Acuerdos Comerciales Regionales (ACRs) notificados fueron unos 474²¹ entre los que están en la etapa de planeamiento, que ya se han negociado y los que están en vigencia. A partir de este fenómeno, los ACRs constituyen la integración bilateral para favorecer la proliferación de la liberalización del comercio del mercado del sistema multipolar de la globalización tras el fin de la guerra fría. Este es el Nuevo Regionalismo: los países o regiones se integran por los acuerdos bilaterales y multilaterales de libre comercio en el contexto de las relaciones internacionales desde los años noventa. Este panorama del Nuevo Regionalismo²² en América Latina afecta

²⁰ La Unión Europea, “Una Europa global: competir en el mundo,” *Europa*, http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/r11022_es.htm.

²¹ El OMC, define la integración regional de las negociaciones bilaterales y multilaterales de libre comercio. Y publica datos: “De los resultados de ACR 474, 351 fueron notificados de conformidad con el artículo XXIV del GATT de 1947 o el GATT de 1994; 31 de conformidad con la Cláusula de Habilitación; y 92 de conformidad con el artículo V del AGCS. En esa misma fecha, estaban en vigor 283 acuerdos. El número total de ACR en vigor ha aumentado constantemente, una tendencia que probablemente se agudizará con los numerosos acuerdos de este tipo que se están negociando actualmente, de los cuales el 90 por ciento son acuerdos de libre comercio (ALC) y acuerdos de alcance parcial y el 10 por ciento son uniones aduaneras.” Citado en la fecha 24/09/2010. http://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm

²² Según los resultados del Nuevo Regionalismo del OMC, “La conclusión de acuerdos comerciales regionales también puede generar más discriminación, pues los países que no son parte en un acuerdo y que no quisieran verse excluidos del mismo, se apresuran a concluir acuerdos con países que sí son parte en él. A esto se le conoce como el “efecto acumulativo” o el “efecto dominó” y es lo que explica gran parte de la actividad bilateral que se observa actualmente en Asia. También se da el fenómeno del “regionalismo aditivo”, es decir, la tendencia de los países a crear relaciones preferenciales con cada uno de sus interlocutores comerciales más importantes. En este caso, algunos países, en particular los países en desarrollo con pequeños mercados internos, corren el riesgo de ser dejados al margen y sufrir una marginación aún mayor.” Noticia Discurso del General Director Pascal Lamy, disponible en http://www.wto.org/spanish/news_s/sppl_s/sppl46_s.htm.

a la integración política y económica y es adoptado por los países, para insertarse en el sistema mundial y ser competitivos en la liberalización del comercio.

Como resultado, en la primera década del siglo XXI, los Estados Unidos firmaron el Tratado de Libre Comercio que integraba a la República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América (en inglés *The Dominican Republic – Central America-United States Free Trade Agreement, U.S.-CAFTA-DR*) en 2007, el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Chile de 2003. Al tiempo que la Unión Europea firmaba los acuerdos bilaterales de Asociación Estratégica UE-México de 2000 y UE-Chile de 2002. Los FTAs propiciaron una gran cantidad de inversión extranjera directa que llegó a ser de 1,472.744 millón dólares en 2009 y aumentó en 41,798 millones de dólares en 1980.²³

En efecto, los estudios de la integración económica reciente podrían investigar la negociación de FTA y su impacto en el desarrollo, el poder externo de los Estados Unidos, la influencia económica de la UE y la inversión del gobierno chino que juegan un papel importante en la integración latinoamericana en el contexto mundial. La integración latinoamericana se encuentra en una situación de incertidumbre porque se enfrenta a la transformación doméstica y a las influencias exteriores como el FTA del Norte-Sur con EEUU y la UE y con la independencia económica para insertarse en el sistema mundial en la era de la globalización.

La nueva generación del Nuevo Regionalismo ha ofrecido la oportunidad a los países latinoamericanos de desarrollar su propia integración económica con la

²³ United Nation Conference on Trade and Development, “World Investment Report 2009,” http://unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf.

implementación de dos modelos y mejorar el esquema doméstico latinoamericano para insertarse en el sistema mundial en siglo XXI. En el enfoque del Nuevo Regionalismo, los FTAs bilaterales han conllevado una nueva tendencia y un diseño contemporáneo de integración económica, como vínculo fundamental para la integración latinoamericana dentro de la economía mundial, cumpliendo los requisitos para la liberalización del mercado conseguir ser competitivos en el escenario internacional.

La tesis se divide en cuatro partes, avanzando de lo más general a lo más específico o particular. El punto de partida del trabajo es presentar y definir las principales tendencias que inciden en los resultados y las perspectivas de los panoramas que corresponden a la región estadounidense, europea, china y latinoamericana en el contexto de las relaciones internacionales. Igualmente, el eje de la parte teórica, es elaborar contextos específicos, por lo que solo se establecerá un marco que sirva de herramienta analítica para identificar la integración latinoamericana que se podría impulsar desde los Estados Unidos, la Unión Europea y China en el siglo XXI.

Para ello, presentaré la nueva preferencia de la integración latinoamericana en el contexto del Nuevo Regionalismo que constituyen los dos modelos de FTA, el desarrollado por Estados Unidos y el desarrollado por la UE, a los que hay que añadir el que empieza a desarrollar China. Asimismo los cambios que se han producido en el proceso de la integración y la transformación de la estrategia de ISI a *inward-looking* en un modelo de *outward-looking* y/o *market-oriented* y los intercambios en el mercado doméstico de la integración latinoamericana para insertarse en la economía mundial en el sistema multipolar.

Respecto a las reglas del sistema internacional, en la actualidad, los Estados-actores no estatales y las organizaciones internacionales tienen importancia en el proceso de la integración regional y son afectados por la estructura bipolar. Según el enfoque de seguridad, tras los ataques de 11 de septiembre de 2001 y el proceso de la globalización, los Estados Unidos no solo reconsideran sus motivaciones y objetivos principales de FTAs para los países latinoamericanos, sino también deben verse como reflejo de la reestructuración del sistema mundial. La UE busca desarrollar una estrategia y posición de actor global, para lo cual está aprovechando su influencia en el proceso de integración latinoamericana en el contexto de las relaciones internacionales.

Los objetivos centrales de los capítulos de EEUU, la UE y China analizan cómo los intereses económicos estadounidenses, europeos y chinos vislumbran las posibles estrategias de FTAs que impulsan la integración con los países latinoamericanos y favorece la apertura de la exportación para consolidar la política y la economía en tri-región. De igual manera, hay que considerar las estrategias de integración económica a largo plazo y en particular fenómenos como la evolución de los procesos de concertación e integración regional. En ese escenario, el Nuevo Regionalismo latinoamericano se relaciona con las estrategias diferenciadas de países de la zona como Chile promotores de acuerdos bilaterales de libre comercio con EEUU, la UE, y China; los acuerdos subregionales con Estados Unidos, tales como *U.S.-CAFTA-DR*, y el modelo institucional de interregionalismo de la UE con los países de la integración centroamericana y de MERCOSUR.

Con el actual crecimiento económico de China, se presenta la oportunidad para desarrollar las inversiones extranjeras directas en los países de América Latina como

Chile, Argentina, Venezuela, Brasil y América Central. China implementó su política externa con inversiones de compañías estatales que han ido construyendo las relaciones Sur-Sur con las naciones de la región. El gobierno chino ha actuado como nueva variable al ofrecer la oportunidad de la exportación de materias primas y recursos naturales de los países latinoamericanos y afectó a su modelo económico hacia América Latina en un futuro inmediato.

Quiero concluir mostrando los resultados, las perspectivas y tendencias globales en las relaciones entre Estados Unidos, la Unión Europea, China en América Latina y analizar qué modelo supone la mejor solución y opción integradora de Latinoamérica en el sistema mundial, si el modelo estadounidense, el europeo o el chino. En último lugar el autor analiza las perspectivas, los temas actuales y los desafíos futuros de integración económica global para América Latina. Sería una alternativa aceptable, para alcanzar un sistema de integración regional más abierto y el desarrollo de independencia económica en el escenario mundial del siglo XXI.

2. Objetivo

Los objetivos generales consisten en presentar y explorar la integración latinoamericana en el contexto del Nuevo Regionalismo de la globalización. Cómo interactúan y afectan al proceso de integración económica en América Latina los modelos de Estados Unidos, Europa y China en siglo XXI. Los objetivos de la tesis son los siguientes:

1. *El primer objetivo es describir cómo el Nuevo Regionalismo favoreció la integración latinoamericana desde los años noventa, aspecto considerado fundamental para la creciente integración económica inducida por los FTAs con EEUU y UE.*
2. *El Segundo objetivo es presentar los resultados de las políticas de Estados Unidos, la Unión Europea y China con respecto a América Latina significativos de la integración latinoamericana y explicar qué pasaría con las perspectivas que se crearon en la relación entre EEUU-América Latina, UE-América Latina y China-América Latina, respecto al proceso de la integración económica en América Latina, en el contexto de las relaciones internacionales actuales.*
3. *El tercer objetivo es describir y analizar cómo se concilian los objetivos de la política exterior económica del gobierno estadounidense, la Unión Europea y el gobierno chino con los compromisos y las cooperaciones de la integración económica en América Latina.*

Esta parte del trabajo presenta el estado de la integración latinoamericana y la cooperación interregional y extraregional, el papel de los Estados, el Nuevo Regionalismo y la política económica de los Estados Unidos, la Unión Europea y China en Latinoamérica, el énfasis puesto en las cuestiones actuales y los desafíos futuros de los países latinoamericanos, así como de los grupos económicos en el escenario mundial hasta del siglo XXI.

Respecto al estudio, los países latinoamericanos se encuentran en una compleja integración económica que se mueve aceleradamente hacia la coexistencia de posiciones múltiples de política comercial: multilateral, hemisférico, bilateral y unilateral en esta zona. Al mismo tiempo, el Nuevo Regionalismo latinoamericano ha reforzado los proyectos y los esquemas de la integración. Cada vez más se estiman los acuerdos bilaterales de libre comercio, los FTAs, con socios de fuera y dentro, entre los países del Norte-Sur, que los obligan a centrarse en un tratamiento más profundo de temas no arancelarios y con un análisis de la apertura de la actividad económica en el sistema mundial.

El primer objetivo es describir *cómo el Nuevo Regionalismo favoreció la integración latinoamericana desde los años noventa, aspecto considerado fundamental para la creciente integración económica inducida por los FTAs con EEUU y UE.*

Este objetivo presenta resultados significativos acerca de la política económica de América Latina y el estudio del concepto del Nuevo Regionalismo que influye en el proceso de integración latinoamericana. Tengo en cuenta las investigaciones sobre Nuevo Regionalismo que apoyan la cooperación económica en el proceso de la integración latinoamericana. Según el enfoque del Nuevo Regionalismo de Hettne²⁴ en el contexto de la integración regional, el Nuevo Regionalismo existe en el sistema multipolar de la política mundial integrado desde abajo hasta arriba y el proceso multidimensional en el contexto de las relaciones internacionales.

Los autores, De Lombaerde, Kochi y Ruiz, sostienen que algunos autores argumentan que la nueva ola de regionalismo está relacionada con una serie de transformaciones ocurridas durante los años ochenta y noventa. Transformaciones que se desarrollan de forma más interna con el fin de la guerra fría y el auge de la multipolaridad, la competencia entre los tres polos, Europa, Estados Unidos y Asia, la transnacionalización o globalización del comercio y la producción asociada al cambio tecnológico y la revolución informática; el crecimiento y volatilidad de los flujos financieros en el mundo y la adopción progresiva de políticas neoliberales, especialmente en materia de estabilización macroeconómica, apertura de mercados, el papel creciente del sector privado y la competencia.²⁵ Estos son los elementos

²⁴ Björn Hettne y András Inotai, *The New Regionalism: Implications for Global Development and International Security* (Helsinki, United Nations University, World Institute for Development Economics Research, 1994).

²⁵ Philippe De Lombaerde, Shigeru Kochi y José Ruiz (eds.), *Del Regionalismo Latinoamericano a la Integración Interregional* (Madrid: Fundación Carolina, 2008), pp.5-6. W. Andrew, Axline, *The*

relativos y considerados fundamentales que establecen y afectan a la integración económica en el contexto del Nuevo Regionalismo.

Terminada la guerra fría, la integración económica y la cooperación multilateral fueron factores importantes para los países que desarrollaban la política y la economía para el bien de sus sociedades, afectando a los cambios y a las condiciones del viejo regionalismo en el contexto de las relaciones internacionales. Ahora, los conceptos del Nuevo Regionalismo son un componente del sistema mundial que influye en la integración política y económica. Además, el Nuevo Regionalismo es una apuesta por la integración económica en América Latina que incorpora en las nuevas negociaciones de los TLCs, y que ha desarrollado en profundidad la liberalización en los procesos multidimensionales.

El nuevo proyecto del siglo XXI, de la integración de *UNU-CRIS* de la integración mundial de los Estudios Comparativos de la Integración Regional de la Universidad de la Organización en las Naciones Unidas (ONU) define la relación económica del TLC y el Nuevo Regionalismo como:²⁶

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 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, y se supone que el fenómeno puede ser estudiado por la teoría económica estándar.

Political Economy of Regional Cooperation: Comparative Case (New Jersey: Associated University Presses, 1994). Edward, D. Mansfield y Helen V. Milner, *The Political Economy of Regionalism* (New York: Columbia University, 1997). Shaun Breslin, Christopher W. Hughes, Nicola Philips y Ben Rosamond, *New Regionalisms in the Global Political Economy* (New York: Routledge, 2002). Sandro Sideri, “Globalization and Regional Integration,” *European Journal of Development Research*, Vol. 9 No. 1 (June 1997), pp. 38-82.

²⁶ Philippe de Lombaerde, “El Nuevo Regionalismo en América Latina,” *UNU-CRIS Occasional Paper*, O-2005/3, *UNU-CRIS Working Papers*, <http://85.10.198.45/UNU-CRIS-Working-Papers.19.0.html>.

En el contexto del Nuevo Regionalismo, la estrategia económica TLC es un esquema que comprende el fenómeno de la integración regional y profundiza en la actividad comercial en alguna zona del mundo.

La relación entre acuerdo comercial y el TLC de colaboración muestran los resultados en América Latina donde el TLC apoya la actividad económica para desarrollar las actividades del mercado y transformar el modelo de industrialización por sustitución de importaciones en un proceso de liberalización de comercio. El TLC Norte-Sur²⁷ es un instrumento que facilita la liberalización del comercio y amplía la profundidad de la economía en América Latina.

Igualmente, los Estados latinoamericanos han estado en el sistema multilateral y en el proceso de globalización para aumentar las dinámicas económicas. En cuanto a los resultados de Producto Interno Bruto en América Latina podemos observar el crecimiento del mismo desde 1961 hasta 2010, en la tabla n°2:

Tabla 2. América Latina: Tasa de Crecimiento de PIB a Largo Plazo, 1961-2010

Región	1961-2004	2008	2009	2010
Mundo	1,90	4,1	-2,2	2,7
Economías Desarrolladas (Países de Ingreso Alto)	2,62		3,3	2,3
Sureste Asiático	5,04		5,7	7,5
América Latina	1,54	4,8	-2,6	4,5

Fuente: CEPAL: Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010 y Banco Mundial: Global Economic Prospect 2010

²⁷ Está presente los acuerdos comerciales Norte-Sur como el TLC con los Estados Unidos y la UE, los países industriales. Según los autores, Joseph Stiglitz y Dussel Peters, el TLC de Nort-Sur está positivamente asociado con exportaciones e inversión extranjera directa en el sistema económico.

Se observa la dinámica de crecimiento de América Latina, situada en torno al 4.5%, a largo plazo y se la compara con la de otras regiones (Mundo: 2.7% y Economía desarrolladas: 2.3%). Los resultados no muestran mucha diferencia. De 1961 a 2010, el crecimiento de América Latina ha mejorado, en términos de PIB per cápita, con relación a otras regiones en la economía mundial.

En este sentido, los países latinoamericanos han firmado los TLCs no solo con los Estados Unidos sino también con la Unión Europea para abrir el mercado y expandir el comercio. También es cierto que los resultados de los acuerdos comerciales de libre comercio corresponden a la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto por la integración económica en América Latina.

El segundo objetivo de este trabajo es *presentar los resultados de las políticas de Estados Unidos, la Unión Europea y China con respecto a América Latina y explicar qué pasaría con las perspectivas que se crearon en la relación entre EEUU-América Latina, UE-América Latina y China-América Latina, respecto al proceso de la integración económica en América Latina, en el contexto de las relaciones internacionales actuales.*

En el sistema mundial, las integraciones regionales en base a los modelos de FTAs, profundizan el proceso de integración económica entre los países que firman FTAs con los Estados más desarrollados en la era de la globalización. De ahí que el objetivo de esta investigación sea caracterizar la integración económica entre EEUU y América Latina en el marco del proceso de integración regional y la economía política, y que, como consecuencia de esta cooperación mutua Norte-Sur, se atrae la participación de otra fuerza externa como es la UE en América. Esto es lo que quiere defender esta tesis. Desde los años noventa, la integración económica no ha sido solo una vinculación importante, sino que los países latinoamericanos han combinado este concepto con el FTA para adoptar un modelo de integración apoyando el desarrollo. En el sistema multipolar, los Estados Unidos tienen limitaciones en su ámbito de influencia, mientras que la Unión Europea se ha transformado en un actor importante y un actor global en el sistema multipolar y ha comenzado a participar en la integración latinoamericana.

En 1994 los Estados Unidos desarrollaron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que firmaron los FTAs con México y Canadá y empezaron a promover la integración regional en América. Por un lado, EEUU tuvo éxito en el esquema político económico del modelo del TLCAN-FTA, mientras que,

en 2005 sufrieron el fracaso en el Área de Libre Comercio de las Américas. Desde el punto de vista de los Estados Unidos, estos TLCs recientes en América Latina promueven una cooperación alternativa y gradual y deberán ser coherentes con estrategias de negociación más amplias, de ahí que México en 1994, Chile en 2004 y CAFTA-DR (República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América) en 2006 consolidaron su rol como centros conectores en el sistema de eje y radios (en inglés: *hub-and-spoke*) que se estaba creando en América.²⁸ Como consecuencia, Washington decidió entrar en nuevas negociaciones y estrategias económicas de libre comercio de tipo distinto, en base al modelo TLCAN de FTA, con los países latinoamericanos: primero con los de América Central, luego con Chile y después con Perú y Colombia para desarrollar la relación bilateral Norte-Sur en América. Esta situación va a crear un segundo *hub-and-spoke* que apoya la integración económica en América Latina.

En el proceso de la integración latinoamericana, los Estados Unidos impulsaron el tratado de libre comercio de integración latinoamericana en busca de la integración regional, que reemplazó a la iniciativa del Área de Libre Comercio de las Américas, y apoyaron los intereses políticos y económicos. Por otra parte, la Unión Europea ha empezado a establecer una relación bilateral que favorece la reforma política y la integración económica en ese continente latinoamericano, consiguiendo una apertura de mercados en otras partes del mundo donde se extiende la integración europea, por medio del multilateralismo y el interregionalismo, colaborando así en la integración latinoamericana para ayudarlo a integrarse también en el sistema mundial.

²⁸ Roberto Bouzas, "El Nuevo Regionalismo y el Área de Libre Comercio de las Américas: un Enfoque Menos Indulgente," *Revista de la CEPAL*, No.85 (April 2005), p. 16.

Desde los inicios del siglo XXI hasta el bienio 2006-2007, los países latinoamericanos negociaron con los Estados Unidos creando oportunidades para mejorar los esquemas de la integración. Esta estrategia de los Estados Unidos forma parte de su política exterior y alcanza el predominio de la negociación en ALCA y fortalece su hegemonía en América Latina. En la siguiente tabla 3 puede verse el panorama de TLCs en América Latina, a comienzos del año 2000.

Tabla 3: Acuerdos de Libre Comercio Entre Estados Unidos y América Latina

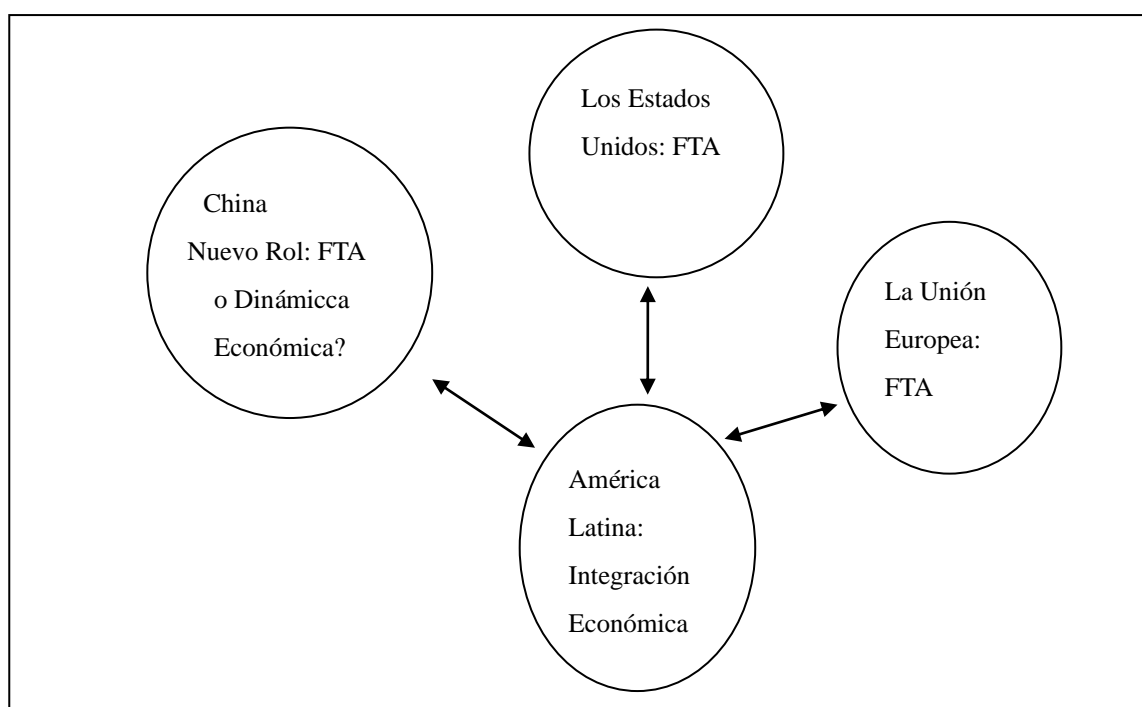
Estados Unidos con	Estatus	Fecha de Suscripción
México (TLCAN)	Vigente	17-12-1992
Chile	Vigente	6-6-2003
Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-RD)	Vigente	5-8-2004
Perú	Aún no vigente	12-4-2006
Colombia	Aún no vigente	22-11-2006
Panamá	Aún no vigente	28-6-2007

Fuente: Jaime Antonio Preciado Coranado (2008)

El gobierno estadounidense empezó a firmar tratado de libre comercio dado que le reportaba beneficios en el desarrollo de la economía y de la política exterior. Por este motivo, la Casa Blanca firmó el tratado de libre comercio con los países de América Central, República Dominicana, Chile, Perú, Panamá y Colombia fortaleciendo la relación económica y la hegemonía política, adaptándose a sus intereses nacionales y manteniendo su hegemonía y la influencia en el sistema mundial.

En siglo XXI, la UE también ha firmado acuerdos bilaterales de libre comercio con los países latinoamericanos impulsando su integración económica y ha apoyado la cooperación política y económica entre ambas regiones. A partir de este nuevo fenómeno de la integración latinoamericana, la UE también firma los FTAs con los países latinoamericanos estableciendo un vínculo a través del Atlántico, con países como México, Chile, y Centroamérica. Los tratados bilaterales y multilaterales no solo abren el mercado de la UE con otras partes del mundo, sino que atraen los beneficios económicos a la integración latinoamericana en la economía mundial. En el siguiente gráfico 1 puede verse la situación actual de la integración regional en América Latina.

Gráfico 1: La Integración de América Latina en el Sistema Mundial



Fuente: el diseño del autor, 2011

La integración latinoamericana es compleja porque se compone de acuerdos comerciales bilaterales con los Estados Unidos y la UE y negociaciones de sub-región e inter-región dentro de los países latinoamericanos. Al mismo tiempo aborda los

factores de integración de los estos últimos países en relación a la economía global de la región.

Además, China ha comenzado a penetrar en la región y a cooperar con los países latinoamericanos desde el momento en el que se incorporó a la OMC, por lo que la integración latinoamericana se centra ahora en la integración económica recibiendo el apoyo a su desarrollo de estados exteriores que participan en la cooperación bilateral y multilateral en el sistema mundial. Chile fue el primer país latinoamericano con el que China firmó un acuerdo de libre comercio, y al mismo tiempo consolidó su cooperación económica con otros países de América Latina. En la esfera política, el presidente del gobierno chino Hu Jintao y funcionarios de alto rango han visitado los países latinoamericanos con relativa frecuencia, algunos de los cuales, como es el caso de Argentina y Brasil, tienen la consideración de grandes potencias en Sudamérica. China también ha sabido estrechar sus relaciones bilaterales con Venezuela y Cuba, lo que le ha permitido equilibrar la intromisión estadounidense en Latinoamérica. Teniendo en cuenta los intereses puramente económicos el gobierno chino ha implementado una política que ha promovido y ha asistido a las empresas estatales a la hora de realizar inversiones en el exterior, lo que a su vez ha propiciado el aumento de las exportaciones de productos primarios obteniendo a cambio importar recursos naturales de Latinoamérica dentro del mismo proceso de integración latinoamericana en siglo XXI.

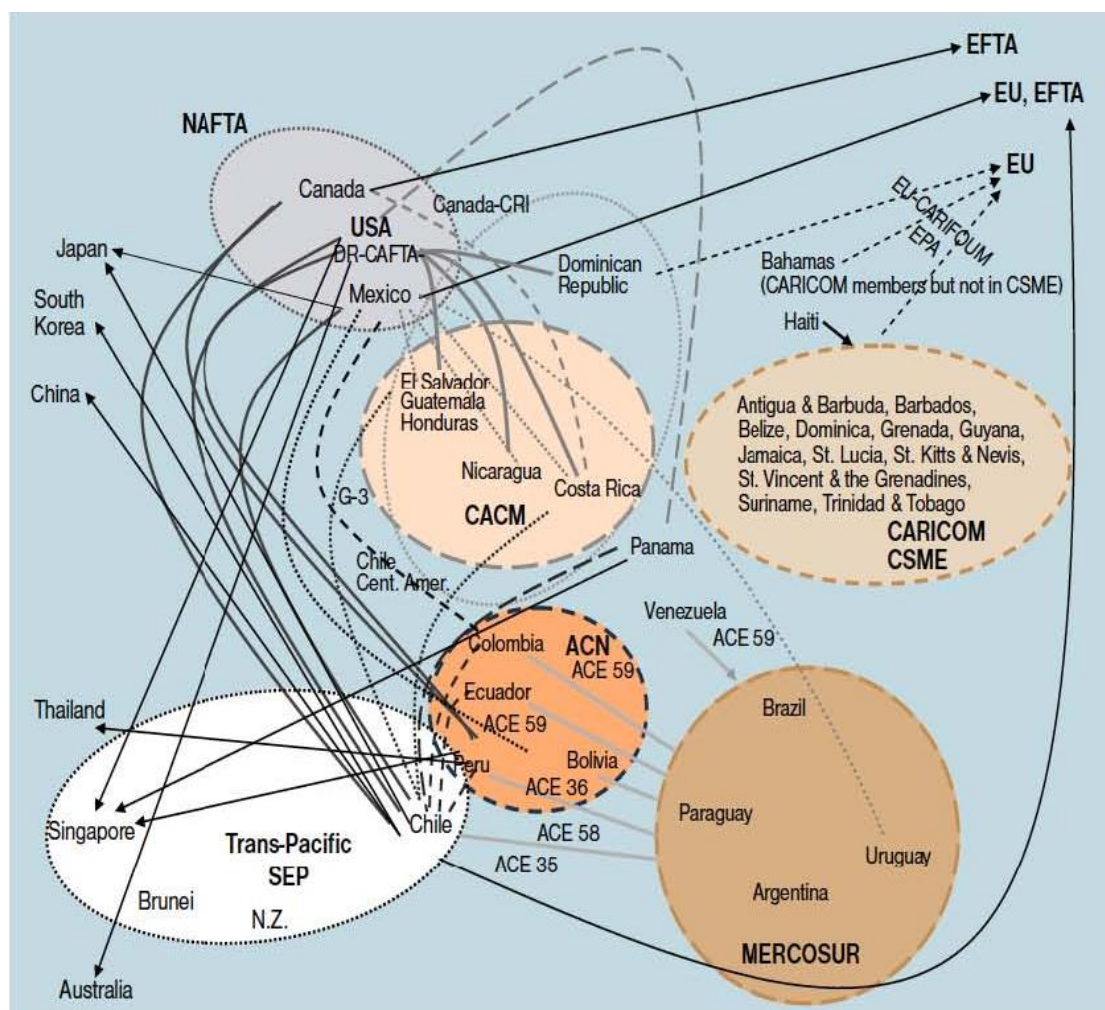
El tercer objetivo es *describir y analizar cómo se concilian los objetivos de la política exterior económica del gobierno estadounidense, la Unión Europea y el gobierno chino con los compromisos y las cooperaciones de la integración económica en América Latina.*

Desde los años noventa, el acuerdo bilateral es la herramienta más utilizada por los países en desarrollo para negociar con los países desarrollados, para obtener los beneficios mutuos de la relación del Norte-Sur en el sistema mundial. La Organización Mundial de Comercio (OMC), es la depositaria de estos acuerdos y una vez recibido informa al resto de países sobre su existencia. Esta organización es por tanto especialmente relevante para tener una visión global del entramado comercial existente. En 2010 la OMC había notificado 474²⁹ Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), que estaban en vigor. Por tanto, podríamos pensar que la propagación de este tipo de acuerdos comerciales a nivel internacional podría conducirnos hacia un cambio del comercio mundial y fomentar la integración regional y económica.

Según los efectos de ACRs en el sistema mundial, el escenario de los acuerdos preferenciales Norte-Sur en el continente americano podría concluir con el resultado que Anotoni Estevadeordal y Suominen presentan en el siguiente gráfico 2.

²⁹ El OMC, define la integración regional de las negociaciones bilaterales y multilaterales de libre comercio y publica los datos: “De los resultados de ACR 474, 351 fueron notificados de conformidad con el artículo XXIV del GATT de 1947 o el GATT de 1994; 31 de conformidad con la Cláusula de Habilitación; y 92 de conformidad con el artículo V del AGCS. En esa misma fecha, estaban en vigor 283 acuerdos. El número total de ACR en vigor ha aumentado constantemente, una tendencia que probablemente se agudizará con los numerosos acuerdos de este tipo que se están negociando actualmente, de los cuales el 90 por ciento son acuerdos de libre comercio (ALC) y acuerdo de alcance parcial y el 10 por ciento son uniones aduaneras.” Citado en la fecha 24/09/2010.
http://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm.

Gráfico 2: Los Acuerdos Regionales en América



Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, 2009

Los acuerdos bilaterales y multilaterales han formado un sistema de *Spaghetti Bowl*³⁰ que pueden representar una ventaja o una barrera para la integración latinoamericana. En otras palabras, la integración económica en los países latinoamericanos hasta el momento se ha desarrollado a nivel regional, sin lograr todavía insertarse en la red de acuerdos a nivel mundial que representa el sistema del *Spaghetti Bowl*. En la actualidad, los países latinoamericanos han empezado su proceso de integración económica con EEUU, la UE y China, a través de los TLCs que suponen la

³⁰ Marcelo Halperín, “Spaghetti Bowl o El Multilateralismo en Cuestión,” *Informe Integrar*, No. 67, junio de 2011, <http://www.comunidadandina.org/BDA/docs/CAN-INT-0048.pdf>.

realización de la primera fase del proceso de integración para esta región en la integración económica global.

El desarrollo de la investigación comienza con la descripción de los nuevos acuerdos comerciales, EEUU-CAFTA-DR, EEUU-Chile, UE-México, UE-Chile de integración regional abierta que parecen querer implantar un nuevo modelo de gobernanza, donde lo que prima es la creación de comercio, con el análisis de los países en desarrollo que no se limitan a generar las condiciones necesarias para atraer la inversión extranjera directa como estrategia a largo plazo, para hacer cumplir las reglas del mercado, considerando a la integración económica como un elemento previo a la globalización de la economía.

Como los estudios mencionados, entre el modelo estadounidense, *hub-and-spoke* Regionalismo³¹ (Soft Regionalismo³² o Neo-Hegemonía Regionalismo³³) y el modelo europeo, *Deep* Regionalismo (interregionalismo³⁴), ¿qué modelo podría insertarse en la integración latinoamericana? Después de la integración económica, en base al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, los Estados Unidos comenzaron con los FTAs de Estado a Estado estableciendo el esquema regional y bilateral de *hub-and-spoke* regionalismo, como lo denomina Gilpin «Neo-Hegemonía Regionalismo», y adoptó las características del TLCAN para promover el TLC

³¹ Ethan B. Kapstein y Michael Mastanduno, *Unipolar Politics: Realism and State Strategies after Cold War* (New York: Columbia University Press, 2003), pp. 319-352.

³² Jean B. Gruegel, "New Regionalism and Modes of Governance: Comparing US and EU Strategies in Latin America," *European Journal of International Relations*, Vol. 10, No. 4 (December 2004), pp.603-626.

³³ El autor, Robert Gilpin denomina la actitud de Neo-Hegemonía. Los Estados Unidos fundaron un modelo para reforzar la dominación en el sistema mundial cuando se encontraron el fracaso de la hegemonía. En Robert Gilpin, *War and Change in World Politics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), pp. 17-18.

³⁴ Angel Maria Casas Gragea y Marta Ochman, *Integración, Desarrollo e Interregionalismo en las Relaciones entre la Unión Europea y América Latina* (México: Porrula Miguel Angel, S.A., 2008).

bilateral con los países latinoamericanos. Con ello los Estados Unidos consiguieron la hegemonía en América Latina donde transformaron la estrategia económica, los TLCs, promoviendo en el proceso de la integración latinoamericana y enfatizando conservar esa preponderancia desde el Consenso de Washington.

Sin embargo, el modelo de la Unión Europea en su política exterior ha seguido una estrategia de *global governance*, es decir el plan de actor global, gracias a la cual ha logrado la creación y consolidación de grupos estatales y gracias a la cual también ha desarrollado el modelo cooperativo de *Community-drive*.³⁵ Por otra parte, la UE ha establecido pactos bilaterales y multilaterales que han fomentado la integración regional en América Latina. Al mismo tiempo, la UE se basa en el diálogo político, como instrumento institucional, que busca fomentar la cooperación política, económica y social en las relaciones entre ambas regiones en el sistema mundial.

Según algunos estudios, el modelo chino de expansión económica se encuentra en la fase de negociación de tratados de libre comercio con los países latinoamericanos. Al mismo tiempo, las compañías estatales (*state-owned companies*) han realizado inversiones en proyectos económicos, así como un gran volumen de IED en los países latinoamericanos para consolidar las relaciones bilaterales entre ambas regiones en el contexto de la política internacional de los últimos años. China todavía no ha elaborado una estrategia integral, en relación con los asuntos políticos y económicos, porque el gobierno solo firmó un acuerdo bilateral de libre comercio con Chile, Perú y Costa Rica y no prosiguió las negociaciones con otros. China está en la fase de negociación de un tratado de libre comercio con los países latinoamericanos y

³⁵ Lorand Bartels, "The Trade and Development Policy of the European Union," *European Journal of International Law*, Vol. 18, No. 4 (2007), pp. 715-756.

las compañías estatales han invertido en proyectos económicos de materias primas para consolidar las relaciones bilaterales entre ambas regiones. Al mismo tiempo, China ha sido considerada como un actor clave a corto plazo gracias a la elevada cantidad de IED que ha invertido en las últimas décadas en el proceso de integración económica que promueve y apoya la independencia económica de los países latinoamericanos.

Según su aproximación a América Latina, el modelo chino ha adoptado una estrategia empresarial en la cual las compañías estatales son el actor principal, caracterizado por el intercambio de materias primas e inversión extranjera directa con los países latinoamericanos. Sin embargo, China solo busca satisfacer sus intereses nacionales y no participa activamente en el desarrollo de la integración latinoamericana en la economía global. El modelo chino no adopta las características de Nuevo Regionalismo en América Latina.

Al comparar la estrategia china con la de EEUU y la UE, China parte de un planteamiento diferente que afecta al proceso de la integración latinoamericana en tanto que ofrece un modelo alternativo. El modelo chino ha aumentado solo el intercambio comercial entre los países pero no ha favorecido la integración intrarregional ni la global, aunque ha permitido a diversos Estados latinoamericanos liberarse en buena parte del peso de la deuda externa.

El modelo chino busca desarrollar el TLC bilateral, de Estado a Estado, sin embargo, la estrategia cooperativa del gobierno chino no se ha guiado por el multilateralismo y no ha negociado con los bloques comerciales en favor de una reforma política, ni ha cooperado para profundizar el proceso de la integración

latinoamericana. Además el modelo chino no persigue el respeto a las reglas de la Organización Mundial del Comercio. El modelo chino es “*China-Centric*”³⁶ que desarrolla la estrategia bilateral a través de TLC que satisface únicamente su demanda del consumo de materias primas en América Latina.

Por este motivo, desde mi perspectiva, el modelo chino para poder formar parte del proceso de profundización y ampliación de la integración latinoamericana, debe asumir y respetar las normas establecidas anteriormente por EEUU y la UE en América Latina.

Los tres modelos desarrollados refuerzan la integración económica de América Latina en la economía global y consolidan los principios del Nuevo Regionalismo ofreciendo beneficios y costes en la transformación política y económica de América Latina. Desde una perspectiva más amplia, estos tres modelos presentados más arriba han apoyado el desarrollo económico de América Latina, tendiendo un puente de unión que vincula a estos países con las economías más avanzadas del sistema económico mundial. En la conclusión del trabajo, tras haber analizado los tres modelos ya mencionados, realizaré una valoración propia, basada en un análisis cualitativo y cuantitativo, de cual de estas tres opciones consideras es más adecuada para la región y el contexto de América Latina en la economía global.

³⁶ Según la investigación de *Flying Geese Paradigm*, Shigehisa Kasahara indica el modelo chino es “China-centric” development pattern has been encouraged by China’s central authorities which have become more willing to undertake decentralization and liberalization measures. En Shigehisa Kasahara, “The Flying Geese Paradigm: A Critical Study of Its Application to East Asian Regional Development,” United Nation Conference on Trade and Development, Discussion Paper No. 169, http://mpa.ub.uni-muenchen.de/21881/1/PDF_Flying_geese_paradigm.pdf.

3. Marco Teórico

Para efectuar un análisis de los resultados consecuente con la integración latinoamericana se tienen en cuenta las teorías formuladas por Hettne y los colaboradores De Lombaerde, Devlin, Estevadeordal, Telò en su enfoque del Nuevo Regionalismo, ya que idearon el paradigma de los procesos económicos de la integración regional que tuvieron lugar en América Latina desde los años noventa hasta la primera década del siglo XXI. Estos conceptos se analizan desde el punto de vista de una nueva propuesta económica de la integración regional como vínculo para promover acuerdos de libre comercio entre los países latinoamericanos, y la importancia que concedían a la participación de los Estados en dicho proceso para atraer la inversión extranjera directa (IED) y desarrollar el PIB. (Véase Apéndice Planteamiento Teórico del Nuevo Regionalismo)

Por una parte, en la tesis se analizan los planteamientos y los objetivos del enfoque del Nuevo Regionalismo para llevar a cabo la integración latinoamericana con los modelos comerciales estadounidense y europeo como apoyo al Nuevo Regionalismo latinoamericano, los nuevos “roles” del TLC entre los países avanzados y los países desarrollados, que contribuyen a la apertura del comercio e insertan la economía doméstica en el sistema mundial y la inversión que desarrolla el PIB. Finalmente, se presentan las conclusiones de la investigación en este trabajo.

También se analizan los planteamientos del enfoque del regionalismo abierto en el proceso de la integración regional, la importancia de las ideas de la CEPAL del Nuevo Regionalismo en la integración económica que se considera como un nuevo paradigma del proceso de la integración regional y un modelo desarrollado en

América Latina tras la guerra fría.

Por otra parte, el autor de esta tesis va a investigar comparativamente los tres modelos de EEUU, la UE y China que han influido en el proceso de integración económica en América Latina, al haber alcanzado la independencia en el sistema económico mundial. En este trabajo, se discuten las ventajas y los defectos de los tres modelos a la hora de diseñar el proceso a inicios el siglo XXI.

4. Hipótesis

La globalización implica un proceso multidimensional que transforma los tiempos y los espacios de los Estados y los grupos estatales más allá de las fronteras. Para David Held, la globalización incluye el proceso independiente de la liberalización del comercio, el mercado financiero, la disminución de la influencia del Estado en la actividad económica y la internacionalización de los servicios y la tecnología³⁷ en el escenario internacional. En resumen, la internacionalización de la economía que transforma las reglas tradicionales para favorecer nuevas formas económicas en el sistema mundial.

Los fenómenos de la globalización han creado un nuevo proceso de integración global, de interdependencia internacional y de actividad transnacional dentro de los países en los campos políticos, económicos y sociales. Martin Griffiths presenta la interacción entre la globalización y la integración económica global como elemento constitutivo para la aceleración del proceso, la intensificación de la actividad y la cooperación política y económica promoviendo la interdependencia global entre los países en el contexto de las relaciones internacionales.³⁸

Por otra parte, los países menos desarrollados cambiaron el esquema de la economía en la era de la globalización. Respecto a este asunto, Sandro Sideri dice lo siguiente:³⁹

³⁷ David Held, "Democracy and Globalization, *MPIfG Working Paper 97/5*, May 1997, <http://www.mpifg.de/pu/workpap/wp97-5/wp97-5.html>.

³⁸ Martin Griffiths y Terry O' Callaghan, *International Relations-The Key Concepts* (Routledge: New York, 2002), p. 126-127.

³⁹ Sandro Sideri, "Globalization and Regional Integration," *European Journal of Development Research*, Vol. 9, No. 1 (June 1997), p. 49.

In the case of many LDCs⁴⁰ the need to adapt to globalization is complemented by the fact that the previous industrialization strategy namely import substitution, has come to be considered inadequate and to be replaced by one centered on exporting finished products and international competitiveness.

El autor indica la relación de reciprocidad de los países menos desarrollados y la globalización dentro del sistema mundial. De tal forma que las características de la globalización han influido en el cambio de la política industrial, ya que el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) demostró no ser adecuado para favorecer la exportación y la competencia internacional.

En América, el gobierno estadounidense negoció la unión aduanera con los países desarrollados y los menos desarrollados en las rondas de *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT). Los países latinoamericanos también participaron en las negociaciones comerciales, pero no obtuvieron ningún beneficio propio y establecieron un bloque aduanero. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe indica el fracaso del viejo regionalismo de la relación Norte-Sur de esta forma:⁴¹

Another reason for LDCs revived interest in regional integration is to establish a defense mechanism to offset some of the costs of even greater isolation resulting from any increase in protection in DCs⁴². Finally a reason that applies to both DCs and LDCs is the frustration caused by the slow progress of multilateral trade negotiations under GATT, although the creation of the WTO may ease this problem.

Se produce una falta de colaboración entre los países desarrollados y los países menos desarrollados porque los menos desarrollados crearon el mecanismo de la protección por las negociaciones de GATT. Al mismo tiempo, la función de la Organización Mundial del Comercio ofrece una solución alternativa reuniendo a los países en el

⁴⁰ El autor indica los países menos desarrollados.

⁴¹ ECLAC, *Open Regionalism in Latin America and the Caribbean Economic Integration as a Contribution to Changing Production Patterns with Social Equity*, (Santiago: Naciones Unidas, 1994), p.11.

⁴² Los países avanzados.

sistema multilateral.

América Latina se encontró con el cambio del modelo económico porque el modelo de industrialización por sustitución de importaciones no fue una forma adecuada en la promoción de la integración regional. Priscila Palacio comenta que “en el viejo regionalismo latinoamericano uno de los objetivos principales por los cuales se buscaba la integración regional era para favorecer el proceso de industrialización nacional, ya que se consideraba que el único medio para dinamizar las economías era el desarrollo industrial. En este modelo, el Estado cumplía un rol muy importante al asegurar el desarrollo industrial y actuar como regulador de la participación de los capitales extranjeros en dicho proceso.”⁴³

El viejo regionalismo se centró en el modelo de industrialización por sustitución de importaciones que ayudaba en la transformación y apoyaba el desarrollo de la industria para tener competencia en el mercado doméstico. En este proceso, el Estado representó un papel importante que impulsó el modelo de industrialización por sustitución de importaciones y controló las reglas del mercado para favorecer la industria doméstica en el proceso de la integración latinoamericana.

El nuevo paradigma de la integración económica de América Latina, basada en el contexto del Nuevo Regionalismo, produce los siguientes cambios: la apertura de los mercados y la atracción de capital extranjero a nivel multilateral, la injerencia de los gobiernos centrales, la creación de los *regional-states* y un nuevo modelo de gobernanza doméstica en el contexto de las relaciones internacionales.

⁴³ Priscila Palacio, “La Industrialización Nacional y el Papel del Estado, en el Viejo Regionalismo Latinoamericano y en el Nuevo Regionalismo Abierto Americano,” *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, No. 57, 2006, <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/la/>.

Ahora el Nuevo Regionalismo se transforma en un nuevo modelo de integración regional para recibir el capital extranjero y la inversión comercial en la economía mundial. Además el papel del Estado se transforma convirtiéndose el Estado, desde el punto de vista económico, en *regional-states* en el contexto de las relaciones internacionales. Al mismo tiempo, el Nuevo Regionalismo ha alimentado la cooperación multilateral para consolidar la integración económica y apoyar la eliminación de los territorios geográficos en la globalización. Podemos así proponer estas hipótesis de partida:

Hipótesis Primera- *La integración latinoamericana en la economía global mediante la negociación de los TLCs, basados en el Nuevo Regionalismo, sería un modelo caracterizado por una apertura más abierta al mercado mundial y la interdependencia económica para introducirse en el sistema económico mundial. El beneficio que obtienen las grandes potencias de este proceso de integración económica en la economía global depende de la inversión extranjera directa que han podido colocar en estos países.*

Hipótesis Segunda- *El modelo estadounidense, caracterizado como bilateralismo, hub-and-spoke, el modelo europeo caracterizado como interregionalismo y el modelo chino tienen distintos planteamientos de base en la negociación de los acuerdos preferenciales, los TLCs, en cuanto al proceso de integración latinoamericana en la economía mundial.*

Hipótesis Tercera- *Los tres modelos, el estadounidense, el europeo y el chino, actuando como fuerzas externas, tienen una cierta compatibilidad aunque son concurrentes y en cierto modo competitivos, si bien crean unos vínculos con los países latinoamericanos que afectan a su proceso de integración en la economía mundial.*

Hipótesis Primera- *La integración latinoamericana en la economía global mediante la negociación de los TLCs, basados en el Nuevo Regionalismo, sería un modelo caracterizado por una apertura más abierta al mercado mundial y la interdependencia económica para introducirse en el sistema económico mundial. El beneficio que obtienen las grandes potencias de este proceso de integración económica en la economía global depende de la inversión extranjera directa que han podido colocar en estos países.*

La integración económica posee, a su vez, dos dimensiones: una dimensión de *profundización* y otra de *ensanchamiento*.⁴⁴ Por una parte, la dimensión de *profundización* se refiere a la expansión de los diferentes aspectos o áreas funcionales y dimensiones de mercado que influyen en la expansión del mercado. Esta se desglosa en tres aspectos: un comercio más libre de *bienes y servicios*, por lo general mejorado mediante reducciones de aranceles y barreras no arancelarias al comercio que conducen a una expansión de las exportaciones; flujos más libres de *capital financiero* a corto plazo, en respuesta a las oportunidades de inversiones e importaciones; y un mayor flujo de capital a largo plazo en forma de inversión extranjera directa y ubicación de fábricas y decisiones de inversión. Por otra parte, la dimensión de *ensanchamiento* de la integración económica hace referencia a la expansión de una integración más profunda, en relación con la dimensión de profundización, en distintos países y regiones⁴⁵ en el sistema mundial.

⁴⁴ Rafael, Gomez y Morley Gunderson, "The Integration of Labour Markets in North America," en George Hoberg *North American Integration: Economic, Cultural and Political Dimensions* (Toronto: University of Toronto Press, 2001). George Hoberg, "Canada and North America Integration," *Canadian Public Policy/Analyse de Politiques*, No. 26, S 2, (August 2000), pp. 35-50. Morley Gunderson, "North American Integration and Globalization," en Patrick Michael Grady y Andrew Sharpe, *The State of Economics in Canada: Festschrift in Honour of David Slater* (Ottawa: Center for the Studing of Living Standards, 2000), pp. 355-375.

⁴⁵ Morley Gunderson, "North American Integration and Globalization," pp. 357.

Dada la globalización y el proceso de integración regional horizontal (al incorporar más miembros) y vertical (expansión a más áreas y con mayores sacrificios para la autonomía), el alcance comercial y político de los actores externos se fortalece en el desarrollo del mercado interior del país anfitrión.⁴⁶ Considerando la extensión de los bloques comerciales regionales y los tratados de libre comercio, que suponen la implantación de una política comercial internacional y han crecido gradualmente durante la globalización. Por eso, la integración latinoamericana se centra en estas dos dimensiones de *profundización* y *ensanchamiento*, que a su vez han favorecido las negociaciones de tratados de libre comercio con EEUU, la UE y China en el proceso de la integración, enmarcado en el contexto de la globalización.

En el contexto del Nuevo Regionalismo, la teoría recalca la importancia de *regional-states*, con nuevos estudios al respecto en el proceso de la integración regional. Los autores proponen los Estados regionales que empezaron a ser el núcleo de la integración regional gracias a sus intereses comunes por alcanzar un mismo acuerdo. En América Latina, los *regional-states* organizaron bloques comerciales en apoyo de sí mismos o sus miembros para la firma de FTA con terceros en el proceso de la integración regional. De hecho, Latinoamérica ha encontrado convergencia, apertura del mercado y transformación estatal en apoyo al proceso de integración económica.

Björn Hettne presentó el Nuevo Regionalismo indicando que “el nuevo forma parte de una transformación estructural mundial o globalización...un proyecto político cuestionaría la tendencia homogeneizadora de la globalización contemporánea

⁴⁶ The Latin American Center for Political Studies, “Integration and International Relations,” <http://celaep.org/en/work-areas/integration-and-international-relations.html>.

mediante el trabajo a favor de un orden mundial multicéntrico.”⁴⁷ Por tanto, en la actualidad en el sistema internacional, el Estado-nación sigue siendo un actor protagonista, sin embargo, han aparecido nuevos actores que influyen en las dinámicas de la sociedad internacional. Por ejemplo, las organizaciones internacionales y las empresas multinacionales. Como señala Antonio Sanahuja, “el Nuevo Regionalismo constituiría una estrategia para mejorar la inserción internacional de los actores estatales y no estatales, incluyendo la empresa privada, en el mundo trágico de la posguerra fría.”⁴⁸ En la globalización, el Nuevo Regionalismo revisa los cambios políticos y económicos, incluyendo América Latina, que se centra en la fuerza externa y diversidad de actores en el sistema mundial.

En términos generales, América Latina se ha sumido en un proceso de integración económica desde 1994. En estos momentos, los países latinoamericanos, o su conglomerado comercial, han negociado acuerdos bilaterales o multilaterales de libre comercio y planteado un nuevo modelo para mantener el crecimiento de la economía. Esos países han tenido que adoptar una nueva clase de integración económica, atrayendo un importante volumen de libre comercio y capital extranjero dada la transformación interna y los cambios externos en el sistema internacional.

De hecho, la integración económica latinoamericana estableció los conceptos fundamentales del regionalismo abierto, con el lanzamiento por parte de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de un modelo de libre comercio, servicios

⁴⁷ Björn Hettne, “El Nuevo Regionalismo y el Retorno a lo Político” <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/5/2/hett1102.pdf>.

⁴⁸ José A. Sanahuja, “Barreras y Obstáculos a la Integración en América Latina y el Caribe Del “Regionalismo Abierto” al “Regionalismo Post-Liberal.” Crisis y Cambio en la Integración Regional en América Latina,” *Anuario de Integración Regional de América Latina y el Caribe*, No.7(2009), <http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2009/02450.pdf>.

e industrias para la integración económica en 1994. Al mismo tiempo, los países latinoamericanos constituyeron grupos comerciales regionales como MERCOSUR, la Comunidad del Caribe (CARICOM), la Comunidad Andina (CAN), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y la Alternativa Bolivariana para América Latina y El Caribe (ALBA). Este modelo de integración económica se ha denominado “integración profunda” y se caracterizó por la interacción regional en los años noventa aunque presentaba limitaciones a la hora de expandirse por la región. Esta integración latinoamericana se caracteriza como “integración cerrada,”⁴⁹ según la cual algunos países cooperan entre sí dentro de una misma región. Los países de América Latina avanzaron en el proceso de la integración económica, pero se encontraron con dificultades, como la crisis financiera argentina de 1999-2002, un flujo reducido de capital extranjero y las carencias en libre comercio y liberalización económica.

Hoy, la integración económica latinoamericana ha adoptado el nuevo fenómeno *de facto* de la “integración abierta,” en el que los países han implementado una estrategia bilateral de FTA para abrir los mercados nacionales de y a otros países e integrarse en la economía mundial. Anteriormente, estos países habían experimentado el fracaso de ALCA, pero se propusieron abrir sus mercados y atraer inversión extranjera directa. Ejemplo de ello son los FTAs bilaterales latinoamericanos con otros países a nivel global como: Corea del Sur-Chile (2004), Japón-México (2005), Singapur-Panamá (2006), China-Chile (2006), Japón-Chile (2007), Singapur-Perú (2008) y China-Perú (2009).

⁴⁹ José Luis León-Manríquez, “Asían Noodle Bowl: La Integración Económica en el Este Asiático y Sus Implicaciones Para América Latina,” *Nueva Sociedad*, No. 228 (julio-agosto 2010), pp. 61-78. Gobierno de Chile, “Introducción a la Integración Internacional,” <http://www.cooperaciondescentralizada.gov.cl/escuele-68832>.

Según el informe, “*La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2011*” de la CEPAL,⁵⁰ América Latina se convirtió en la región del mundo en donde más aumentó el flujo de inversión extranjera directa, recibiendo por ejemplo 120,880 millones de dólares de inversión extranjera directa en 2010.⁵¹ Los países de América Latina registraron un crecimiento del 5.2% y del 3.8% en 2010 y 2011, respectivamente.⁵² Durante el período 2006-2009, EEUU suponía un 25% de la inversión extranjera directa en América Latina y aun habiendo bajado a un 17% en 2010, sigue siendo el principal inversor. En la última década, la UE también ha sido uno de los inversores mayoritarios, invirtiendo un promedio de 30,000 millones de dólares al año en la región, un 40% del total que recibe la región. Sin embargo, China ha aparecido como un inversor potencialmente protagonista, siendo autor de un 9% del total de la inversión extranjera directa que recibió América Latina en 2010 y se espera un gran aumento en los próximos años por el aumento de libre comercio entre China y América Latina.

Respecto al contexto actual de América Latina, estos países han sido un ejemplo del efecto dominó característico de la integración económica que atrae los capitales extranjeros por los TLCs para apoyar sus cambios internos y mejorar así su posición internacional. Según los resultados de los informes que publican la CEPAL, los tres socios comerciales principales de América Latina son los Estados Unidos, la Unión Europea y China, que han realizado una gran parte de la inversión extranjera directa

⁵⁰ RT, “Aumentó la Inversión Extranjera en América Latina en 2010,” RT Noticia, 5 de mayo de 2011, <http://actualidad.rt.com/economia/view/26855-Aument%C3%B3-inversi%C3%B3n-extranjera-en-Am%C3%A9rica-Latina-en-2010>

⁵¹ CEPAL, “América Latina y el Caribe Recibió 153.000 Millones de Dólares de Inversión Extranjera Directa en 2011,” CEPAL Comunicados de Prensa, <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/3/46573/P46573.xml&xsl=/prensa/tpl/p6f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>

⁵² Alfredo Arahuetes, “Las Inversiones Directas Españolas en América Latina en el Período 2001-2010,” Anuario Iberoamericano 2011, http://www.anuarioiberoamericano.es/pdf/2011/analisis/6_alfredo_arahuetes.pdf.

para obtener beneficios económicos en la región. El autor presenta los resultados de la inversión extranjera directa en América Latina en los siguientes capítulos de la tesis.

En la integración regional latinoamericana se pueden incluir diversos acuerdos que se explican en la tesis. Sebastián Sáez, señala su relación con la integración regional latinoamericana, indicando que el comercio exterior se ha transformado en una actividad dinámica y el comercio intrarregional se ha expandido de manera significativa.⁵³ La integración latinoamericana presenta un importante grado de apertura al mercado mundial, a través de la firma de TLCs con economías fuertes que la conectan con el mercado mundial, creando una nueva dinámica económica en la región. La integración económica mediante TLC ha sido la nueva tendencia, con la consiguiente apertura del mercado, lo que ha permitido a América Latina disponer de recursos económicos y grandes sumas de inversión extranjera directa, entrando a formar parte del entramado de la economía internacional. El modelo de integración económica es beneficioso para América Latina puesto que el aumento de la inversión extranjera directa le permite respaldar el crecimiento de la economía y ayuda también a desarrollar un mayor sentimiento de equidad con respecto al resto de países de la sociedad internacional.

La integración latinoamericana en el sistema económico mundial, mediante la firma de TLCs, ha favorecido el incremento del volumen de intercambios comerciales e inversiones con EEUU, la UE y China, creando un contexto que ofrece nuevas oportunidades y desafíos en un mundo cada vez más globalizado. Al mismo tiempo, la integración latinoamericana se ha extendido y profundizado al firmar estos acuerdos

⁵³ Sebastián Sáez, “La Integración En Busca De Un Modelo: Los Problemas De Convergencia en América Latina y el Caribe”, *CEPAL- Serie Comercio Internacional*, No. 88 (2008), p. 7.

comerciales, favoreciendo las inversiones extranjeras y libre comercio. Los países latinoamericanos han llegado incluso a desarrollar una lógica de competición para lograr obtener las mayores sumas de inversiones extranjeras directas o los acuerdos comerciales con condiciones más favorables. Esta situación en parte se debe al propio proceso de globalización, puesto que la competitividad está estrechamente relacionada con la incorporación al mercado mundial, y con obtener los puestos más ventajosos al entrar a ser parte de este mercado mundial.⁵⁴ Los TLCs extrarregionales son instrumentos que ayudan a estos países a entrar en la dinámica de la globalización, cuyo objetivo es la integración regional con vistas a una inserción completa en el mercado mundial.

Como ya hemos analizado, el modelo del Nuevo Regionalismo no ha insistido en el concepto estatocéntrico que permite la intervención de actores no estatales y cooperación entre países a nivel global. El modelo estadounidense realiza sus relaciones comerciales con Latinoamérica a través de compañías multinacionales. Por el contrario la UE basa sus relaciones comerciales y su apoyo a la integración en una perspectiva estatal de los países europeos, donde las relaciones vienen guiadas desde el gobierno y se engloba dentro de la política exterior común de la UE. Fuera de estos dos modelos queda el caso chino. El modelo chino hace una simbiosis de ambos, puesto que lleva a cabo sus relaciones con Latinoamérica a través de las inversiones de compañías estatales que, por otro lado, no son privadas sino que son empresas estatales que siguen los dictados marcados por el partido político. En la última parte

⁵⁴ Ken Shadlen, "Globalization, Power and Economic Integration: The Political Economy of Regional and Bilateral Trade Agreements in the Americas, *Journal of Development Studies*, Vol. 44, No. 1 (January 2008), pp. 1-20.

de mi estudio y como resultado de las investigaciones, se verifica que la hipótesis se ajusta a los fenómenos actuales de la integración latinoamericana.

Hipótesis Segunda- *El modelo estadounidense, caracterizado como bilateralismo, hub-and-spoke, el modelo europeo caracterizado como interregionalismo y el modelo chino tienen distintos planteamientos de base en la negociación de los acuerdos preferenciales, los TLCs, en cuanto al proceso de integración latinoamericana en la economía mundial.*

Gracias al análisis comparativo que vamos a llevar a cabo, podremos evaluar el rol de Estados Unidos, la Unión Europea y China como protagonistas en el proceso de integración latinoamericana en la economía mundial. El *New Regionalism Approach* de Hettne que nos sirve como modelo de estudio comparativo del Nuevo Regionalismo, señala la transformación del orden mundial desde el final de la guerra fría.

Esta hipótesis examina el caso latinoamericano y la elección u obtención de ventajas de los tres modelos en el sistema mundial. Presenta tres esquemas de la integración económica que establecen y/o refuerzan la integración económica latinoamericana en el contexto de las relaciones internacionales. Las investigaciones de la tesis muestran que la estrategia económica de EEUU se centra en el bilateralismo, es decir, la cooperación comercial en la integración regional para apoyar sus intereses políticos y económicos, mientras que la UE atiende a la cooperación multidimensional, como pacto bilateral y multilateral e implementa el orden institucional regional, diálogo-político, para constituir las relaciones mutuas de ambas regiones en el contexto de las relaciones internacionales. Además, la estrategia

del gobierno chino ha ofrecido las inversiones comerciales, incluyendo objetivos políticos y económicos, con los países que afectan el proceso de la integración latinoamericana.

En la actualidad, el modelo estadounidense de *Soft-Regionalism* se centra en el FTA bilateral y crea el sistema de *hub-and-spoke* para favorecer la exportación y liberalización del comercio de los Estados Unidos. Mientras, el modelo europeo, interregionalismo, se dedica a la profundización de la integración multidimensional reformando la política y desarrolla la economía para ampliar el mercado de la UE en América Latina. El modelo chino está en condiciones de ser un importador de recursos naturales y materias primas en el proceso de la integración latinoamericana.

En el modelo estadounidense señalamos que EEUU ha firmado acuerdos de libre comercio con países de América Central ayudando a establecer un mercado común desde el que promocionar el libre comercio. Tras los atentados del 11S, EEUU ha implantado acuerdos de libre comercio por razones políticas y económicas con los países que han apoyado sus políticas en el mundo. En 2009, el comercio total EEUU-Latinoamérica representó el 20%. América Central es el 15º socio comercial de EEUU en el mundo. En la actualidad, el gobierno de Obama desea establecer relaciones pragmáticas con Brasil que consoliden sus influencias políticas y económicas en Suramérica.

En el modelo europeo, la UE ha promocionado una nueva asociación estratégica, con el resultado de la creación de un mercado exterior para sus miembros con intereses económicos en Latinoamérica. Tras firmar acuerdos de libre comercio con países latinoamericanos, la UE se convirtió en el segundo socio comercial, con

muchas actividades económicas y el lanzamiento de la cooperación multilateral con países de América Latina. La UE también desea reconstruir sus relaciones políticas y económicas con MERCOSUR, dado su interés en mantener el crecimiento de su desarrollo económico. Ambos tienen un plan estratégico con MERCOSUR que ha reportado beneficios mutuos del libre comercio.

El modelo chino no solo ha ofrecido motivos políticos sino también incentivos económicos al proceso de la integración latinoamericana en la economía mundial. En el campo de la política, China solo quería ganar el status de *market economy* en el sistema mundial. Además, el gobierno chino se centra más en sus propios intereses económicos en América Latina. Las compañías estatales chinas (*state-own enterprise*) han realizado multitud de inversiones extranjeras directas en países ricos en recursos naturales, en apoyo de sus industrias para transformar la región. China firmó su primer FTA bilateral con Chile y ha suscrito diversos acuerdos comerciales con países sudamericanos. El “auge económico chino” es la alternativa para Latinoamérica, permitiéndole entender el valor del capital extranjero y la integración en la economía mundial.

Dado el desarrollo económico de China en los últimos años, este país se ha convertido en uno de los principales consumidores de petróleo y materias primas, necesidades que busca en el mercado internacional, lo cual es de particular interés para América Latina. En la tabla 4 se indica la evolución de la participación de China como consumidor internacional de productos básicos:

Tabla 4. Consumo de China de Productos Básicos (% consumo Mundial)

	Petróleo		Cobre		Soja		Maíz	
	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005
EEUU	25,4	24,6	19,9	13,5	29,3	25,1	6,5	6,1
Zona Euro	17,9	16,9	26,7	20,7	6,3	6,7	2,9	2,3
China	6,3	8,5	12,7	21,6	18,8	25,5	17	19,1
Mundo	61,1	60,5	31,8	36,9	42,6	40,4	39,9	39

Fuente: Cuadernos de Economía (2009), p.76.

En 2000, China fue el tercer consumidor mundial de materias primas, tras EEUU y la zona euro. En 2005, China se convierte en el primer consumidor mundial de cobre, soja y maíz y lo cual es muestra clara de su gran crecimiento económico, a excepción del petróleo en el cual EEUU seguía liderando las estadísticas. En el proceso de la integración latinoamericana, también ha desarrollado un papel importante al convertirse en el mayor inversor comercial en Chile, Brasil y Argentina, que son a su vez, los países que tienen una mayor cantidad de recursos energéticos y/o materias primas.⁵⁵

Tras la firma del TLC entre China y Chile en 2006, China se ha convertido en el primer importador de cobre de este país siendo uno de los mayores productores de cobre del mundo. Las cifras muestran esta evolución clara: en 2003 Chile exportaba a China un 35% de su producción total; ya en 2010 aumentó a un 57%. Además, China ha invertido en Argentina, país con gran producción agrícola, siendo el origen del 61% de las importaciones de soja de China; mientras que el volumen de exportaciones

⁵⁵ Colombia es un socio importante que exporta el petróleo y las materias primas a China. Según la investigación de l Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, indica que “poco a poco, Colombia sigue conquistando el mercado asiático con sus productos. Así se reflejó en el balance del primer semestre del 2012, ya que las ventas a China aumentaron el 227%, mientras a Singapur crecieron (6.740%) y a Malasia (3.355,4%).” El País, “Colombia Sigue en la Conquista del mercado Asiático,” 14 de mayo de 2012, <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/colombia-sigue-en-conquista-asia>.

de soja hacia China aumentó un 34% durante el período 2004-2005. La relación comercial entre China y Brasil también se ha visto favorecida en la última década. En 2003 la balanza comercial de Brasil cerró con un saldo positivo de 2,386 millones de dólares. Sin embargo, en 2010 cerró la balanza comercial con un saldo positivo de 5,193 millones de dólares. Este crecimiento del saldo positivo se debe a la gran cantidad de productos derivados del petróleo, hierro, acero, productos derivados de la soja y otros productos alimenticios que importó China desde este país.⁵⁶

En el informe de Banco Central de Chile, Jaramillo, Lehmann y Moreno indican que América Latina “se encuentra en una relación positiva y significativa entre la actividad de China y la evolución del precio de metales, combustibles y productos agrícolas, especialmente los dos primeros grupos. El ciclo económico de América Latina se encuentra correlacionado positivamente con el de precios de materias primas y la actividad económica de China.”⁵⁷

Según un informe de la CEPAL, el precio de los alimentos y de las materias primas ha aumentado fuertemente porque la curva de la producción y del consumo no se halla en equilibrio.⁵⁸ En un reciente informe, el Estudio Bein & Asociado de Argentina, Marina dal Poggetto, directora y economista del centro, analiza la fuerte subida de precios en América Latina de las materia primas causado por la demanda

⁵⁶ Evan Ellis, “El Nuevo Romance Chino con América Latina: Comprendiendo la Dinámica y las Implicaciones Regiones,” *Air & Space Power Journal*, Vol.3, (Septiembre, 2006), <http://www.airpower.maxwell.af.mil/apjinternational/apj-s/2006/3tri06/ellis.html>.

⁵⁷ Patricio Jaramillo, Sergio Lehmann y David Moreno, “China, Precios De Commodities y Desempeño De América Latina: Algunos Hechos Estilizados,” *Cuadernos de Economía*, Vol. 46, (Mayo 2009), pp. 67-105.

⁵⁸ CEPAL, “Análisis de los Mercados de Materias Primas Agrícolas y de los Precios Alimentos,” Documento de Trabajo, Agosto, 2008, http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/33289/Doc_mercmatprimas2.pdf.

China.⁵⁹ Según el análisis de Miguel Bein, consultor del ex secretario de Política Económica argentino, los precios de las materias primas han crecido un 25% en América Latina con respecto a los precios anteriores a la crisis financiera global.⁶⁰ El causante de esta transformación comercial a nivel internacional es la gran necesidad energética de China. En 2009 China por sí sola acumulaba cerca del 40% de la demanda mundial de cobre, y era comprador de un 33% de las ventas totales de cobre de Chile.⁶¹

En lo referente a la venta de soja, Argentina también aumentó la cantidad que vendía al gobierno chino, pasando del 8.8% en 2009 al 20% en 2010. China importó 11,2 millones de toneladas de soja argentina, 198.8% más que en el año 2009.⁶² Brasil prevé que las importaciones de hierro por parte de China se dupliquen, puesto que en 2004 eran de 208 millones de toneladas y en 2010 alcanzaron los 400 millones de toneladas, según datos del Instituto Internacional de Hierro y Acero.⁶³

El comercio exterior latinoamericano está fundamentalmente enfocado hacia su vecino EEUU. El Estado más dependiente del mercado estadounidense es México, que realiza con EEUU un 78.8% de su comercio exterior. Sin embargo, tan sólo un 3.7% del comercio exterior de Chile va dirigido a EEUU, en Argentina un 7% y en Brasil un 9.6%. A la estancada Unión Europea llega el 14.9% de las exportaciones

⁵⁹ Marina dal Poggetto, “¿Es sostenible el Rally De Los Precios De Los Commodities?”

<http://www.estudiobein.com.ar/prensa/detalle.asp?IDNota=140>. Alejandro Rebossio,

⁶⁰ Miguel Bein, “El Pato y La Boda,” <http://www.estudiobein.com.ar/Prensa/detalle.asp?IDNota=81>.

⁶¹ Comisión Chilena de Cobre, “Anuario de Estadísticas del Cobre y Otros Minerales, 1990-2009,” <http://www.cochilco.cl/productos/descarga/anuarios/anuario2009.pdf>.

⁶² Argentina en Noticias, “Crece la Exportación Argentina de Aceite de Soja a China,” Economía y Negocios, 19 de diciembre, 2011,

http://www.argentina.ar/_es/economia-y-negocios/C10517-crece-la-exportacion-argentina-de-aceite-de-soja-a-china.php.

⁶³ Robin Paxton y Chikafumi Hodo, “El Precio Del Mineral De Hierro Seguirá Subiendo,” Expansión, 03-02-12,

<http://foros.expansion.com/laboratorio/69670-precio-del-mineral-de-hierro-seguira-subiendo.html>

latinoamericanas. El porcentaje de comercio exterior hacia la UE es de un 21.4 % en Brasil y un 16.5 % en Argentina, en cambio, Chile tan sólo es de un 6.8%.⁶⁴

Además, el modelo que siguen los acuerdos de libre de comercio, instrumento de la integración económica de América Latina, engloba muchos actores de la economía mundial no solo regional sino también trans-regionales. Por ejemplo, Estados Unidos cuenta con acuerdos de libre comercio con Jordania, Australia y Singapur, además de Chile y los países de América Central. De hecho, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) representa el 21% del comercio de Estado Unidos, frente al 42% que representa la UE-MERCOSUR ha triplicado su volumen comercial desde 1994, provocando la solicitud de ingreso de Chile junto a los países andinos. Dado que MERCOSUR y otros bloques comerciales regionales comercian más del doble con EEUU que entre sí, el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) logró aumentar el comercio en la región de una forma considerable, aunque ha ido en declive desde 2005.

Si bien la integración latinoamericana no ha progresado según lo previsto dentro del proceso de integración regional, conviene prestar atención a los distintos modelos bilaterales que han ido emergiendo: EEUU-América Latina, UE-América Latina y China-América Latina.

En conclusión, podemos decir que los tres modelos analizados buscan alcanzar una mayor integración económica en América Latina, pero no debemos olvidar que

⁶⁴ Alejandro Rebossio, "Qué Países Se Beneficia Más De Las Materias Primas," El País, 07 de febrero, 2012, <http://blogs.elpais.com/eco-americano/2012/02/qu%C3%A9-pa%C3%ADses-se-benefician-m%C3%A1s-de-la-bonanza-de-las-materias-primas.html>.

también tienen repercusiones negativas como la subida de los precios de las materias primas en estos países. Esta parte de la tesis describe cómo los países de América Latina han implementado acuerdos de libre comercio como instrumento económico para avanzar en el proceso de la integración económica y obtener más inversión extranjera directa de los países externos, alcanzando un equilibrio entre los países vecinos y aumentando la profunda cooperación del proceso de la integración económica con tres modelos en el sistema mundial.

Hipótesis Tercera- Los tres modelos, el estadounidense, el europeo y el chino, actuando como fuerzas externas, tienen una cierta compatibilidad aunque son concurrentes y en cierto modo competitivos, si bien crean unos vínculos con los países latinoamericanos que afectan a su proceso de integración en la economía mundial.

Los tres modelos, el estadounidense, el europeo y el chino, actúan como fuerzas extrarregionales en la nueva ola de la integración latinoamericana. Estos modelos tienen puntos en común, aunque compiten entre sí. En la actualidad, son estas fuerzas extrarregionales las que han favorecido la integración económica de los países latinoamericanos en la economía mundial. Los cambios de los modelos de inversión y comercio, combinados con las asimetrías de poder a nivel internacional e interno, contribuyen a la difusión y proliferación de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales en el contexto de las relaciones internacionales.

Globalmente, la integración latinoamericana cuenta con la experiencia del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, que se centra en desarrollo interno y en el comercio intrarregional entre los socios en América Latina.

Desde los años ochenta hasta los años noventa, la integración regional se fundamentó en los proyectos de integración centroamericana, el mercado común latinoamericano, MERCOSUR y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio poniendo el énfasis en la integración subregional entre los bloques comerciales. En el contexto del Nuevo Regionalismo y del regionalismo abierto de la CEPAL, la integración latinoamericana se ha ido asociando con socios exteriores, como respuesta a la situación actual de interdependencia del sistema mundial.

Desde un punto de vista histórico, Estados Unidos fue pionero en añadir a su política exterior elementos ideológicos y de asistencia económica hacia los países latinoamericanos. Durante la Guerra Fría, los Estados Unidos consolidaron sus relaciones políticas y económicas con aquellos países latinoamericanos con los cuales podían aliarse para frenar la influencia soviética. Es por este motivo que la mayoría de países latinoamericanos, excepto Cuba y Venezuela, adoptaron el modelo económico estadounidense “el modelo del libre mercado,” el cual requería una reforma política y económica profunda en el continente americano.

Para consolidar las relaciones entre EEUU y América Latina, EEUU desarrolló el Consenso de Washington que establecía normas de política económica para fomentar las inversiones de sus empresas multinacionales, impulsar el crecimiento económico y lograr la apertura y la liberalización del mercado. Durante la Administración Clinton, EEUU fundó el TLCAN, el cual ampliaba su mercado y profundizaba en la integración latinoamericana. Durante la Administración Bush se buscó fomentar el mercado de libre comercio, mediante la firma de acuerdos bilaterales y multilaterales de libre comercio con los países latinoamericanos, buscando consolidar la economía de libre mercado y prometiéndoles grandes beneficios como contrapartida.

La Administración Bush trató de establecer una plataforma de TLC, en la cual los Estados Unidos eran el centro de operaciones intentando implantar su modelo económico en la región y ayudar a estos países a integrarse en la realidad económica mundial. Por otra parte, la Administración Obama ha implementado políticas económicas para fomentar las relaciones amistosas con los países de América del Sur, lo cual supone además nuevas oportunidades industriales para Estados Unidos.

En el proceso de integración latinoamericana, la Unión Europea es el segundo mayor socio comercial que tiene intereses políticos e históricos y ha desarrollado programas económicos apoyando la integración latinoamericana en la economía global. Desde los años noventa, la UE ha desarrollado un diálogo político con Latinoamérica, a través de cumbres, que han normalizado las relaciones y han dado lugar a una agenda política, económica y social coordinada entre ambas regiones. En las cumbres ya mencionadas, la UE se centra en los derechos humanos, en el sistema democrático y en la reforma política. Para consolidar su papel de actor comercial, la UE ha desarrollado acuerdos comerciales de asociación con los países latinoamericanos que le ofrecen grandes oportunidades de inversión. En la actualidad, la política exterior de la UE se centra en lograr un papel de actor global que abarque los temas de la agenda económica, política y diplomática en el proceso de integración económica, y poder así impulsar mediante la cooperación y el desarrollo de las relaciones con América Latina este proceso de integración.

Desde el punto de vista de China, el gobierno chino mantiene una presencia económica y política en América Latina, mediante los proyectos de las compañías estatales centradas en la inversión comercial en recursos naturales y la importación de materias primas desde los países más importantes latinoamericanos en la actualidad.

En términos generales, se puede afirmar que China es un Estado con gran potencial del conocido grupo de los *BRICS*.⁶⁵ Su política exterior ha desarrollado una normativa para mantener su presencia en el contexto de las relaciones internacionales. Por este motivo, China comenzó a negociar los acuerdos comerciales con los países de Suramérica logrando el gobierno chino convertirse en un socio importante en la relación Sur-Sur.

En la actualidad, los tres modelos han ofrecido incentivos políticos y económicos que favorecen la integración latinoamericana en la economía global. Al mismo tiempo, los tres socios mencionados han intentado en la consecución de beneficios mutuos para lograr alcanzar los acuerdos multilaterales y bilaterales ya explicados. Esta hipótesis debería examinar los resultados de los tres modelos y evaluar qué modelo ha sabido adaptarse mejor al contexto del continente americano.

En conclusión, la investigación verificará las hipótesis de los tres modelos que tienen influencias económicas en la integración latinoamericana a nivel global, y ofrecerán ideas para mejorar las dinámicas de cooperación, basadas en el libre comercio, entre esta región y el resto del mundo. La nueva ola de integración, cuyo instrumento protagonista son los TLCs, supone una oportunidad básica para los países latinoamericanos y confirma el predominio del modelo estadounidense, europeo y chino de esta tesis. Esta tesis va a analizar los resultados obtenidos por TLCs que han firmado EEUU, la UE y China y los impactos que estos han tenido en el proceso de integración regional y comprobará las incoherencias e incompatibilidades entre los tres modelos.

⁶⁵ BRIC es la palabra para referirse conjuntamente a Brasil, Rusia, India y China que son los poderes potenciales en economía internacional.

5. Metodología

Al comenzar esta tesis se realizó un análisis bibliográfico que serviría a posteriori de base para elaborar el marco teórico, el enfoque más analítico de toda la investigación. Se elevó a cabo mediante un análisis de fuentes bibliográficas, libros, documentos originales y oficiales, la revisión de informes y datos de organizaciones internacionales, como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Fondo Monetario Internacional (FMI), y la Organización de las Naciones Unidas, así como las reflexiones críticas de autores e investigadores mundiales.

Para realizar el análisis de estos estudios y de los documentos sobre los resultados de la integración latinoamericana se ha aplicado una metodología de análisis cualitativo, desarrollada a lo largo de los distintos capítulos de la tesis: la primera parte de análisis bibliográfico y documental, la segunda parte de la tesis que incluye las investigaciones recopiladas de autores internacionales, así como estadísticas de institutos internacionales relevantes para la integración latinoamericana relacionados cada uno con las relaciones presentes con cada uno de los tres modelos: Estados Unidos, la Unión Europea y China. En la fase de análisis bibliográfico y documental se han revisado las documentaciones oficiales e institucionales, así como las investigaciones realizadas por autores internacionales que investigan la integración regional en América Latina. También se revisaron las fuentes académicas existentes para cada uno de los tres modelos de relaciones con América Latina.

El objetivo de la metodología en la investigación es entender los fenómenos de la integración económica y evaluar las opciones estratégicas de la política y la economía

en América Latina donde tiene lugar el inicio del enfoque del Nuevo Regionalismo a partir de los años noventa. A continuación, voy a analizar las estrategias de la integración latinoamericana en el aspecto cuantitativo de la nueva oleada de acuerdos regionales y el aspecto cualitativo de los contenidos, los cambios y las transformaciones de los acuerdos comerciales en América.

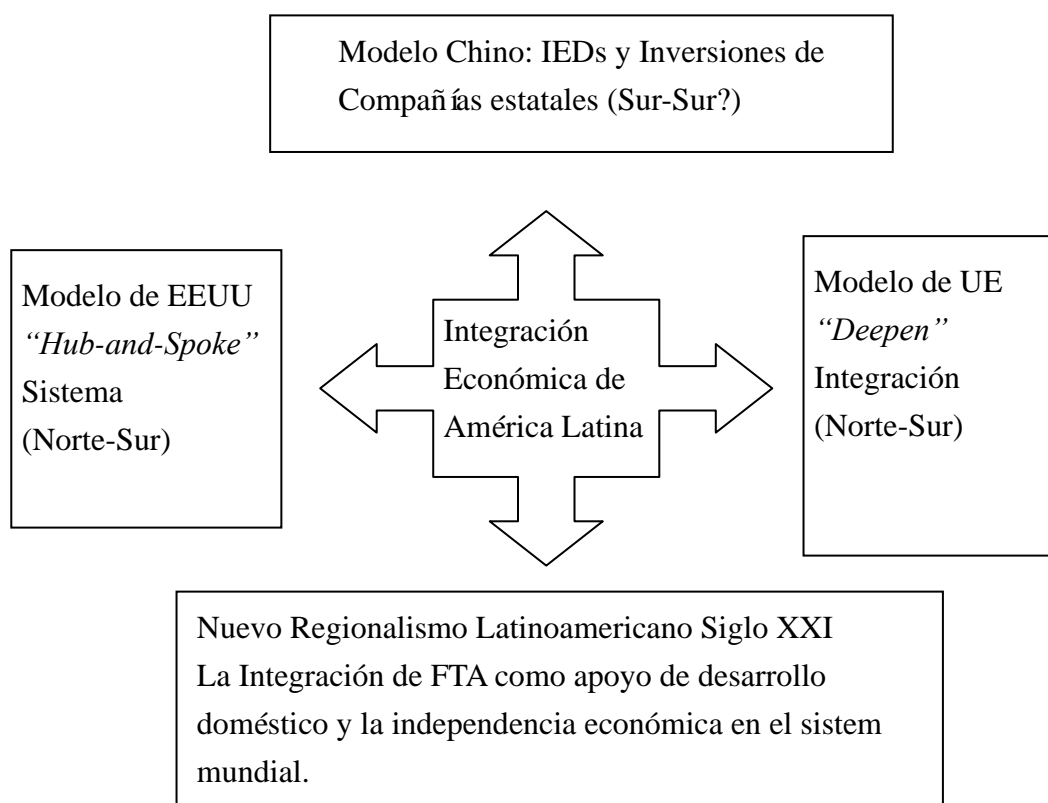
Preocupa en los cambios cuantitativos del regionalismo el aumento del número de FTA, así como el número de los países implicados en ellos. También se tiene en cuenta cómo esto determina investigaciones diferentes. Por el rápido aumento del número de FTAs, el Nuevo Regionalismo se ha constituido en un fenómeno global que ha influido en el desarrollo de la economía mundial así como en su propia estrategia relativa.

En 2010, los Acuerdos Comerciales Regionales han notificado a unos 474 entre los que están en la etapa de planteamiento, los que ya se han negociado y los que están en vigencia en el mundo. Frente a este panorama, el Nuevo Regionalismo⁶⁶ afecta a la integración política y económica de los países que adoptan las características para insertarse en el sistema mundial y crear un gran mercado para ser competitivo comercialmente en el mercado global, especialmente en América Latina.

⁶⁶ Según los resultados del Nuevo Regionalismo del OMC, “La conclusión de acuerdos comerciales regionales también puede generar más discriminación, pues los países que no son parte en un acuerdo y que no quisieran verse excluidos del mismo, se apresuran a concluir acuerdos con países que sí son parte en él. A esto se le conoce como el “efecto acumulativo” o el “efecto dominó” y es lo que explica gran parte de la actividad bilateral que se observa actualmente en Asia. También se da el fenómeno del “regionalismo aditivo”, es decir, la tendencia de los países a crear relaciones preferenciales con cada uno de sus interlocutores comerciales más importantes. En este caso, algunos países, en particular los países en desarrollo con pequeños mercados internos, corren el riesgo de ser dejados al margen y sufrir una marginación aún mayor.” Noticia Discurso del General Director Pascal Lamy, disponible en http://www.wto.org/spanish/news_s/sppl_s/sppl46_s.htm.

En cuanto a los cambios cualitativos del regionalismo, sobre la base de un análisis comparativo, por lo general se concluye que el Nuevo Regionalismo es más amplio y complejo en su aproximación a la apertura del mercado y a la liberalización económica que sus ideas anteriores: la escala de FTAs se ha ensanchado en las áreas más dinámicas de las relaciones internacionales económicas, como por ejemplo, el movimiento libre de servicios, el capital de la inversión extranjera directa y los trabajadores, la política de competencia, etc., y los fenómenos de FTAs, que constituyen la mayor parte de los casos del Nuevo Regionalismo en su relación Norte-Sur y Sur-Sur, como se indica en el gráfico 3 siguiente:

Gráfico 3: Los Modelos en América Latina



II. EL PUNTO DE VISTA DE NORTEAMÉRICA

Desde la caída del Muro de Berlín, los Estados Unidos (EEUU) han implantado una política neoliberal con los países latinoamericanos para llevar a cabo reformas políticas y económicas. Washington ha buscado el liderazgo en las agendas democráticas y económicas de los países de la región, tradicionalmente considerados como el “patio trasero” según la doctrina Monroe, aunque algunos líderes latinoamericanos se han vuelto antiamericanos y se resisten a esa orientación del desarrollo en sus sociedades.

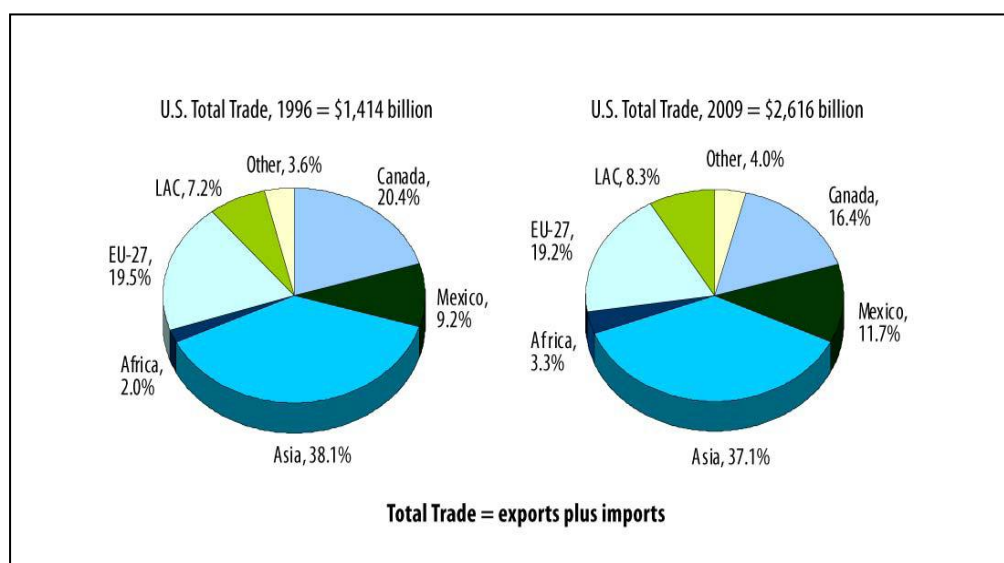
En los años ochenta, Washington insistía principalmente en cuestiones de seguridad y ayudó a Latinoamérica a cambiar hacia la democracia y la economía de mercado. En los noventa, el gobierno Clinton creó el Tratado de Libre Comercio de América de Norte (TLCAN), que apoyó el desarrollo de Estados Unidos y Canadá y evitó el hundimiento de la economía mexicana. Tras la integración regional, la estrategia comercial estadounidense de integración económica se ha detenido porque el gobierno ha fracasado en la integración de todos los países para crear una zona de libre comercio en América Latina en 2005.

En la actualidad, las relaciones entre EEUU y América Latina se encuentran en un punto de inflexión desde el final de la Guerra Fría. En las relaciones EEUU-Latinoamérica, el comercio es el punto más importante de la agenda. La Administración Bush implementó la estrategia de libre comercio, incluyendo la liberalización competitiva (en inglés, *competitive liberalization*), que estableció la relación bilateral, tratado de libre comercio (TLC) de la formación como *hub-and-spoke*, con los países latinoamericanos y la plataforma de TLC al nivel

global, sin embargo, la primera presidencia del gobierno de Obama se ha centrado en la relación pragmática que adoptó la política económica multilateral con los países en la región. En esta parte de la tesis, analizamos los resultados de la política de integración económica, incluyendo los TLCs, de la Administración Bush y Obama y presentando las influencias y las perspectivas de EEUU-América Latina en el contexto de las relaciones internacionales.

Históricamente, Estados Unidos es el primer socio comercial de Latinoamérica, el mayor mercado de exportaciones e inversiones directas de EEUU en el sistema de comercio mundial. En el gráfico 4, el Departamento de Comercio de EEUU presenta el comercio total durante el periodo de 1996 a 2009 de la siguiente manera:

Gráfico 4: Comercio Total de EEUU, 1996-2009



Fuente: Departamento de Comercio de EEUU (2010) y Hornbeck (2011)

En resumen, el comercio total estadounidense en 1996, ascendió a la cifra total de 1,414 millones de dólares en las diferentes regiones del mundo, recibiendo de países de Latinoamérica el 16.4% del comercio total (incluyendo México), en 1996. En 2009,

Estados Unidos aumentó las exportaciones e importaciones a países latinoamericanos en alrededor de un 20%, el segundo socio comercial, en comparación con Asia, un 37.1%, Canadá, un 16.4%, y EU-27, un 19.2%. De hecho, el comercio total de EEUU aumentó en 4,175 millones de dólares en 2010,⁶⁷ los siendo países latinoamericanos el área más beneficiada, promocionando así la integración regional en el Hemisferio Occidental.

De hecho, la diferente administración de los Estados Unidos no ha dejado de mantener lazos económicos con países de América Latina, estimulando las exportaciones y las importaciones y pregonando la reforma de la política económica y la infraestructura industrial. En el análisis de Hornbeck, se indica la importancia de la relación comercial entre EEUU y Latinoamérica:⁶⁸

Trade is one of the more enduring issues in contemporary U.S.-Latin America relations. Latin America is far from the largest U.S. regional trade partner, but historically is the fastest growing one. Between 1998 and 2009, total U.S. merchandise trade (exports plus imports) with Latin America grew by 82% compared to 72% for Asia (driven largely by China), 51% for the European Union, 221% for Africa, and 64% for the world. Mexico composed 11.7% of total U.S. merchandise trade in 2009 and is the largest Latin American trade partner. It accounted for 58% of the region's trade with the United States, the result of a long history of economic integration between the two countries.

El gobierno estadounidense ha insistido en su política comercial con los países latinoamericanos hasta tal punto que creció en un 82%, convirtiéndose en el socio más importante del Hemisferio Occidental. En la actualidad, los países latinoamericanos han demostrado que el 58% del comercio de la región con EEUU, se llevó a cabo de manera fructífera y de mutua relación económica, hasta el 2009. Como resultado, el libre comercio es el asunto clave que afecta a las relaciones bilaterales entre ambas

⁶⁷ U.S. Census of Bureau, "U.S. Trade in Goods and Services-Balance of Payments (BOP) Basis," Foreign Trade Division, June 9, 2011, <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/historical/>.

⁶⁸ J. F. Hornbeck, "U.S.-Latin America Trade: Recent Trends and Policy Issues," *Congressional Research Service* (Washington D.C.: Congressional Research Service, 2010), pp. 1-2. <http://www.crs.gov>.

regiones en el siglo XXI.

En este capítulo, intento explicar la política comercial de la Administración Bush, que se centró en la política de liberalización competitiva y en los TLCs bilaterales y multilaterales de economía de integración económica entre EEUU y Latinoamérica, desde 2002 a 2010. El presidente George W. Bush renovó la Ley de la Autoridad de Promoción de Comercio (TPA) entre 2002 y 2005, para firmar tratados de libre comercio con Chile, Honduras, Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, República Dominicana, Panamá y Perú, estableciendo una nueva ola de integración económica de acuerdos de libre comercio para apoyar la política comercial de EEUU en América.

En realidad, los Estados Unidos han construido un nuevo modelo de acuerdos de libre comercio, con normas propias, que han entrado en vigor en 14 países de Asia, Latinoamérica y Oriente Medio en el sistema mundial de comercio. Además, el primer acuerdo bilateral de libre comercio en América Latina, EEUU-Chile, entró en vigor en 2004. El Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América (EEUU-CAFTA-DR)⁶⁹ que entró en vigor en 2007 es el primer tratado que EEUU firmó con un grupo de países en América Latina y no de manera bilateral. EEUU utiliza ahora ambas formas, bilateral y multilateral como forma de relacionarse con sus socios comerciales maximizando así sus objetivos políticos y económicos en el contexto de las relaciones internacionales.

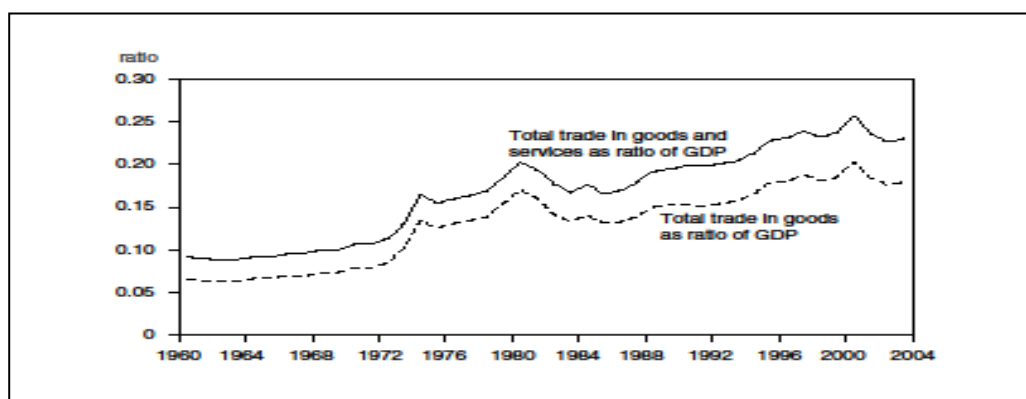
⁶⁹ El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Honduras en 2006, la República Dominicana en 2007, y finalmente Costa Rica en 2009.

Tras el 11-S, los países de Latinoamérica, en negociación de TLC con EEUU, deben tener un sistema político democrático y apoyar los intereses nacionales y económicos de EEUU, aumentando las exigencias de la seguridad global contra el terrorismo, estableciendo un modelo radial estadounidense y contribuyendo a la consecución del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en el continente americano.

1. La Administración Bush: TLC y Liberalización Competitiva como Trampolín en Latinoamérica

Los Estados Unidos obtuvieron beneficios del comercio total de bienes y servicios, siendo de interés vital para la nación, en el comercio internacional desde 1960 hasta 2004. De acuerdo con el gráfico 5, los Estados Unidos alcanzaron su punto más alto en 1974 y 1980, y continuó creciendo en los años siguientes. El comercio es siempre el factor importante en cada administración de EEUU, pero ningún gobierno organizó una amplia estrategia ni la política de libre comercio con otros países de la comunidad internacional. En el gráfico 5, se muestra que el comercio total de bienes y servicios alcanzó su primer pico después del 2000, al mismo tiempo, la administración de los Estados Unidos empezó a negociar los TLCs con países del mundo. Además, el comercio total de bienes también afectó a la relación del Producto Interno Bruto (PIB), alcanzando los picos más altos al mismo tiempo.

Gráfico 5: Ratio del Comercio de EEUU y el PIB 1960-2004



Fuente: Oficina del censo de EEUU (2004) y Jeffrey J. Schott (2005)

Tras la Guerra Fría, los gobiernos de EEUU han puesto en marcha diversas rondas del *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), lo que redujo los aranceles y eliminó el proteccionismo en el comercio global. Con estos resultados, las empresas

nacionales y multinacionales de EEUU, entraban fácilmente en el mercado extranjero de los países del mundo. Sin embargo, el sistema de comercio global cambió debido a la integración económica y al libre comercio; los Estados Unidos necesitaban considerar de nuevo modelo cómo proteger sus intereses económicos, renovando la política comercial de la economía mundial.

En las dos legislaturas de la Administración Bush, el presidente aplicó un TLC bilateral para promover la liberalización competitiva, que amplió el mercado exterior estadounidense, preservó los intereses nacionales y amplió las exportaciones de las empresas privadas de EEUU. El primer período de la Administración del presidente George W. Bush se encontró con nuevos asuntos de política comercial, que suponía un desafío a las necesidades nacionales y a los intereses nacionales en el sistema global tras el 11-S.

El presidente Bush subrayó dos objetivos que respondían a importantes demandas de la política comercial en el contexto de las relaciones internacionales.⁷⁰

1. Mantener a raya las presiones proteccionistas y ayudar a reducir el enorme déficit comercial de EEUU;
2. Abrir nuevas oportunidades para las empresas de EEUU, los trabajadores y los agricultores, reduciendo las barreras comerciales y de inversión alrededor del mundo.

⁷⁰ Jeffrey J. Schott, "Confronting Current Challenges to US Trade Policy," en C. Fred, Bergsten, *The United States and the World Economy: Foreign Economic Policy for the Next Decade* (Washington D.C.: Institute for International Economics, 2005), p. 249.

La Administración Bush intentó encontrar nuevas oportunidades que resolvieran las dificultades internas, apoyando a sus empresas y grupos de interés en los países extranjeros. La Casa Blanca comenzó a prestarle mucha atención a la política comercial porque la evaluación del comercio impediría el déficit comercial con otros países siguiera aumentando. Durante las dos legislaturas de la Administración Bush, el presidente apoyó la liberalización del comercio en la política comercial, creando el acuerdo de libre comercio, y descubriendo nuevas alternativas para que las empresas estadounidenses no perdieran competitividad en el sistema de la economía global.

La Administración Bush Jr. estableció diferentes direcciones en la agenda de comercio exterior para promover las medidas de liberalización del comercio:⁷¹

1. Alcance bilateral:

- (1) regionalismo bilateral: el TLCAN y el CAFTA-DR.
- (2) transregionalismo bilateral: acuerdos de libre comercio con Chile, Singapur y Australia; también con Israel, Jordania, Marruecos y la ASEAN.

2. Alcance multilateral:

- (1) regionalismo: el ALCA.
- (2) transregionalismo: APEC.
- (3) Globalismo: la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Según los acuerdos bilaterales y multilaterales, los países latinoamericanos fueron elegidos por los EEUU para promocionar la liberalización del comercio en el sistema mundial. Además, los TLCs se dividieron en diferentes tipos de política comercial,

⁷¹ Richard E. Feinberg, "The Political Economy of United States' Trade Arrangements," *The World Economy*, Vol. 26, No.7 (September 2003), p. 1023.

que incluía el regionalismo bilateral, el transregionalismo y la globalización para negociar con otros países en el contexto de las relaciones internacionales. Finalmente, los Estados Unidos han tenido en cuenta el alcance del aumento de los TLCs concentrados geográficamente en países clave, especialmente, en países latinoamericanos donde se mantiene el modelo económico estadounidense en el continente americano.

La Administración de George W. Bush se ha centrado en la liberalización del comercio, también llamada liberalización competitiva,⁷² que buscaba una política comercial bilateral con otros países. Sin embargo, el TLC representa la parte de la agenda más popular del comercio y EEUU es sólo un actor, no el líder en las negociaciones. Varias propuestas de TLC del presidente Bush, que alcanzaron los objetivos de liberalización competitiva en la política comercial de EEUU, son:⁷³

1. La implementación de esta política, ha dado lugar a como resultado de los esfuerzos sostenidos de los EEUU, la firma de acuerdos de libre comercio desde la Segunda Guerra Mundial.
2. La política de liberalización competitiva pone un considerable énfasis en las relaciones internas entre los diferentes niveles de negociaciones comerciales y de reforma (principalmente, los niveles bilaterales, regionales y multilaterales).
3. La liberalización competitiva como una forma de liberalización del comercio

⁷² The author, Fred Bergsten, emphasizes that countries are competing with one another for scarce investment resources and for access to foreign markets. The concept of competitive liberalization publish in C. Fred, Bergsten, "Competitive Liberalization and Global Free Trade: A Vision for the Early 21st Century", *Working Paper 96-15* (Washington, DC: Institute for International Economics, 1996). C. Fred, Bergsten, "A Renaissance for US Trade Policy?," *Foreign Affairs*, Vo.81, No. 6 (November/December 2002), pp 86-98.

⁷³ Simon J. Evenett, and Michael Meier, "An Interim Assessment of the US Trade Policy of Competitive Liberalization," *The World Economy*, Vol. 31, No. 1 (2008), pp. 31-32.

actual, si bien la economía de este modelo se conoce poco. El país todavía no conocía las ventajas de la liberalización competitiva y no adoptaron esta forma fácilmente.

4. Hasta donde llega de nuestro conocimiento, la mayoría de las evaluaciones de la liberalización competitiva, han sido hechas por autores establecidos en EEUU, en particular, los *Think-Tanks* establecidos en Washington.
5. Algunos, incluyendo al embajador Robert Zoellick, vieron la política de liberalización competitiva como un medio para reafirmar y fortalecer la influencia estadounidense en el futuro del sistema mundial de comercio.

Desde la Segunda Guerra Mundial, el tratado de libre comercio era una opción de la política comercial. Poco después, en 1985, los Estados Unidos firmaron un TLC con Israel, que cumplía con la estrategia política y los intereses económicos. De 2000 al 2008, el presidente Bush aseguró una política de liberalización competitiva para garantizar la seguridad nacional, organizó las negociaciones regionales bilaterales y multilaterales, e hizo reformas para obtener ventajas económicas con otros países. Además, los autores de los *Think-Tanks* estadounidenses también introdujeron el concepto de liberalización competitiva para explicar la transformación de la política comercial durante el período de la Administración Bush.

Por último, el ex director de la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos (en inglés, *Office of the United States Trade Representative*, USTR), Robert Zoellick, llevó a la práctica la política comercial de liberalización competitiva como instrumento político para mantener la superioridad económica en la economía mundial. De hecho, la política del TLC y la política comercial de liberalización competitiva de la Administración Bush reforzaron las relaciones bilaterales con los

países latinoamericanos y las propuestas multilaterales con los países del Hemisferio Occidental y Asia.

2. Política de Comercio de Bush: Intereses de EEUU en el Nuevo Regionalismo de Latinoamérica

Históricamente, la Administración Clinton debatió sobre la posibilidad de participar en la integración regional de México, debido a que el Congreso tenía preguntas acerca de los sindicatos, las cuestiones medioambientales y las protecciones de la industria y agricultura tradicionales. Finalmente, la Administración Clinton pasó la negociación del TLC bajo el proceso legislativo de la Autoridad de Vía Rápida del Congreso de Estados Unidos, para firmar que TLCAN entró en vigor en 1994, lo que mejoró el comercio entre el Norte y el Sur, e intensificó la competitividad económica internacional de EEUU a comienzos de su legislatura.

Durante la Administración Bush Jr., el Gabinete Ejecutivo había ganado dos veces, en 2002 y 2005, la renovación de la Autoridad de Promoción Comercial (también conocida como Autoridad de Vía Rápida)⁷⁴, que resolvió la difícil batalla entre los partidos Republicano y Demócrata en el Congreso. El primer y segundo período de la Administración Bush estuvo a favor de establecer el modelo de integración del ALCA por diferentes motivos en 2005:⁷⁵

1. El peso de Latinoamérica en las exportaciones estadounidenses aumentó durante los años 90 de un 17 por ciento a casi un 21 por ciento en 1998. La inversión

⁷⁴ Lael Brainard and Hal Shapiro define Fast Track Authority: “Fast track is the product of many years of rebalancing the responsibilities of the legislative and executive branches on international trade policy. Prior to the twentieth century, regulation of foreign commerce was almost exclusively a congressional prerogative. Tariffs were considered to be more a function of domestic tax policy than of foreign affairs and, as such, were subject to change only by an act of Congress. The president’s main responsibilities on trade were to collect the tariffs set by Congress and to negotiate bilateral Treaties of Friendship, Commerce, and Navigation, which extended to treaty partners the most favorable tariff rates available.” Cited from Lael Brainard and Hal Shapiro, “Fast Track Trade Promotion Authority,” *Brookings Institution Policy Brief #92*, December 2001, http://dss.ucsd.edu/~mshugart/fast_track.pdf.

⁷⁵ Richard E. Feinberg, “The Political Economy of United States’ Trade Arrangements,” *The World Economy*, Vol. 26, No. 7(July 2003), pp. 1026-1027.

extranjera directa de EEUU en Latinoamérica se incrementó de 71 mil millones de dólares en 1990 a 172 mil millones de dólares en 1997, o en un 20% en las acciones estadounidenses extranjeras. Para los participantes de dicho mercado, el ALCA podría reducir los aranceles y otras barreras comerciales, eliminar o reducir algunas regulaciones molestas, y acrecentar la previsión y la transparencia.

2. Se consideró que el ALCA podría doblar solamente el comercio de EEUU con Brasil en poco tiempo. Además, la densidad del flujo comercial dentro de un país se estima que sea, como mínimo, diez veces mayor que los flujos comerciales que cruzan las fronteras internacionales, manteniendo constantemente la medida económica y la distancia entre la fuente y el destino. Visto desde esta perspectiva, el comercio entre EEUU y Brasil, sólo 25 mil millones de dólares en 1997, está muy por debajo de su potencial.
3. Un ALCA elevaría el nivel de posibilidades, e incluso ofrecería un trato preferente para las empresas privadas de EEUU. En reacción al TLCAN, la Unión Europea firmó un TLC con México y ahora está buscando negociar un TLC con Brasil y MERCOSUR (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay). En hecho, los países latinoamericanos estuvieron negociando acuerdos de libre comercio entre ellos a un ritmo trepidante. Para EEUU, un ALCA era, a la vez, una medida ofensiva y defensiva.
4. Las sucesivas administraciones de EEUU han reconocido tener interés en apoyar a los sectores internacionales de las economías y políticas latinoamericanas. Muchos responsables políticos estadounidenses han entendido que los pactos de libre comercio pueden mejorar la legitimidad y la influencia de esos sectores, ayudan a cerrar sus reformas macroeconómicas y así, poder caminar hacia una liberalización del mercado.
5. A cambio, EEUU espera que un Hemisferio Occidental integrado genere

consecuencias positivas o tenga efectos en una serie de asuntos transfronterizos de interés común, desde la lucha contra el terrorismo a la lucha contra el narcotráfico, desde la protección medioambiental hasta la cooperación energética.

6. El regionalismo puede ser un estímulo positivo para el libre comercio global. Visto desde una perspectiva comercial, el regionalismo puede fortalecer la mano de los negociadores estadounidenses comprometidos con otros foros regionales, o las conversaciones de la OMC. Los EEUU también esperan sentar precedentes en el ALCA, de manera que, en coordinación con ellos, los conduzca a la Ronda de Doha.

En resumen, la Administración Bush comenzó a seguir la línea del ALCA antes de 2005, ya que incrementaba las exportaciones e inversiones directas estadounidenses, fortalecía las negociaciones bilaterales con países latinoamericanos que accedían a la liberalización del mercado, la misma lucha antiterrorista, los asuntos medioambientales y la coordinación con Estados regionales que promovían la negociación de la Ronda de Doha.

La Administración Bush no terminó todas las negociaciones con los 34 países latinoamericanos, alcanzando el ALCA un punto muerto en 2005, y no llegó a completar el modelo de integración económica con la nueva ola de regionalismo en América. Los líderes de los países latinoamericanos debatieron sobre la integración económica y regional de EEUU, ya que algunos países mantuvieron la cooperación económica sin obtener máximos beneficios; los gobiernos perdieron la confianza en el modelo neoliberal y cuestionaron la asimilación cultural de Estados Unidos.⁷⁶

⁷⁶ Jeffrey J. Schott, "Does FTAA have a Future?," Institute for International Economics, 2005, <http://www.iie.com/publications/papers/schott1105.pdf>.

Debido a las ventajas de la integración comercial en el campo político y en política exterior, la Administración Bush giró hacia la política de comercio pluralista, que combinaba las conversaciones comerciales multilaterales y bilaterales de libre comercio para integrarse con Latinoamérica, a condición de obtener un gran mercado para las empresas estadounidenses y compartir el interés común en la lucha contra el terrorismo tras el 11-S.

De acuerdo con las observaciones de Baldwin, “EEUU ha establecido el juego de los TLC como un dominó americano, que promueve las ventajas de los acuerdos de libre comercio entre sus miembros y se apresura a participar en el punto de vista de Estados Unidos.”⁷⁷ Richard Feinberg, a su vez, concluyó que “en su reciente búsqueda de los acuerdos de libre comercio, los EEUU está poniéndose al día con el resto del mundo.”⁷⁸ Además del análisis de los acuerdos de libre comercio en 2001, la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos analizó la situación de EEUU:⁷⁹

The European Union has 27 preferential or special customs agreements with other countries and is negotiating 15 more. Japan is negotiating a free trade agreement with Singapore and considering agreements with Mexico, Korea and Chile. There are over 130 preferential trade agreements in the world today -- and the United States is a party to only two of them.

El gobierno de EEUU no jugó un papel activo en la búsqueda de TLC, mientras que, la Unión Europea y Japón se dedicaron a la negociación de TLC con otros países del mundo. La Administración Bush impulsó la política de liberalización competitiva con una estrategia coherente para crear más acuerdos bilaterales de libre comercio con el

⁷⁷ Richard, Baldwin, “The Causes of Regionalism,” *The World Economy*, Vol. 20, No. 7 (November 1997), pp. 880-881.

⁷⁸ Richard E. Feinberg, “The Political Economy of United States’ Trade Arrangements,” p. 1019.

⁷⁹ The Office of U.S. Trade Representative, “2001 International Trade Legislative Agenda,” http://www.usvtc.org/trade/bta/bush_trade_agenda.pdf.

apoyo del Congreso estadounidense a comienzos del siglo XXI.

Richard Feinberg indicó que EEUU ha perseguido denodadamente distintos intereses en la negociación de TLC en el Hemisferio Occidental:⁸⁰

1. La reciprocidad asimétrica que, ventajosamente, abre mercados para los comerciantes estadounidenses.
2. El establecimiento de precedentes, de modelos, que sirvan como catalizadores de acuerdos comerciales más amplios (liberalización competitiva).
3. Premiar y apoyar a los reformadores nacionales orientados al comercio.
4. Fortalecer a los socios estratégicos.

La Administración Bush se ha dirigido hacia el mercado abierto para la inversión, las reformas orientadas al mercado nacional y a la asociación estratégica, aumentando las exportaciones de EEUU y los socios comerciales bilaterales en el mundo. En esta administración, EEUU negoció TLCs con los países candidatos y entraron en vigor o quedaron listos para la ratificación los siguientes acuerdos: EEUU-Singapur, EEUU-Chile, EEUU-CAFTA-DR, EEUU-Marruecos y EEUU-Colombia. El gobierno de EEUU debería reconsiderar el acuerdo de libre comercio bilateral con países latinoamericanos debido al fracaso del ALCA en 2005. El nuevo flujo de TLC entre EEUU y Latinoamérica no sólo aumentó las exportaciones estadounidenses, sino que también dio una nueva oportunidad a los países miembros de reexaminar el proceso de integración regional y reforma de la sociedad a nivel global.

⁸⁰ Richard E. Feinberg, "The Political Economy of United States' Trade Arrangements," p. 1020.

Además, en la era de la globalización, EEUU ha lidiado con los intereses internacionales de libre comercio y ha continuado las conversaciones multilaterales en las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio. El investigador principal del Instituto Peterson de Economía Internacional, Jeffrey Schott, expresaba su opinión sobre la estrategia estadounidense de TLC en el mundo:⁸¹

The United States has global trading interests. Throughout the postwar period, it has been a leader of the multilateral trading system and the *demandeur* of all nine rounds of GATT and WTO negotiations.

Después de la Guerra Fría, EEUU estableció negociaciones multilaterales, tales como los reglamentos de la Organización Mundial del Comercio, con el fin de preservar su liderazgo y los intereses económicos en el sistema de comercio global.

Basándose en los resultados de la Organización Mundial del Comercio, los pactos regionales se hecho frecuentes y proliferan, de manera que todos los países, especialmente los miembros de la OMC, participan en el sistema mundial. Todo este fenómeno se categoriza en los siguientes puntos:⁸²

1. Los Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y los países emergentes, todos juntos favorecieron los pactos regionales que diferían ampliamente en términos de contenido y de participantes, como por ejemplo, el Acuerdo Comercial de Relaciones Económicas más Estrechas entre Australia y Nueva Zelanda, o los acuerdos de libre comercio de Norteamérica y EEUU-Chile, acuerdos amplios de libre comercio.

⁸¹ Jeffrey J. Schott, "Assessing US FTA Policy," en Jeffrey J. Schott, *Free Trade Agreement: U.S. Strategies and Priorities* (Washington, D.C.: Institute for International Economics, 2004), p. 361.

⁸² Jeffrey J. Schott, "Free Trade Agreements: Boon or Bane of the World Trading System?," en Jeffrey J. Schott, *Free Trade Agreement: U.S. Strategies and Priorities, op.cit.*, pp.7-8.

2. Muchos de los acuerdos registrados hasta ahora han tenido lugar entre países vecinos. Por ejemplo, un cuarto del total de los acuerdos incluye a países europeos; muchos de esos pactos contribuyeron al desarrollo de la Unión Europea y de la Asociación Europea de Libre Comercio. Además, algo más de un cuarto del total son acuerdos entre países en desarrollo, que buscan vincular sus pequeños y fragmentados mercados en una economía regional integrada.
3. Las nuevas negociaciones representan alrededor del 16 por ciento de los acuerdos entre los países arriba mencionados. Desde mediados de 2003, EEUU, Japón, India y otros países, estimaron que habría más de 60 acuerdos de libre comercio en negociación a partir de enero de 2004.
4. Los Estados Unidos, hasta la fecha, ha sido una pequeña parte de la historia, representando el 4 por ciento del total de los acuerdos (pactos regionales). A pesar de que la participación de EEUU en acuerdos de libre comercio en negociación es significativamente más alta, sigue representando menos del 20 por ciento de las nuevas negociaciones de TLCs en todo el mundo.

En las últimas décadas que los países en desarrollo han negociado activamente pactos regionales con países desarrollados. Tanto la Unión Europea como los Estados Unidos se han involucrado en los pactos regionales, particularmente en los TLCs, cumpliendo las normas de la OMC y de las negociaciones de libre comercio. Por otra parte, esos acuerdos de libre comercio se han dado entre países desarrollados y países en desarrollo, especialmente entre EEUU y Latinoamérica, tratando de integrar los mercados fragmentados y los asuntos de los países vecinos en la economía regional, para unirse al sistema mundial a comienzos del siglo XXI.

Además, el gobierno de Estados Unidos también está obligado a evaluar la relación entre los países desarrollados y en desarrollo en orden a mejorar la agenda comercial Norte-Sur incluyendo las regulaciones comerciales de la OMC. En Washington, el gobierno pretendía aprobar los TLCs como estrategia a largo plazo, incluyendo la seguridad nacional, los intereses y las regulaciones de la OMC. Con ese propósito, EEUU mejoró las relaciones con los socios comerciales, que ampliaron su reforma económica y se asociaron bajo una integración regional para así integrarse con todas las regiones del mundo. Por ejemplo, Washington firmó los FTAs con Chile y Perú, los cuales, participaron con otros países en la integración económica a nivel mundial.

De hecho, durante el primer y segundo período de la Administración Bush, el presidente adoptó las nuevas tendencias de las negociaciones y firmó los TLCs, los que tuvieron efectos inevitables entre los países en desarrollo en diferentes regiones, y estrechó las relaciones mutuas con los vecinos de EEUU. Los Estados Unidos pusieron en marcha los TLCs bilaterales, la primera pieza, EEUU-Chile, como plan estratégico que mantendría unidos a países latinoamericanos e impulsaría el ALCA en 2005. El EEUU-CAFTA-DR muestra la cooperación económica entre EEUU y los pequeños países de Centroamérica, asegurando así las exportaciones estadounidenses a este mercado y elevó la competitividad internacional de los socios comerciales en la economía mundial.

3. La Elaboración de los TLCs Para la Consecución del Liderazgo de EEUU

3.1. La Oficina del Representante de Comercio de EEUU

Debido al intento fallido de la Autoridad Promotora de Comercio (TPA), la Administración Clinton fracasó en la firma de cualquier TLC bilateral con otros países, por la desaprobación del Congreso durante los años 90. En primer lugar, para mantener el liderazgo de EEUU en la economía mundial, pidió a los congresistas que renovaran la TPA, que luego sería un instrumento lícito de la política comercial de la Administración Bush, también señaló la debilidad de la política comercial en el TLC de la siguiente manera:⁸³

The United States has been falling behind the rest of the world in pursuing trade agreements. Worldwide, there are 150 regional free-trade agreements and customs agreements; the United States is a party to only three. Each one sets new rules and opens markets for those that signed on and creates hurdles for those outside the agreement.

Los Estados Unidos no negociaron ni firmaron los acuerdos de libre comercio debido al fracaso de la TPA de la Administración Clinton. A comienzos de 2000, la Administración Bush renovó la TPA, lo que facilitó el proceso de los TLCs en la obtención de más negociaciones con otros países.

La Administración de George W. Bush promovió el libre comercio a través de la TPA, lo que le dio más poder al Gabinete Ejecutivo para negociar acuerdos de libre comercio y mantener el liderazgo económico mundial en el Hemisferio Occidental y

⁸³ Robert B. Zoellick, "Falling Beyond on Free Trade: United States has been Falling Beyond of Rest of World in Pursuing Trade Agreements," *New York Times*, Op-ed, 04/14/2002, http://www.ustraderep.gov/Document_Library/Op-eds/2002/Falling_Behind_on_Free_Trade.html.

en el mundo. El ex congresista, Karl Rove,⁸⁴ expuso su opinión en la agenda del libre comercio de la Administración Bush:⁸⁵

Trade Promotion Authority (TPA) is also known as "fast-track" authority because it gives the president the ability to hash out the fine details of a trade agreement & then submit it to Congress for an up-or-down vote. Without fast-track, it is virtually impossible to work out a trade deal without getting bogged down in Congress over side disputes. TPA had expired in 1994. It became important to pass in 2001 as a sign that the US was taking a leadership role in shoring up a global economy shaken by 9/11.

La TPA es el instrumento legislativo que apoya la demanda de acuerdos de libre comercio de la Administración Bush para proteger la seguridad y los intereses económicos en el mundo tras el 11-S. Debido a los ataques terroristas del 11-S, los Estados Unidos requieren de la TPA para llevar a cabo los acuerdos de libre comercio con los países que protegen la seguridad nacional y el poder comercial en el mundo.

En 2003, el ex director de la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos (USTR), Robert Zoellick, en su primer mandato, hizo hincapié en la liberalización competitiva de la política comercial de la Administración Bush, que negociaba de manera bilateral y multilateral en el sistema de la economía global. Reivindicaba la importancia del poder económico de EEUU:⁸⁶

In the absence of this authority other countries have been moving forward with trade agreements while America has stalled. We cannot afford to stand still – or be mired in partisan division—while other nations seize the mantle of leadership on trade from the United States. This would be a huge missed opportunity indeed an historical mistake. Given the size of the US economy—and the reach, creativity, and influence of our private sector – we should be and can be shaping the rules of the international economic system for the new century.

Le preocupaba que la división partidista impidiera el desarrollo de la política

⁸⁴ Karl Rove fue el asesor principal y *Deputy Chief of Staff* de la administración Bush en 2001-2007.

⁸⁵ Karl Rove, *Courage and Consequence: My Life as Conservative in the Fight* (New York: Threshold Edition, 2010), pp. 307-308.

⁸⁶ Robert B. Zoellick, "Statement of Robert B. Zoellick, US Trade Representative-designate before the Committee on Finance of the US Senate," January 30, 2001, p.8. http://ustraderep.gov/assets/Document_Library/USTRTestimony/2001/asset_upload_file296_4359.pdf.

comercial de EEUU, y remarcó la importancia de ser una nación líder en el comercio mundial.

Además, de manera insistente, argumentó la decisión del gobierno estadounidense contándose en cinco puntos:⁸⁷

1. El presidente Bush impulsará el libre comercio mediante la aplicación de los acuerdos comerciales mundiales, regionales y bilaterales. Al mismo tiempo, buscaremos acuerdos regionales tales como el Área de Libre Comercio de las Américas y los acuerdos bilaterales con países como Chile y Singapur.
2. Intentaremos extender los beneficios de la liberalización del comercio a los países en desarrollo, y de este modo integrar a estos países de manera más efectiva en el sistema económico global. Nuestra meta debe ser apoyar la transición del mundo en desarrollo, de la condonación de la deuda, y la ayuda para el desarrollo y el comercio. Lo haremos a través de medidas especiales y preferentes de liberalización del comercio, tales como la Ley de Comercio y Desarrollo Africano de América, la Ley de Preferencia del Comercio Andino, la Ley de Sociedad Comercial de la Cuenca del Caribe, etc.
3. Si vamos a mantener el apoyo público al libre comercio en nuestros países, necesitamos prestar asistencia a aquellos que tengan dificultades para ajustarse a los cambios desatados por la tecnología, el comercio y otras fuerzas.
4. Necesitamos alinear el sistema de comercio mundial con nuestros valores. Podemos fomentar los mercados abiertos y eficientes respetando la soberanía nacional. Podemos fomentar el respeto por las normas fundamentales del trabajo, la

⁸⁷ Robert B. Zoellick, *"The United States, Europe and the World Trading System,"* The Kangaroo Group, Strasbourg, France, May 15, 2001, http://ustraderep.gov/assets/Document_Library/USTR_Speeches/2001/asset_upload_file206_4282.pdf.

protección medioambiental, y la buena sanidad, sin caer en las campañas basadas en el miedo y el proteccionismo. Y siempre tenemos que perseguir el fortalecer la libertad, la democracia y el estado de derecho.

5. La transparencia debe convertirse en el sello de todas las negociaciones futuras y los acuerdos comerciales. Esto creará una opinión pública favorable, subrayando que el comercio no es competencia exclusiva de burócratas que balbucean y activistas agitados. Se opondrá a la corrupción y manifestará la protección de intereses especiales. Los Estados Unidos fueron parte de un reciente e innovador paso que dieron las 34 naciones participantes en el Área de Libre Comercio de las Américas: las democracias del Hemisferio Occidental acordaron hacer público el texto preliminar de la negociación, para abrir el proceso y contribuir a un debate más informado sobre el comercio.

Estos requisitos de EEUU incluyen valores fundamentales, tales como la libertad, la democracia y el estado de derecho. Los Estados Unidos intentaron promover su modelo y avanzar en los acuerdos de libre comercio con esta orientación tras el 11-S.

Tras la renovación de la TPA en 2002, la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos aplicó nuevos principios para las primeras negociaciones de los TLCs, y para la elección de nuevos socios geográficos en el contexto de las relaciones internacionales, siendo los siguientes:⁸⁸

1. Orientaciones del Congreso.
2. El interés de EEUU en los negocios y la agricultura.

⁸⁸ United States General Counting Office, *International Trade. Intensifying Free Trade Negotiating Agenda Calls for Better Allocation of Staff and Resources* (Washington D.C.: GAO, 2004), pp. 7-9.

3. Las implicaciones para los productos sensibles (tales como los textiles y el azúcar).
4. Prueba de la voluntad política de la parte extranjera para aumentar las reformas comerciales necesarias.
5. La buena voluntad de las partes de poner en práctica otras reformas orientadas al mercado.
6. El compromiso de las partes con cualquier OMC en curso y las negociaciones relevantes regionales.
7. La aportación de un acuerdo con la parte extranjera por la integración regional.
8. El grado de apoyo de los grupos de sociedad civil de EEUU.
9. La magnitud en que la parte extranjera coopera con los Estados Unidos en política y seguridad exterior.
10. Considerar si un acuerdo con la parte extranjera se opondría a otros TLCs que colocara los intereses comerciales estadounidenses en desventaja.
11. El deseo por parte de EEUU de firmar acuerdos de libre comercio en cada región de la economía mundial.
12. El deseo por parte de EEUU de tener acuerdos de libre comercio con países industrializados y en desarrollo.
13. Las implicaciones de cualquier negociación sobre los recursos disponibles de la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos.

La Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos se centró en los principios generales para elegir a futuros socios extranjeros, quienes tenían los intereses de las firmas de los acuerdos de libre comercio con EEUU en el mundo. De acuerdo con los 13 puntos de la USTR, se señala el concepto EEUU-Centro, ligado a los intereses económicos de EEUU en la integración regional en el sistema mundial de comercio. Hasta la fecha, los requisitos principales de la USTR han indicado la

importancia de la cooperación entre el Congreso y la Oficina Ejecutiva, cuando alcanzaron el mismo consenso en la negociación de los acuerdos de libre comercio para mantener los intereses de EEUU y la seguridad mundial.

Además, para decidir sobre futuros socios extranjeros de TLCs, las agencias ejecutivas de los Estados Unidos cuentan con seis puntos guía:⁸⁹

1. *La disposición del país.* La disposición del país incluye la voluntad política del país, las capacidades de comercio y los sistemas de estado de derecho.
2. *Beneficios económicos/comerciales.* De acuerdo con los funcionarios de EEUU, el grupo interinstitucional revisa los posibles beneficios económicos para los Estados Unidos.
3. *Beneficios para la amplia estrategia de liberalización del comercio.* Este factor se refiere al posible apoyo general del socio TLC en los objetivos comerciales de EEUU.
4. *Compatibilidad con los intereses de EEUU.* Un socio potencial TLC se examina por su compatibilidad con los amplios intereses de EEUU, incluyendo su apoyo en la posición de la política exterior de EEUU.
5. *Apoyo del Congreso y del sector privado.* Las agencias también analizan la medida de apoyo que la elección de un determinado TLC recibe por parte del Congreso, los grupos de negocio y la sociedad civil.
6. *Limitaciones de los recursos del gobierno de EEUU.* Este factor se centra principalmente en las limitaciones de la USTR, qué oficina regional está disponible para dirigir la negociación, qué personal está disponible, y cómo el tiempo puede

⁸⁹ United States General Counting Office, *International Trade. Intensifying Free Trade Negotiating Agenda Calls for Better Allocation of Staff and Resources*, op. cit., pp. 9-10.

afectar a las requisitos de las reuniones para las negociaciones posteriores de TLCs.

Estos criterios de selección de socios mundiales TLCs poseen factores fundamentales relacionados con el estado de los EEUU: la disposición política y el beneficio económico (básico), la conexión con EEUU a diferentes niveles de interés, y la seguridad exterior, basados en la TPA de la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos en el futuro próximo.

Dependiendo de la selección de un socio de TLC, la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos ha variado los acuerdos de libre comercio de liberalización competitiva para que el gobierno negocie progresivamente con otros países de la siguiente manera:⁹⁰

Competitive liberalization offers countries within regions a step-by-step pathway to greater trade reforms and openness with the United States. Both the President's Enterprise for ASEAN initiative and his plan to work toward a Middle East Free Trade Area start by helping non-member countries to join the WTO, strengthening both the global rules-based system and countries participating in it. For those more advanced, we negotiate Trade and Investment Framework Agreements (TIFAs) and Bilateral Investment Treaties (BITs). We employ these customized arrangements to resolve trade and investment issues, improve performance in areas such as protecting intellectual property rights and strengthening customs operations, promote business ties, analyze the possibilities for an FTA, and prepare for the capacity to negotiate an FTA. Finally, we may negotiate a wide-ranging, state-of-the-art FTA that will help establish a model for a region and incentives for neighbors. With this graduated, stepladder approach, we can engage virtually every country interested in working with us, and more importantly, we create a healthy dynamic in which countries compete to become fuller members of the world trading system and better partners of the United States

Según el proceso de selección de los socios de TLCs, la Administración Bush incrementó la liberalización competitiva llevando adelante la política comercial de EEUU, extendiéndose a países de la región, a las cooperaciones bilaterales y las conexiones globales. En materia de comercio sobre la liberalización competitiva en la

⁹⁰ United States General Accounting Office, *International Trade. Intensifying Free Trade Negotiating Agenda Calls for Better Allocation of Staff and Resources*, op.cit., p. 58.

Administración Bush, la Casa Blanca organizó gradualmente acuerdos de libre comercio con otros países que necesitaban diferentes tipos de cooperación económica con EEUU en el contexto de las relaciones internacionales. Al mismo tiempo, la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos comenzó a negociar *Trade and Investment Framework Agreements (TIFAs)* y *Bilateral Investment Treaties (BITs)*, que llevaron a firmar acuerdos de libre comercio según el modelo estadounidense y, a encontrar los mejores aliados para la hegemonía económica en el sistema de comercio mundial. Además, EEUU promoverá la política comercial de “lo último” en acuerdos de libre comercio con países que son miembros de la OMC y adoptará los requisitos del TIFA y BIT en el proceso del TLC. El resultado final es que los TLCs estadounidenses son la diplomacia económica que fortaleció los intereses mutuos de EEUU con socios comerciales y realzó el liderazgo de EEUU en las negociaciones de la OMC en la economía mundial del siglo XXI.

3.2. Autoridad de la Promoción de Comercio 2002-2007

Los documentos originales de la Administración Bush, los Representantes del Comercio de Estados Unidos y los responsables políticos, muestran que la nueva propuesta legislativa sobre la Autoridad de la Promoción de Comercio (TPA) le aprobó en 2002 en la 107ª sesión del Congreso estadounidense, la cual dedicó a examinar los TLCs bilaterales de EEUU antes de que expiren el 1 de julio de 2007.

El presidente de EEUU, George W. Bush, tenía el poder constitucional para negociar acuerdos bilaterales de libre comercio, que posteriormente para a ser aprobada por el Congreso se firman para convertirse en leyes. Con el fin de mantener el control y el equilibrio de poderes, todas las administraciones de EEUU deberían contar con el suficiente poder presidencial como para persuadir al Congreso en la aprobación de un proyecto, como la TPA, reflejando de esta forma, la cooperación legislativa que emana del Congreso, especialmente en la extensión de la TPA, que faculta a los presidentes de EEUU para negociar acuerdos de libre comercio sin ninguna modificación del Congreso.

En el marco del proceso de la TPA, la relación entre el presidente de EEUU y el Congreso queda reflejado de la siguiente forma: “El Congreso autoriza al presidente la autoridad de la TPA/Vía Rápida, acordando considerar ampliar en la mayor brevedad posible la legislación comercial y votar sobre ello sin modificaciones, siempre que el presidente cumpla con determinados provisiones legales en la negociación, así como los requisitos de consulta, y que el proyecto de ley contenga las

disposiciones autorizadas necesarias y limitadas.”⁹¹

La TPA es el instrumento legislativo que afecta al equilibrio entre el presidente y el Congreso en el proceso de puesta en práctica de la política comercial en los Estados Unidos. Y el Congreso ejecutará su poder constitucional para intervenir en las negociaciones comerciales establecidas por el presidente que apoyan la seguridad y los intereses de EEUU en la negociación de acuerdos bilaterales de libre comercio.

La TPA tiene dos aspectos importantes en la formulación de políticas bajo la autoridad constitucional del presidente, que comprendiendo su inicio por parte del presidente y la ratificación del Congreso para pasar del proyecto de ley a ley en vigor. En la sección de notificaciones, en relación con las negociaciones bilaterales de libre comercio, el presidente de EEUU tiene que informar al Congreso 90 días antes de comenzar con la misma. Por otra parte, el presidente está obligado a prestar atención a las opiniones y los consejos de la opinión pública, de grupos privados, de subcomités y comités, en el Congreso. En otra parte del proceso de toma de decisiones, el programa de control del Congreso y las audiencias del comité, abordan en las negociaciones y el contenido de los tratados.

El papel del Congreso en la política comercial perfila sus áreas clave de la siguiente manera como la formulación de políticas comerciales, la supervisión de las negociaciones comerciales y Definir la entrada en vigor de los acuerdos comerciales.⁹² En resumida cuenta, la TPA es el proceso legislativo que faculta al Congreso la capacidad para colegislar junto con cada administración de EEUU, y

⁹¹ J.F. Hornbeck y William J. Cooper, *Trade Promote Authority (TPA) and Role of Congress in Trade Policy* (Washington D.C.: Congressional Research Service, 2011), p. 1.

⁹² *Ibid.*, p. 2.

para emprender las negociaciones económicas en política exterior, incluyendo la política comercial, y alcanzando así un consenso entre ambas partes.

Según Carolyn Smith, se tramitaron los siguientes 4 proyectos de ley en la 108^o sesión del Congreso estadounidense:⁹³

1. H.R. 2738, Ley de Aplicación del Acuerdo de Libre Comercio EEUU-Chile, firmada el 3 de septiembre de 2003 (P.L. 108-77).
2. El mismo día, H.R. 2739, entró en vigor la Ley de Aplicación del Acuerdo de Libre Comercio EEUU-Singapur (P.L. 108-78).
3. H.R. 4759, Ley de Aplicación del Acuerdo de Libre Comercio EEUU-Australia, firmada por el presidente el 3 de agosto de 2004 (P.L. 108-296).
4. El 17 de agosto de 2004, H.R. 4842, entró en vigor la Ley de Aplicación del Acuerdo de Libre Comercio EEUU-Marruecos (P.L. 108-286).

De acuerdo con la información presentada más arriba, el Congreso aprobó acuerdos de libre comercio bilaterales con otros países mundiales que adoptaron forma de ley para expandir el sistema comercial de EEUU en el mundo.

Además, el Congreso examinó más acuerdos bilaterales de libre comercio con países latinoamericanos, aprobados como ley bajo el procedimiento de la TPA en la 109^o sesión del Congreso estadounidense. La autora, Carolyn Smith, señaló tres proyectos de ley:⁹⁴

⁹³ Carolyn C. Smith, "Trade Promotion Authority and Fast-Track Negotiating Authority for Trade Agreements: Major Votes," *Congressional Research Service*, November 19, 2007 <http://fpc.state.gov/documents/organization/96417.pdf>

⁹⁴ Carolyn C. Smith, "Trade Promotion Authority and Fast-Track Negotiating Authority for Trade Agreements: Major Votes," *Congressional Research Service*, January 12, 2011, <http://www.fas.org>.

1. H.R. 3045, la Ley de Aplicación del Acuerdo de Libre Comercio entre la República Dominicana-Centroamérica-EEUU (CAFTA-DR), firmada por el presidente el 2 de agosto de 2005 (P.L. 109-53).
2. H.R. 4340, la Ley de Aplicación del Acuerdo de Libre Comercio EEUU-Bahréin, entró en vigor el 11 de enero de 2006 (P.L. 109-169).
3. H.R. 5684, la Ley de Aplicación del Acuerdo de Libre Comercio EEUU-Omán, entró en vigor el 26 de septiembre de 2006 (P.L. 109-283).

Tal y como se menciona con anterioridad, el presidente George W. Bush firmó tres acuerdos de libre comercio con países de Centroamérica, Bahréin y Omán, lo que fortaleció la seguridad nacional y promovió la integración económica en otras áreas vecinas. Basándose en los resultados de la TPA, la Administración Bush pudo impulsar la política de “la última fase” del TLC y elegir así a los mejores socios del sistema mundial de comercio. La Casa Blanca ha proseguido la negociación de TLC con países de primer nivel incluyendo los países latinoamericanos, que ofrecen ventajas económicas para las empresas estadounidenses.

Como resultado del inacabado proyecto regional, el ALCA y la ampliación efectuado al TPA, los Estados Unidos reconsideraron la táctica de la política económica, transformándola progresivamente hacia un TLC bilateral con socios comerciales más aventajados en el contexto de las relaciones internacionales. Por el lado de la Administración Bush, el presidente promovió la política comercial de liberalización competitiva dentro del marco legislativo de la TPA, que aumentó considerablemente las ventajas de EEUU en el mercado de libre comercio. En cuanto a “la última fase” del TLC, los Estados Unidos firmaron principalmente con países latinoamericanos, haciendo especial hincapié en Chile, Perú, Colombia y Panamá, lo

que reforzó la decisión política de un plan estratégico antiterrorista e intensificó el libre comercio a través de la integración económica en América.

3.3. Los Modelos de Colaboración de Política Comercial del Presidente y el Congreso de EEUU

La política comercial de EEUU ha constituido una estrecha colaboración entre los poderes ejecutivos y legislativos, procurando recientemente la firma de siete acuerdos de libre comercio bajo el marco de la TPA desde 2002 hasta 2007. Por una parte, la toma de decisiones del presidente, la aprobación del Congreso y la elección de un socio comercial son los tres elementos fundamentales para llevar el proyecto de ley del TLC a la aprobación legislativa y estableció así, las relaciones recíprocas entre ambas partes. Por otra parte, EEUU ha desarrollado tres tipos esenciales de toma de decisiones, definidos como el modelo del presidente, el modelo del Congreso, y un modelo híbrido que explica la formación del TLC dentro de la política comercial estadounidense.

En primer lugar, el modelo presidencial explica que el presidente es el órgano vital que responde a una crisis internacional en la Guerra Fría. Durante la Guerra Fría, la confrontación entre el Este y el Oeste tuvo lugar en todas partes, de manera que EEUU tuvo que reaccionar rápidamente ante el conflicto en las relaciones internacionales.⁹⁵ El presidente de EEUU habría hecho lo posible para tomar una mejor decisión con los miembros profesionales de Gabinete Ejecutivo, en otras palabras, el Congreso no lidiaría con la crisis, enfrentándose solamente a ganar o perder en la Cámara.⁹⁶

⁹⁵ William C. Olson, "President, Congress and American Foreign Policy: Confrontation or Collaboration?" *International Affairs*, Vol.52, No. 4 (October 1976), p. 565-566.

⁹⁶ John G. Tower, "Congress Versus the President: the Formulation and Implementation of American Foreign Policy," *Foreign Affairs*, Vol. 60, No. 2 (Winter 1981), p. 230-233.

Los investigadores americanos, Neustadt, Kegley y Wittkopt, definieron el modelo de esta toma de decisión como “Presidencia Imperial”⁹⁷ en el contexto de las relaciones internacionales. En ese momento, el presidente de EEUU dominaba la política exterior, incluyendo las negociaciones de TLCs que respondían ante la crisis política y mantenían la hegemonía de EEUU en el sistema bipolar. Debido a la Ley del Acuerdo de Comercio Recíproco de 1934, el presidente de los Estados Unidos podía dirigir la negociación completa de los aranceles sin la autorización del Congreso, lo que eliminaba el proteccionismo e implementaba la agenda económica internacional con otros países del mundo.⁹⁸

Bajo estas circunstancias, el presidente de los Estados Unidos, Ronald Reagan, firmó el primer TLC entre EEUU e Israel, en 1985, y completó la formación del TLC entre EEUU y Canadá en 1989. Ambos fueron acuerdos bilaterales de libre comercio, que constituyeron los obstáculos del GATT y contribuyeron a reducir el déficit comercial de EEUU.

En segundo lugar, el Congreso jugó un papel activo en la formulación de políticas en materia de política económica internacional, que definió la agenda comercial entre 1985 y 1995. Durante este periodo de tiempo, el Congreso participó activamente en el proceso de la toma de decisiones en política exterior.⁹⁹ Finalmente, el Congreso acordó con cada comité examinar la agenda de negociaciones

⁹⁷ Richard E. Neustadt, *Presidential Power: the Politics of Leadership From FDR to Carter* (New York: John Wiley & Son Inc., 1980); Charles, Kegley, Jr. y Eugene R. Wittkopt, *American Foreign Policy* (New York: St. Martin's Press, 1991).

⁹⁸ Stephen D. Cohen, *The Making of United States International Economic Policy: Principals, Problems and Proposals for Reform* (New York: Praeger, 1981). I.M. Destler, “Congress, Constituencies, and U.S. Trade Policy,” in Alan L. Deardorff y Robert M. Stern, *Constituent Interests and U.S. Trade Policies* (Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1998), pp. 93-94.

⁹⁹ Ralph G. Carter, “Congressional Trade Politics, 1985-1995,” *Congress and Presidency*, Vol. 26, No. 1 (Spring 1999), p. 61.

comerciales del Gabinete Ejecutivo y votó por los objetivos de los acuerdos.

Por ejemplo, en la historia del Norte América, el presidente Nixon puso en marcha la negociación de aranceles en la Ronda de Tokio en 1974, obteniendo buenos resultados en la conferencia. El Congreso le exigía al presidente consultar con los comités y subcomités, bajo el proceso de la Vía Rápida, y notificarlo al Congreso en 90 días. En 1979, el Congreso aprobó el proyecto de ley, voto arriba voto abajo, y se firmó para la entrada en vigor de la Ley de Libre Comercio de 1979 (P.L. 96-39), siendo la primera vez que se ejecutaba a través de la Vía Rápida en el Congreso.

En tercer lugar, el autor Robert Pastor apunta que el Gabinete Ejecutivo y el sistema legislativo cooperarían para llevar a cabo la política comercial de EEUU, con el fin de eliminar las influencias de los grupos de interés vital en la política. A esa medida la calificó de fiable y sensible, correspondiéndose con la decisión de colaboración del Congreso y la persuasión del presidente en la formación de la política comercial.¹⁰⁰

Dependiendo de los propósitos y las negociaciones del presidente de los Estados Unidos, el Congreso podría autorizarle por completo para hacer política comercial. Además, la fuerza de cohesión del Congreso es otro factor que organizó las disputas entre los Gabinetes Legislativos y Ejecutivos, y que mostró cómo consolidar 2 partidos de congresistas, hombre y mujeres, para constituir la política comercial.¹⁰¹ Hoy en día, el gobierno de EEUU implementa la política de comercio exterior de los

¹⁰⁰ Robert A. Pastor, *Congress and the Politics of U.S. Foreign Economic Policy* (Berkeley: University of California Press, 1980), pp. 53-54. Wen-heng Chao, "President, Congress and American FTA Policy: Cases of NAFTA-and-CAFTA-DR," *Wen Ti Yu Yan Jiou*, Vol. 48, No. 4 (December 2009), p. 8.

¹⁰¹ Robert A. Pastor, *Congress and the Politics of U.S. Foreign Economic Policy*, *op.cit.*, pp. 346-347.

TLCs en coordinación con el Congreso bajo el proceso legislativo, obteniendo intereses recíprocos para las empresas estadounidenses a través de la diplomacia en la integración económica mundial.

4. La Plataforma TLC de EEUU: Cooperación Política y Económica

Tras la Ronda de Uruguay de la Organización Mundial del Comercio en 1994, con la presidencia de la Administración Bush, el gobierno renovó la Autoridad Promotora de Comercio en 2002 y expiró en 2007, ayudando a EEUU a establecer “la última fase” del TLC, a fortalecer la seguridad nacional, y a ser nación líder del sistema comercial. Los TLCs de EEUU no sólo promovieron la competitividad internacional de las empresas estadounidenses en la agenda comercial, sino que elevaron el ALCA para introduciéndole en el sistema económico mundial.

A pesar de las dificultades de los acuerdos multilaterales de libre comercio, el TLC se convirtió en la nueva tendencia del comercio económico internacional y en prioridad para las naciones del mundo. La Administración Bush también tenía la política comercial, “la última fase” del TLC, que apoyaba la liberalización competitiva de EEUU en las negociaciones comerciales con objetivos estratégicos en la política exterior, la seguridad y los intereses económicos en el contexto de las relaciones internacionales

Los Estados Unidos pusieron en marcha la política comercial de los TLCs para reducir el déficit de EEUU, para aumentar el empleo de funcionarios, y para sustituir las negociaciones del *General Agreement on Tariffs and Trade* en los años 80. Además, el TLC de EEUU es el instrumento económico para obtener un comercio recíproco con otros países que mantienen una posición aventajada en el sistema de comercio mundial. La nueva estrategia de los Estados Unidos, la política comercial de doble vía,

se llevó a efecto en los años 90,¹⁰² dedicada a las negociaciones multilaterales de la OMC y a fortalecer a mejores socios comerciales con acuerdos bilaterales de libre comercio en el contexto de las relaciones internacionales.

Tras el ataque terrorista del 11-S, la política comercial fue otra herramienta estratégica dentro de la estrategia global, para mantener la seguridad de EEUU, la paz y la lucha antiterrorista en el mundo. Por ejemplo, el TLC entre EEUU y Jordania fue un convenio oficial que fomentó la paz y la seguridad en la región.¹⁰³ Además, EEUU firmó un TLC bilateral con Australia para reforzar las relaciones mutuas en la diplomacia de lucha contra el terrorismo, ser aliado en la guerra de Iraq, y para tener una posición competitiva en Asia y el Pacífico en el contexto de las relaciones internacionales.¹⁰⁴

La estrategia de la lucha mundial antiterrorista, la postura en la negociación de la ronda de Doha y la competitividad global del país son los factores clave que condicionan a EEUU para elegir socios comerciales con los que firmar TLC e intensificar su influencia mercado global. Después de 2001, los Estados Unidos firmaron y negociaron acuerdos bilaterales de libre comercio con otros países que respondían a la política de la lucha antiterrorista y aportaban beneficios mutuos en el comercio global mundial.

¹⁰² William Anthony Lovett, Alfred E. Eckes y Richard L. Brinkman, *U.S. Trade Policy: History, Theory and the WTO* (New York: M.E. Sharper, 2004).

¹⁰³ George W. Bush, "Statement on Congressional Action on United States-Jordan Free Trade Agreement, The American Presidency Project," <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=64127#axzz1Q5hNu05j>.

¹⁰⁴ U.S Chamber of Commerce, "Letter Urging Senate to U.S-Australia FTA," <http://www.uschamber.com/issues/letters/2004/letter-urging-senate-support-us-australia-fta>.

Además, la plataforma TLC es el mecanismo que crea una nueva estrategia Norte-Sur en el continente americano. Anabel González concluye el papel del TLC de la siguiente manera:¹⁰⁵

1. Extender la plataforma actual finalizando los acuerdos de libre comercio pendientes y previendo su expansión potencial en el futuro.
2. Hacer la plataforma TLC completamente operativa.
3. Integrar todas las piezas de la plataforma TLC en un todo unificado.
4. Expandir el universo de aquellos que se beneficien de la plataforma TLC, mientras se minimizan los costes de transición.
5. Fortalecer los fundamentos en los que se basa la plataforma TLC.

Los Estados Unidos ya tienen una plataforma del TLC sólida que comprende varios acuerdos de libre comercio vigentes, con México, Chile, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, República Dominicana, Perú, Colombia y Panamá en Latinoamérica.

En términos generales, los Estados Unidos abren un segundo camino para negociar con pequeños países y completar los objetivos de la integración económica en Latinoamérica. Robert Zoellick describe de la siguiente manera:¹⁰⁶

United States is deeply committed to creating a hemispheric marketplace to a comprehensive ALCA..... Today's announcements can support the common drive of all five of our countries for a successful ambitious ALCA.....by lending additional momentum to concluding that ALCA. Different countries have different interests and willingness to move towards full state-of-the-art free trade agreements, but by moving forward free trade among the five of us just as we have with NAFTA

¹⁰⁵ Anabel Gonzalez, "Revitalizing the U.S. Trade Agenda in Latin America: Building on the FTA Platform," *Journal of International Economic Law*, Vol. 12, No. 2 (May 2009), p.539.

¹⁰⁶ Robert Zoellick, "FTAA Transcript: U.S. Government Press Conference," <http://www.ustr.gov/node/4375/208/0>.

and with Chile and with Central America, the Dominican Republic, we will move forward Free Trade in the whole hemisphere.

Resumiendo la relación entre EEUU y Latinoamérica, los Estados Unidos han intentado establecer una segunda estrategia de acuerdos de libre comercio, en vez del ALCA, que llevaron adelante la integración económica mediante la liberalización del mercado para mejorando la relación Norte-Sur en América. La Administración Bush consideró el TLC como otro modelo alternativo de aumentar la integración económica más allá del ALCA, ya que se estancó en 2005.

Basándose en los supuestos arriba mencionados, la estrategia del TLC de EEUU se ha centrado en estrategias de corto y largo plazo que apoyan los valores fundamentales de la lucha contra el terrorismo, realiza la relación política de los aliados globales y mejora la competitividad nacional y la exportación económica en el sistema de comercio global. Ahora, los TLCs de EEUU han establecido su propia red económica en Asia, Oriente Próximo y Latinoamérica. Además, para elegir mejores socios en América Latina, las estrategias de TLCs de EEUU se incluyen la seguridad en las fronteras, la inmigración ilegal, el libre mercado, los derechos humanos y la democracia.¹⁰⁷

Bajo la Administración de George W. Bush, EEUU completó las negociaciones de TLCs con algunos países que conservaron sus propios intereses en seguridad nacional y reforzaron la relación bilateral en materia de política comercial. Sobre las tendencias recientes y los beneficios políticos entre EEUU y países latinoamericanos, el informe de J.F. Hornbeck resume el análisis de Robert Devlin y Paolo Giordano de

¹⁰⁷ George W. Bush, "Welcoming Remarks and Introduction of President George W. Bush on the Occasion of the Conference Future of the Americas," Organizations of Americas, January, 16, 2002, https://www.oas.org/en/media_center/speech.asp?sCodigo=02-0025.

la siguiente manera:¹⁰⁸

Latin American countries have made noted progress in trade liberalization over the past three decades, reducing tariffs significantly and entering into multiple subregional agreements of their own. Early Latin American trade agreements (1960s), however, were inward looking, defensive in nature, exclusive of industrialized countries, and so minimally successful in leading to lasting regional integration and facilitating development. Agreements struck more recently, under the rubric of the "New Regionalism," have gone farther, cultivated by the desire to integrate more fully, and by the growing belief that trade liberalization can be a cornerstone for promoting structural reform, development, and international competitiveness.

Los países latinoamericanos cambiaron su sistema comercial, influenciados por los múltiples acuerdos de libre comercio, como los TLCs, y por los efectos de regionalismo desde los años 60. Los países latinoamericanos adoptaron la nueva estructura centrada en la liberalización del mercado doméstico y la competitividad internacional en el sistema de comercio mundial.

Además, el informe del Congreso de J. Hornbeck señalaba los asuntos comerciales entre EEUU y Latinoamérica de la siguiente manera:¹⁰⁹

Trade is one of the more enduring issues in contemporary U.S.-Latin America relations. Historically, growth in U.S. trade with Latin America has outpaced that of all other regions, and over the last 15 years, the United States has signed reciprocal free trade agreements (FTAs) with 11 Latin American countries and implemented with nine of them. The United States has implemented comprehensive bilateral or plurilateral reciprocal trade agreements with most of its important trade partners in Latin America. These include the North American Free Trade Agreement (NAFTA), the Dominican Republic-Central America-United States Free Trade Agreement (CAFTA-DR), and bilateral FTAs with Chile and Peru. FTAs with Panama and Colombia have been signed but not implemented, pending congressional action.

Debido a la información arriba señalada, Latinoamérica hizo que aumentara en un 82% del total el comercio de mercancías de EEUU, siendo el mayor socio comercial

¹⁰⁸ Robert Devlin y Paolo Giordano, "The Old and New Regionalism: Benefits, Costs, and Implications for the FTAA," en Antonio Estevadeordal, Dani Rodrik, Alan M. Taylor, y Andrés Velasco, *Integrating the Americas: FTAA and Beyond* (Cambridge: Harvard University Press, 2004), pp. 145 and 160. Citado en J. F. Hornbeck, *U.S.-Latin America Trade: Recent Trends and Policy Issues* (Washington, D.C.: Congressional Research Service, 2011). <http://www.fas.org>.

¹⁰⁹ J. F. Hornbeck, *U.S.-Latin America Trade: Recent Trends and Policy Issues*, p. 1.

en el Hemisferio Occidental. Estos países que firmaron acuerdos de libre comercio con EEUU poseen elementos esenciales, tales como el interés en la seguridad o los beneficios económicos, para cooperar con la Casa Blanca en el contexto de las relaciones internacionales. Muchos de los TLCs de EEUU se hicieron con Estados latinoamericanos, siendo otra importante región, comparada con China, para hacer un área de libre comercio en el siglo XXI.

Los Estados Unidos continuaron buscando acuerdos de libre comercio bilaterales y plurilaterales con países latinoamericanos, donde se celebra la importancia del comercio recíproco y con los que se estableció el tercer gran mercado de exportación de EEUU. Además, el gobierno estadounidense todavía continuó haciendo esfuerzos por aumentar la cooperación económica con países de Sudamérica, como MERCOSUR, la más amplia región de acuerdos comerciales en América. Los Estados Unidos han considerado los TLCs como la primera fase para conectar el Norte y el Sur y para construir un modelo de *hub-and-spoke* en el Hemisferio Occidental.

Ahora, la estrategia exterior del TLC de EEUU es la de experimentar con los actuales y posibles socios que ofrecen motivación política, intereses económicos y seguridad nacional en el sistema de comercio global. Actualmente, los Estados Unidos ya han firmado acuerdos de libre comercio con otros países y con países latinoamericanos, como se expone en la tabla 5:

Tabla 5. EEUU Socios TLC Actuales

País Socio	Fecha del comienzo de las negociaciones	Fecha de entrada en vigor	Años en efecto
Negociados por la anterior Autoridad Negociadora de Acuerdos de Comercio.			

Israel	Enero 17, 1984	Septiembre 1, 1985	22
Canadá	Junio 17, 1986	Enero 1, 1989	19
México	Junio 12, 1991	Enero 1, 1994	14
Jordania	Junio 26, 2000	Diciembre 17, 2001	6
Negociados y/o Concluidos por la actual Autoridad de Promoción Comercial.			
Singapur	Diciembre 4, 2000	Enero 1, 2004	6
Chile	Diciembre 6, 2000	Enero 1, 2004	6
Australia	Marzo 17, 2003	Enero 1, 2005	5
Marruecos	Enero 21, 2003	Enero 1, 2006	4
El Salvador (EEUU-CAFTA-DR)	Enero 27, 2003	Marzo 1, 2006	4
Honduras (EEUU-CAFTA-DR)	Enero 27, 2003	Abril 1, 2006	4
Nicaragua (EEUU-CAFTA-DR)	Enero 27, 2003	Abril 1, 2006	4
Guatemala (EEUU-CAFTA-DR)	Enero 27, 2003	Julio 1, 2006	4
República Dominicana (EEUU-CAFTA-DR)	Enero 12, 2004	Marzo 1, 2007	3
Costa Rica (EEUU-CAFTA-DR)	Enero 27, 2003	Enero 1, 2009	1

Fuentes: Remy Jurenas, *Agriculture in U.S. Free Trade Agreements: Trade with Current and Prospective Partners*, 2008 y William H. Cooper, *Free Trade Agreements: Impact on U.S. Trade and Implications for U.S. Trade Policy*, 2011.

La Administración Bush aplicó la política comercial del TLC bajo la última fase de TPA, apoyando los planes estratégicos regionales y extendiéndose para facilitar las negociaciones de la OMC en la economía mundial. De acuerdo con las estadísticas arriba descritas, los países que firmaron acuerdos de libre comercio con EEUU actuaron como importantes aliados que impulsaban los valores del modelo liberal-democrático de EEUU y llevaron a cabo las tareas radiales del núcleo de EEUU.

4.1. Elección del TLC de EEUU con un Enfoque *Think Tank*¹¹⁰

La Autoridad de Promoción de Comercio de 2002 elaboró la ley de comercio que ayudó a fomentar las nuevas negociaciones de TLCs entre el poder presidencial y el Congreso de los Estados Unidos. En una investigación similar, el experto Jeffrey J. Schott, del *Think Tank* de EEUU, Instituto para la Economía Internacional, describió la perspectiva global de EEUU en la selección de países socios a nivel global, analizando la relación entre el TLC y la política interna, en su publicación *Free Trade Agreement: U.S. Strategies and Priorities*. El criterio de la política interna se refiere a los nuevos acuerdos de libre comercio que apoyan las relaciones entre países extranjeros y representantes nacionales, tales como los miembros del Congreso de los Estados Unidos y los grupos de interés, en los siguientes puntos:¹¹¹

1. ¿Los miembros favorecen ayudando a los posibles socios TLC por razones económicas y políticas?
2. ¿Existe flexibilidad en las negociaciones para dirigir o, posiblemente, eximir de la liberalización de los productos que son especialmente importantes para los principales distritos electorales del Congreso?
3. ¿Las disposiciones del TLC pueden ayudar a crear apoyo a las empresas y lobbies agrícolas, así como a los grupos de la sociedad civil que han sido hasta ahora escépticos con los acuerdos comerciales?

¹¹⁰ El *Think Tank* se llama Peterson Institute for International Economics que es privado e independiente, enfocado en la economía. Su sede esta en Washington D.C. y fue fundado por Fred Bergsten en 19881.

¹¹¹ Jeffrey J. Schott, "Assessing US FTA Policy," en Jeffrey J. Schott, *Free Trade Agreement: U.S. Strategies and Priorities*, *op.cit.*, p. 365.

Resumiendo estos criterios, los socios TLC de EEUU, no sólo apoyaban su comercio exterior, sino que también beneficiaban a sus empresas en el mercado nacional. De la misma manera, la administración de EEUU debía tener en cuenta las características que afectan a las condiciones políticas, económicas o nacionales, y fomentar los impactos positivos del TLC, la liberalización de los productos agrícolas, las normas laborales o la propiedad intelectual en la sociedad.

4.2. Compromiso de EEUU con los Países Socios en las Negociaciones y Consideraciones de la Estrategia del TLC y sobre la Política Económica

El país socio del TLC mantendría la misma posición que EEUU está en la negociación de la OMC:

1. ¿Cómo de comprometido está el país socio en implementar y aplicar las reformas económicas nacionales, y en intensificar la integración económica con sus vecinos?
2. ¿Cómo de comprometido está el país socio en trabajar junto con los Estados Unidos para forjar objetivos comunes y promover su aceptación en las negociaciones de la OMC?

En las estrategias de EEUU, Washington ha implementado el TLC que consolida la transformación doméstica, evalúa el proceso de la integración económica y apoya las negociaciones de la OMC en el sistema mundial.

De acuerdo con los criterios de La Oficina del Representante del Comercio de los Estados Unidos en comercio y política exterior, el gobierno estadounidense tiene estos objetivos políticos respecto a las siguientes cuestiones:

1. ¿Está el país cooperando con los Estados Unidos en materia de política exterior?
2. ¿Contribuirá el TLC al desarrollo económico del país socio y así alentarle a intensificar los procesos democráticos y el estado de derecho?
3. ¿Las negociaciones con el país contribuirán a un equilibrio geográfico de las iniciativas en cada continente?

Según las consideraciones de Política Económica, el TLC fue considerado como un instrumento tradicional que promovió los intereses económicos de EEUU en sus relaciones internacionales. Los países candidatos iban a estar condicionados por cuestiones tales como:¹¹²

1. ¿Puede El TLC ampliar las oportunidades de exportación de EEUU y proteger los intereses de los inversores de EEUU en el país socio?
2. ¿Igualará el pacto la regla de juego de los exportadores de EEUU, compensando las preferencias que benefician a otros suministradores extranjeros en virtud de los acuerdos de libre comercio existentes, de los que el país candidato es una parte?
3. ¿Sentará precedente el TLC de cada a futuras negociaciones en áreas como los servicios, propiedad intelectual, trabajo y medio ambiente, que puedan utilizarse para la construcción de bloques económicos mayores a través de pactos regionales y multilaterales?

En la política de Estados Unidos, el gobierno se centró en examinar la política económica, el compromiso de EEUU con el país socio y en examinar la política exterior que apoyaba EEUU para firmar los TLCs con países que cumplieran esas obligaciones. De acuerdo con esas selecciones, el gobierno de Norte América tomó la iniciativa de negociar y exigir a los países que apoyaron las normas de los intereses estadounidenses, la negociación de la OMC y la seguridad en cada continente.

En la tabla 6, Richard Feinberg analiza los cinco factores de la política económica de EEUU, que incluyen el régimen democrático, la reforma económica, el interés en la seguridad, los precedentes de la política comercial y los líderes

¹¹² Jeffrey J. Schott, "Assessing US FTA Policy," p. 366.

regionales en el proceso de negociación del TLC.

Tabla 6. Selecciones de EEUU en los países con TLC

País /Región	Régimen Democrático	Reformas Económicas	Intereses de Seguridad	Precedentes de Política Comercial	Líder Regional
Canadá	Sí	Sí	Sí	Sí	No
México	En transición	Sí	Sí	Sí	Sí
Chile	Sí	Sí	No	Sí	Sí
Singapur	No	Sí	Sí	Sí	Sí
América Central	Sí	Mixto	Sí	PD	No
Australia	Sí	Sí	Sí	PD	No
ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas)	Sí	Sí	Sí	PD	NA
APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico)	Mixto	Mixto	Sí	Sí	NA
Israel	Sí	Sí	Sí	Sí	No
Jordania	No	Mixto	Sí	Sí	No
SACU (Unión Aduanera de África Austral)	Sí	Mixto	Sí	PD	Sí
Marruecos	No	Sí	Sí	PD	No

Fuente: Feinberg, (2003). Nota: PD= Por Determinar, NA= No Aplicable

En los resultados de la Tabla 7, Canadá es el único país que cumple los cinco requisitos y se presenta como un socio sólido para EE.UU. Cada uno de los países de América Latina ha satisfecho la meta estratégica de EE.UU. para la selección de los TLC en lo que se refiere a reformas económicas y ha completado los tres criterios del proceso de integración regional.

5. TLC EEUU-Chile: Primera Pieza TLC del Dominó de Latinoamérica

Amparándose en la legislación de la Autoridad de la Promoción de Comercio, la Administración Bush gozaba de plena autoridad para negociar TLCs con otros Estados tras el fracaso de la Administración Clinton, contando con más capacidades para poner en marcha nuevas negociaciones de TLCs y recuperar el estatus de hegemonía en el comercio global. En la estrategia de seguridad nacional de EEUU de la Administración Bush, figura la liberalización del mercado y tratado de libre comercio, intensificando la seguridad y el apoyo al crecimiento económico del PIB en la nueva era. El informe de Seguridad Nacional de EEUU de 2002 declaró su política de la siguiente manera:¹¹³

A strong world economy enhances our national security by advancing prosperity and freedom in the rest of the world. Economic growth supported by free trade and free markets creates new jobs and higher incomes.

Los Estados Unidos deben mantener su hegemonía económica para reforzar la seguridad interna y externa, y después poner en práctica la política comercial de libre comercio y mercado libre para lograr un gran desarrollo económico en el contexto de las relaciones internacionales.

Respecto a los asuntos económicos, los Estados Unidos reconocieron la importancia de los avances económicos que traerían consigo los tratados de libre comercio para mantener la hegemonía norteamericana en el contexto de las relaciones internacionales.

¹¹³ The White House, *The National Security Strategy of the United States of America* (Washington D.C.: White House, 2002), p. 17.

En lo concerniente a la seguridad nacional tras el 11-S, la Administración Bush fomentó el libre comercio, lo que ayudó a sus socios a tener una economía sólida en conexión con la seguridad nacional global bajo sus propias responsabilidades. Estos son los principales temas recogidos:¹¹⁴

1. *Aprovechar la iniciativa global.* Las nuevas negociaciones del comercio global que ayudamos a poner en marcha en noviembre de 2001 en Doha, contaran con una agenda ambiciosa, especialmente en lo referente a la agricultura, las manufacturas y los servicios, con una fecha prevista para su puesta en marcha en 2005. Los Estados Unidos han liderado el camino para completar la adhesión de China y de un Taiwán democrático a la OMC. Ayudaremos a Rusia en la preparación para su adhesión a la OMC.
2. *Iniciativas de persuasión regional.* Los Estados Unidos y otras democracias occidentales acordaron crear el Área de Libre Comercio de las Américas, programando su cumplimiento en 2005. Ese año, los Estados Unidos y sus socios propondrán las negociaciones para el acceso al mercado, teniendo como objetivos principales: la agricultura, los bienes industriales, los servicios, la inversión y la consecución del buen gobierno.
3. *Avanzar en los acuerdos de libre comercio bilaterales.* Basándose en el acuerdo de libre comercio con Jordania, que entró en vigor en 2001, la administración trabajará este año en concluir los acuerdos de libre comercio con Chile y Singapur. Nuestros objetivos son los de alcanzar acuerdos de libre comercio con una variedad de países desarrollados y en vías de desarrollo en todas las regiones del mundo. Inicialmente,

¹¹⁴ The White House, *The National Security Strategy of the United States of America*, op.cit., pp. 18-20.

América Central, Sudáfrica, Marruecos y Australia serán nuestros puntos de atención preferentes.

4. *Renovar los socios ejecutivos del Congreso.* Cada estrategia comercial de la Administración depende de una relación fructífera con el Congreso. Tras un transcurso de ocho años, la administración recobro el apoyo mayoritario del Congreso para proseguir con la liberalización del comercio, trasladándolo a la Autoridad de Promoción del Comercio y tomando medidas para la apertura de otros mercados en los países en desarrollo con la aprobación de la Ley de Comercio de 2002.
5. *Fomentar el vínculo entre el comercio y el desarrollo.* Las políticas comerciales pueden ayudar a los países en desarrollo a fortalecer los derechos de propiedad, la competencia, el Estado de derecho, la inversión, la difusión del conocimiento, las sociedades abiertas, la distribución eficiente de los recursos y la integración regional, orientándolo hacia el desarrollo, las oportunidades, y la confianza en los países en desarrollo.
6. *Cumplir los acuerdos comerciales y las leyes contra las prácticas desleales.* El comercio depende del Estado de derecho; el comercio internacional depende de los acuerdos que entren en vigor. Nuestras principales prioridades son las de resolver los conflictos en curso con la Unión Europea, Canadá y México, y hacer un esfuerzo integral para hacer frente a las nuevas tecnologías, la ciencia y las regulaciones sanitarias que impiden de forma innecesaria las exportaciones agrícolas y las mejoras en la agricultura.
7. *Apoyar a las industrias nacionales y a la adaptación de los trabajadores.* Existe un buen marco legal laboral para establecer las salvaguardas de transición que hemos utilizado en el sector de la agricultura y que estamos empleando este año para

ayudar a la industria estadounidense del acero. Los beneficios del comercio libre dependen de que se cumplan las prácticas comerciales justas.

8. *Proteger el medio ambiente y a los trabajadores.* Los Estados Unidos tienen que fomentar el desarrollo económico de manera que proporcione una vida mejor junto a una prosperidad creciente.

9. *Intensificar la seguridad energética.* Reforzaremos nuestra propia seguridad energética y los beneficios reportados por la economía global en colaboración con nuestros aliados, socios comerciales y productores de energía, para difundir las fuentes y tipos de suministros de energía global, especialmente en el Hemisferio Occidental, África, Asia Central y la región del Caspio.

Desde que la Administración del presidente George W. Bush tomó posesión del Gobierno en la Casa Blanca en 2001, el Gabinete Ejecutivo del gobierno desarrolló la política exterior de esta agenda comercial que apoyando así las iniciativas globales y regionales de la política económica de EEUU. La Administración Bush trabajó junto con Robert Zoellick, ex representante del Comercio de EEUU, para poner en marcha un TLC con países en Latinoamérica, que aportara ventajas para las empresas estadounidenses y aceptaran los valores de EEUU en cuanto a la política antiterrorista tras el 11-S.

En el campo económico, los catedráticos de universidad Simón J. Evenett y Michael Meier, resumieron la política comercial de liberalización competitiva en tres apartados: “En primer lugar, para promoverá la competencia por el acceso al gran mercado estadounidense, alentando a países extranjeros a abrir sus economías a las empresas y agricultores de EEUU. En segundo lugar, para fomentar en el extranjero la adopción de leyes y regulaciones comerciales favorables al mercado según lo entiende

EEUU, o por lo menos, adoptar las regulaciones para que las empresas de EEUU puedan adaptarse con mayor facilidad. El tercer objetivo es alentar a otras naciones a apoyar la política exterior y los objetivos militares de EEUU, y más concretamente, lo que vendrían a denominarse como valores estadounidenses.”¹¹⁵ Los negociadores comerciales oficiales de EEUU consideraron al TLC como una herramienta política para implementar aquellos objetivos de la política exterior que fomentaran los intereses políticos y económicos de EEUU.

Por otra parte, tras el exitoso modelo del TLCAN, los Estados Unidos contaban con una nueva alternativa de integración económica en Latinoamérica, donde se firmaron más TLC bilaterales bajo las premisas del TLCAN en Sudamérica. Chile sería elegido para ser un actor que seguiría la agenda comercial de EEUU, siendo este su centro, ya que el gobierno chileno estaba experimentando y participando activamente en el comercio internacional desde los años 70:¹¹⁶

Optar por relaciones comerciales y económicas «plurilaterales» parecía una medida acorde con la realidad multipolar de la nueva economía global, especialmente con el auge de Europa y de Japón....De todos los países latinoamericanos, Chile fue el que apostó más pronto por esta vía....Los resultados de esta estrategia, que apostaba de forma en abierta por el libre comercio, fueron espectaculares. La parte correspondiente a las exportaciones del PIB chileno pasó de representar el 31% en 1974 al 71% en 1990...la economía tuvo unas tasas de crecimiento constantes que alcanzaron el 10% en 1989 y el 11, 6% en 1992...Además, Chile tuvo un éxito inusual en la diversificación de sus socios comerciales. Hacia 1991, Japón reemplazó a Estados Unidos como el mayor cliente del país. Chile también desarrolló amplias relaciones comerciales con la Comunidad Económica Europea (CEE) e importó más o menos la misma cantidad de artículos de la CEE en su conjunto como de Estado Unidos.

El gobierno chileno adoptó políticas “múltiples”, lo que junto a las reformas políticas en marcha contribuyeron a la unidad del comercio mundial. En realidad, Chile abrió el mercado nacional que incluía la política comercial orientada al mercado con

¹¹⁵ Simon J. Evenett y Michael Meier, “An Interim Assessment of the US Trade Policy of Competitive Liberalization,” *The World Economy*, p. 31.

¹¹⁶ Peter H. Smith, *Estados Unidos y América Latina: Hegemonía y Resistencia*, op.cit., pp. 421-423.

importantes socios comerciales, EEUU, Europa y Japón. Gracias a la política economía abierta, Chile mantuvo, en términos generales un desarrollo económico de alrededor de un 10% superior al de otros países de Latinoamérica en los años noventa.

Con posterioridad a 2001, el presidente y el Congreso trabajaron conjuntamente para firmar el primer TLC bilateral, EEUU-Chile, que puso en práctica la política comercial de liberalización competitiva en un intento de mejorar el proceso de integración regional en Latinoamérica. La Administración Bush elaboró el primer modelo de TLC en apoyo del ALCA que aportó innumerables beneficios mutuos para ambas partes. El autor, Sydney Weintraub, destacó los factores significativos del TLC EEUU-Chile de la siguiente manera:¹¹⁷

The free trade agreement with Chile is the first bilateral FTA for the United States with a Latin America country, and that with Singapore the first FTA of kind for the United States with an East Asian Country. The two agreements are intended to be bellwethers for future FTAs in both regions, some bilateral and others plurilatera, as well as to set the substantive parameters for the hemisphere wide Free Trade Area of the Americas.....Singapore largely practices free trade and Chile has an open economy. Both countries have solid credential for effective macroeconomic management and both have exhibited solid economic growth during the past 15 years.....And, as they exploit their favored access to the large US market, this reality could be expected to set up pressures for other countries in their respective regions to seek the same.

Chile y Singapur eran Estados en desarrollo que experimentaron un rápido desarrollo económico durante mucho tiempo y aceptaron los regalos del libre comercio para cambiar el modelo nacional. La Administración Bush firmó dos acuerdos de libre comercio con Singapur y Chile en el primer caso para fortalecer la relación con Asia Oriental, y en otro y para fortalecer la integración económica en el ALCA. Por otra parte, EEUU estableció las condiciones oficiales: qué tipo de países en desarrollo negociarían acuerdos de libre comercio y como había que desarrollar un TLC con

¹¹⁷ Sydney Weintraub, "Lessons from the Chile and Singapore Free Trade Agreements," en Jeffrey J. Schott, *Free Trade Agreement: U.S. Strategies and Priorities*, op.cit., p.79.

otros países en orden a reforzar la hegemonía económica de EEUU en el sistema mundial.

Basándose en las relaciones mutuas entre el Norte y el Sur del continente americano, el especialista en economía, Hornbeck, presentó su punto de vista del TLC EEUU-Chile, y su implicación en el pensamiento estratégico de EEUU en Latinoamérica en 2003:¹¹⁸

1. Sería el primer acuerdo con un país sudamericano.
2. Sería un acuerdo con una de las economías más abiertas y reformadas en Latinoamérica.
3. Sería un ejemplo de cómo los asuntos de política comercial, incluyendo aquellas implicaciones sociales y económicas, pueden resolverse entre un pequeño país en desarrollo y un país desarrollado.
4. Podría convertirse en un paso más hacia la cumplimentación del Área de Libre Comercio de las Américas.

La relación bilateral entre EEUU-Chile representa un modelo de libre comercio asimétrico, porque Chile depende del comercio mercantil con EEUU. Sin embargo, Chile aunque comparativamente era una economía pequeña, era considerado como la primera pieza además de vital para negociar posteriormente TLCs bilaterales con otros países sudamericanos. Los Estados Unidos negociaron TLCs con países que presentaban las mismas características que Chile, o incluso eran socios comerciales preferibles, y, de esta forma, ayudar al proceso de integración del ALCA en 2005.

¹¹⁸ J.F. Hornbeck, "The U.S.-Chile Free Trade Agreement: Economic and Trade Policy Issues," *Congressional Research Service Report*, June 25, 2003, <http://fpc.state.gov/documents/organization/23189.pdf>.

Teniendo en cuenta los fundamentos del TLC entre EEUU y Chile, Sidney Weintraub hizo las siguientes consideraciones sobre la negociación del TLC:

1. No sólo han participado más Estados en acuerdos de libre comercio bilaterales, sino que también se convirtieron en participantes en el sistema comercial mundial. Fomentan la liberalización del comercio y otras cuestiones relevantes.
2. Los grandes Estados comerciales encontraron instrumentos económicos que incrementaron el libre comercio bilateral, disminuyendo el proteccionismo y la discriminación con otros Estados pequeños.
3. Los Estados Unidos consideran la política de libre mercado como requisito imprescindible para profundizar en las políticas macroeconómicas.
4. El TLC EEUU-Chile es un TLC amplio que estableció los estándares de lo que tendría que ser un acuerdo de libre comercio de EEUU en el futuro.
5. EEUU eligió Chile para ser miembro TLC, fomentando así a las empresas nacionales de EEUU a ser más competitivas en la exportación, especialmente con los productos agrícolas.
6. El TLC EEUU-Chile sería la alternativa para resolver los conflictos de la negociación del ALCA, que elimina los aranceles a la exportación de productos, tales como el salmón y el antidumping de EEUU.
7. El TLC EEUU-Chile mejoró el flujo de capitales financieros entre ambas partes y la inversión extranjera directa.
8. La apertura del mercado estadounidense estableció el marco legal para importar los servicios y productos chilenos.
9. El TLC EEUU-Chile es, evidentemente, un instrumento de la política económica que integra factores políticos y económicos.

10. EEUU redujo los aranceles industriales con el fin de apoyar la liberalización del comercio en las negociaciones entre ambas regiones.

Resumiendo los comentarios de Weintraub, éste hizo un análisis positivo del TLC EEUU-Chile, describiendo qué posición tenía el país desarrollado y cómo un país pequeño obtuvo sus beneficios políticos y económicos. El TLC EEUU-Chile es un acuerdo preferencial que estimuló el mutuo desarrollo económico y reforzó la integración regional en el continente americano.

5.1. La Relación Bilateral Política y Económica Entre EEUU y Chile

A pesar de que Chile es un país en vías de desarrollo de pequeño tamaño, los Estados Unidos lo consideraron un factor importante en la integración económica en América Latina. Chile tenía negocios comerciales con empresas estadounidenses, porque tenía recursos naturales, materias primas y productos agrícolas. Los Estados Unidos y Chile, mantenían relaciones estrechas en aspectos como el político y el económico desde los años 90:¹¹⁹

Chile and the United States have enjoyed friendly relations over the two decades since Chile transitioned back to democratic governance. Chile has worked with the United States to advance democracy, human rights, and free trade in the Western Hemisphere. The countries also maintain close commercial ties, having signed a bilateral free trade agreement in 2003.

Chile en su relación con EEUU tiene motivaciones políticas y económicas indiscutiblemente relacionadas con los objetivos de: democracia, derechos humanos y libre comercio en EEUU. Basándose en estos factores, los Estados Unidos firmaron el TLC bilateral con Chile, en sintonía con estos valores estadounidenses que supusieron la primera piedra de la integración regional. En 2011, EEUU, el mercado más grande, supone el 9% de los 69,6 billones de dólares de las exportaciones chilenas que incluyen cobre, frutas y nueces, pescado y mariscos, y productos de madera, celulosa y productos manufacturados.¹²⁰

En términos generales, Chile, estableció un sistema económico que sustituyó el modelo de industrialización por sustitución de importaciones por el libre comercio, y obligó a promover la democracia bajo el gobierno de Aylwin en 1990. El ex

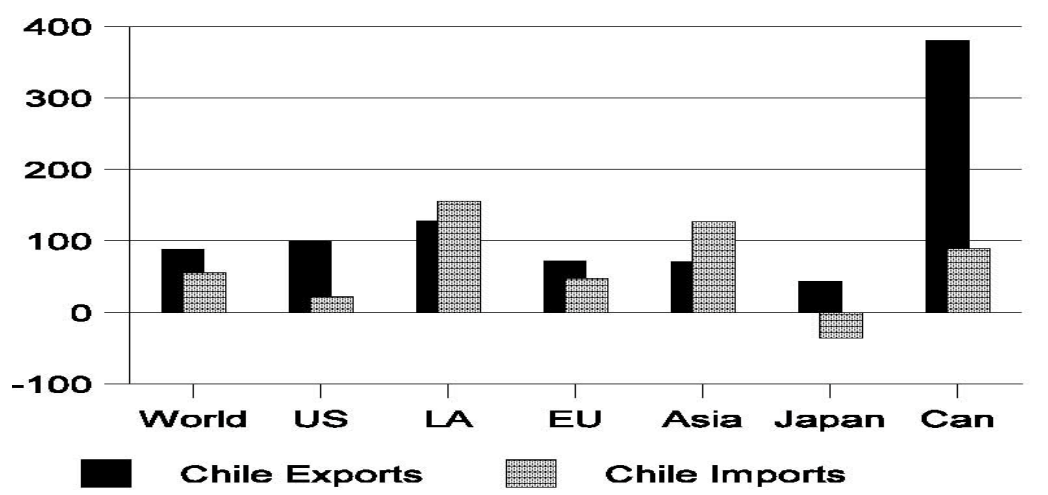
¹¹⁹ Peter J. Meyer, "Chile: Political and Economic Condition and U.S. Relations," *Congresional Research Service*, June 1, 2011, <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R40126.pdf>.

¹²⁰ U.S. Department of State, Bureau of Western Hemisphere Affairs, "Background Note: Chile" <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/1981.htm#relations>.

presidente Aylwin comenzó a eliminar las barreras arancelarias y a abrir el mercado para estimular el desarrollo económico disminuyendo así la deuda pública en Chile. Tras la reforma política, Chile instituyó un Estado democrático estable y logro un funcionamiento económico mejor¹²¹ que el de otros países del Cono Sur al final de la Guerra Fría.

Como consecuencia de la reforma política y económica, Chile no sólo tenía lazos económicos con EEUU, sino que también comenzó a incrementar el número de importaciones y exportaciones con otras regiones del mundo, entre 1993 a 2001. Chile demostró que su economía abierta¹²² sustentaba su desarrollo económico y su integración en la economía mundial. El gráfico 6 muestra las exportaciones y las importaciones de Chile con otros Estado y regiones del mundo.

Gráfico 6: Desarrollo del Comercio de Chile con Socios Principales, 1993-2001



Fuente: (%), Miller (2004), p. 38.

¹²¹ In the *World Development Report*, 2011, the World Bank defines Chile as an upper-middle-income developing country.

¹²² “Chile has trade agreements with 60 countries, including a free trade agreement (FTA) with the United States, which was signed in 2003 and implemented in January 2004. An FTA with Australia went into effect in early 2009, and Chile concluded an FTA with Turkey in mid-2009.” Citado en U.S. Department of State, Bureau of Western Hemisphere Affairs, “Background Note: Chile” <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/1981.htm#relations>.

En ese momento, Chile había incrementado su comercio en más de un 300% con Canadá, el primer socio comercial, muy por encima de EEUU, la Unión Europea, Asia y otros países latinoamericanos. En 2001, los Estados Unidos no eran socios preferentes que afectasen a la economía chilena porque había obstáculos entre las dos partes.

De acuerdo con el flujo económico de EEUU-Chile, Chile era el país de Sudamérica que implementó una política económica aperturista, en el marco del sistema democrático de gobierno desde los años 90. En la tabla 7, se muestra cómo el gobierno chileno puso en marcha acuerdos de libre comercio que fomentaron la apertura de la economía:

Tabla 7. Apertura de Chile: Cronología del TLC

Acuerdos	Fecha de entrada en vigor	Tipo
OMC	Enero 1995	Acuerdo Multilateral de Libre Comercio
APEC	Noviembre 1994	Asociación Regional
MERCOSUR	Octubre 1, 1996	Unión Aduanera Regional
ALCA	Fracaso	TLC Regional
ALADI	Enero 1980	Asociación Regional
Bolivia	Julio 1, 1993	Acuerdo Económico Complementario
Venezuela	Julio 1, 1993	Acuerdo Económico Complementario
Colombia	Enero 1, 1994	Acuerdo Económico Complementario
Ecuador	Enero 1, 1995	Acuerdo Económico Complementario
Perú	Julio 1, 1998	Acuerdo Económico Complementario
Argentina	Mayo 19, 2000	Acuerdo Económico Complementario
Canadá	Julio 5, 1997	TLC Bilateral
Méjico	Agosto 1, 1999	TLC Bilateral
América Central	Octubre 18, 1999	Marco del Acuerdo de TLC

Unión Europea	Febrero 1, 2003	TLC
Asociación Europea de Libre Comercio	Diciembre 1, 2004	TLC (Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza)
Japón	Agosto 24, 2007 (Notificación OMC)	TLC Bilateral
Singapur	Enero 1, 2004	TLC Bilateral
Corea del Sur	Abril 1, 2004	TLC Bilateral
Estados Unidos	Enero 1, 2004	TLC Bilateral

Fuente: Miller (2004) y actualizaciones del autor (2011).

Además, Chile también realizó una reforma política y económica que mejoró los indicadores de la política macroeconómica en el conjunto de la sociedad. En la tabla 8 se observa la mejora económica registrada tras las reformas políticas, en cuestiones como el desarrollo económico estable, la baja inflación, la baja tasa de desempleo y el balance fiscal normal de la siguiente manera:

Tabla 8. Chile: Indicadores Económicos y Financieros Seleccionados 1996-2001

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Crecimiento PIB (%)	7.4	6.6	3.2	-1.0	4.4	2.8
Inflación. Promedio IPC (%)	7.4	6.1	5.1	3.3	3.8	3.6
Tasa de Desempleo (%)	6.5	6.1	6.2	9.7	9.2	9.2
Balance Fiscal (% de PIB)	2.4	1.9	-0.1	-2.2	-0.9	-0.9
Términos	-15.5	2.6	-12.6	0.9	-0.1	-8.0

Comerciales (% cambio)						
Divisas (Bill \$)	15.5	17.8	16.0	14.7	14.7	14.4

Fuente: J.F. Hornbeck (2004).

Observando los resultados arriba descritos, Chile había llegado a ser una economía estable entre los países, pero el gobierno continuó reformando la política y así recibió contrapartidas del exterior que, a su vez estimuló el potencial de desarrollo en Latinoamérica.

Durante la primera legislatura de la Administración Clinton, el gobierno norteamericano trató de incorporar a Chile al proceso de integración económica del Hemisferio Occidental, lo que intensificó las influencias económicas estadounidenses en los acuerdos bilaterales, y sirvió de piedra angular del ALCA en Sudamérica.

El especialista en economía, Mignonne Chan, analizó de la siguiente forma la situación de Chile en la integración latinoamericana:¹²³

At the Miami Summit, the three NAFTA partners announced their intention to negotiate the admission of Chile, as a first step toward expanding into the hemisphere-wide FTAA, negotiations that morphed into bilateral talks.

La Administración Clinton quería incluir a Chile en la integración regional, el TLCAN, para ampliar su influencia política y económica y acelerar el ALCA. Los

¹²³ Mignonne M.J. Chan, "The U.S. Strategy of Competitive Liberalization," *Tamkang Journal of International Affairs*, Vol.8, No.3 (January 2005), p. 8.

Estados Unidos fracasaron en la obtención de ventajas económicas porque el Congreso no aprobó el Chile-TLCAN en el Hemisferio Occidental.¹²⁴

Durante la primera legislatura de la Administración Bush, la USTR aplicó los acuerdos comerciales que ofrecían beneficios económicos para el TLC EEUU-Chile. En el informe de la USTR, los objetivos de la política económica implementados entre EEUU y Chile traerán consigo: “Nuevas oportunidades para los trabajadores y fabricantes de EEUU, ampliación de mercados para los agricultores y ganaderos de EEUU, acceso a un mercado de servicios chileno en rápida expansión, un acuerdo comercial para la era digital, fuertes medidas proteccionistas para los inversores estadounidenses, contratación pública abierta y justa, y fuertes medidas de protección para el trabajo y el medio ambiente.”¹²⁵

Tras el 11-S, según lo indicado en el informe de Seguridad Nacional de EEUU, los Estados Unidos han decidido firmar acuerdo bilateral de libre comercio con Chile, que incluyen la estrategia política de apoyar las propuestas de EEUU en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. Sidney Weintraub, argumentó el interés político de Chile en las Naciones Unidas de la siguiente forma:¹²⁶

The Chilean opposition to the U.S. position on the proposed second United Nation Security Council resolution on going to war with Iraq with or without Security Council approval. Chile, a member of the Security Council at that time, made clear that it would vote against the US-UK-Spain resolution if it came to a vote, which it did not.

¹²⁴ Mignonne Chan concluyó que “el Congreso aprobó la legislación en la Ronda de Uruguay, pero rechazó extender la Autoridad de Vía Rápida necesaria para llevar adelante el ALCA, o para completar el acuerdo prometido Chile-TLCAN.” Mignonne M.J. Chan, “The U.S. Strategy of Competitive Liberalization,” *Tamkang Journal of International Affairs*, p. 9.

¹²⁵ Office of United States Trade Representative, “Chile Free Trade Agreement: Chile Short Summary,” <http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/chile-fta>.

¹²⁶ Sidney Weintraub, “Lessons from the Chile and Singapore Free Trade Agreements,” p. 91.

Considero que Chile no se opuso a la propuesta sobre Iraq de EEUU en las Naciones Unidas porque el gobierno chileno no quería fracasar en las negociaciones del TLC EEUU-Chile, ya que en ese momento se estaba debatiendo sobre la votación de la resolución sobre la intervención de EEUU en Iraq.¹²⁷ Debido a la actitud chilena en cuanto a la votación en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, el gobierno de EEUU firmó un acuerdo de libre comercio con Singapur antes que con Chile.

En 2002, la exportación chilena a Estados Unidos era de alrededor un 20.2% más comparada con la de la Unión Europea que fue de alrededor de un 18%, y Asia, alrededor de un 13%, pero la tasa chilena de importación en el conjunto de Latinoamérica era de alrededor un 35%.¹²⁸ Según destaca EEUU, Chile no sólo tiene la mayor tasa de exportación, sino que este sector además posee una relación directa con los países latinoamericanos. Además, Chile tiene una economía abierta que le iba a permitir emerger en el sistema de comercio mundial: “las políticas económicas orientadas al mercado, que estaban diseñadas para apoyar el desarrollo de la exportación, llevaron al desarrollo y a la diversificación económica. Chile ha firmado más TLC bilaterales o acuerdos comerciales regionales con todos los países, y ha estimulado una mayor exportación, conduciendo al desarrollo de nuevos sectores de exportación, tales como productos forestales, salmón, fruta fresca y vino.”¹²⁹

¹²⁷ Ibid..

¹²⁸ J. F. Hornbeck, “The U.S.-Chile Free Trade Agreement: Economic And Trade Policy Issues,” p. 39.

¹²⁹ Peter J. Meyer, “Chile: Political and Economic Condition and U.S. Relations,” p. 9, <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R40126.pdf>.

En 2002, cuando la Casa Blanca comenzó las negociaciones del TLC, EEUU examinó la situación de base de Chile. En la tabla 9 se observa el trasfondo básico después de la reforma democrática.

Tabla 9. Indicador Económico de Chile 2002.

Indicador económico	Chile
Población	15 millones
PIB per cápita	\$4,640
PIB	\$70,5
Crecimiento Real del PIB (porcentaje)	1.7
Inflación (porcentaje)	2.4
Desempleo (porcentaje)	8.8
Balanza Fiscal (porcentaje PIB)	-0.9
Política de cambio de divisas	Variación diaria de los tipos de cambio
Cuenta Corriente (porcentaje del PIB)	-1.8
Exportación de Mercancías (porcentaje del PIB)	43.0

Fuente: Schott (2004)

Después de la realización de reformas políticas, Chile se transformó en un país en desarrollo que adoptó una economía independiente con prácticas de libre comercio en el mundo. Según la tabla 9, Chile obtuvo un PIB per cápita de \$4,640 y las exportaciones, un 43.0% en 2002.

El Banco Mundial señalaba: “con el ingreso del PIB per cápita de \$9,470 en 2009, Chile está clasificado por el Banco Mundial como un país en desarrollo con ingresos medio-altos.”¹³⁰ Dados los resultados de una economía abierta y reformas en la política gubernamental, Chile se convirtió en la mejor elección como socio

¹³⁰ World Bank, “World Development Report 2011,” p.11. <http://wdr2011.worldbank.org/fulltext>. Peter J. Meyer, “Chile: Political and Economic Condition and U.S. Relations,” *Congressional Research Service*, June 1, 2011, <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R40126.pdf>.

comercial para EEUU en Sudamérica, lo que aumentó los beneficios mutuos del TLC en América.

EEUU y Chile no tuvieron dificultades, el Congreso acordó la modificación de la legislación y aprobó la negociación comercial de la rama ejecutiva. Este es el resultado de la discusión y votación en el Congreso: “la Ley de Implementación del Acuerdo de Libre Comercio entre EEUU y Chile (H.R. 2738/S. 1416) se envió al Congreso. Al día siguiente, los comités judiciales de la Cámara y el Senado aprobaron el proyecto de ley por votación oral. El 17 de julio, la Cámara de Medios y Arbitrios y el Comité de Finanzas del Senado también la aprobaron por votación oral. El 24 de julio, la Cámara debatió y aprobó la H.R. 2738 (270-156) bajo las normas de la vía rápida, lo que requiere un voto afirmativo o negativo, tal y como lo estipula la Autoridad de Promoción del Comercio (TPA) de 2002 (P.L. 107-210, sec.2103).”¹³¹ Tras esta aprobación, el TLC EEUU-Chile es el primer acuerdo bilateral de libre comercio de Latinoamérica. El gobierno chileno cooperó con el Congreso en los procesos legislativos. Esto indica que los acuerdos comerciales bilaterales de EEUU deberían reunir el apoyo nacional para obtener objetivos coherentes en la política comercial exterior.

Además, el Congreso debatió de los contenidos de la legislación: “En tanto que la sesión 108^o del Congreso consideraba que el TLC EEUU-Chile implementaba la legislación, algunos asuntos pasaron a ser altamente controvertidos, y algunos miembros sugirieron que algunos términos de este acuerdo no deberían ser

¹³¹ United States House of Representative, “Legislative History of H.R. 2738: United-States-Chile Free Trade Agreement,” <http://search.house.gov>.

considerados como modelo en futuros TLCs con los países menos desarrollados.”¹³²

El TLC EEUU-Chile es un modelo estándar de acuerdo de libre comercio, que incluye aranceles, acceso a los mercados, servicios comerciales, soluciones comerciales, derecho de la propiedad intelectual, inversiones, trabajo y medio ambiente, que se vinculan en el comercio económico internacional.

En la estrategia a largo plazo de la contraprestación económica, el gobierno chileno intensificó sus relaciones económicas con países vecinos y otros países de fuera de la región de EEUU, lo que facilitó la negociación del TLC con Estados Unidos. En el análisis del TLC EEUU-Chile, el autor Osvaldo Rosales presenta su opinión acerca de la posición de Chile:¹³³

During this time, Chile did not wait passively. In the first half of the 90s, Chile established Economic Complementary Agreements, ECA, with Mexico, MERCOSUR and the Andean Area. In 1996, a FTA is signed with Canada and in 1998 the ECA with Mexico was deepened, transforming it into a FTA, along the lines of the NAFTA model. In 1999, we concluded the FTA negotiations with Central America, also along the lines of NAFTA model. In April 2000, Chile initiates negotiations for a FTA with the European Union, which concluded successfully in April 2002, being enforced February the 1st, 2003.

El gobierno chileno completó el acuerdo de libre comercio EEUU-Chile, incrementando la exportación chilena en otros mercados exterior y aumentando la competitividad internacional en el mundo. Chile también empezó a negociar acuerdos preferenciales con Japón, Corea, y miembros de APEC. Como consecuencia de la diversidad de acuerdos de libre comercio de Chile en el mundo, la Casa Blanca también se centró en la apertura de la economía chilena, vinculando las áreas de la

¹³² J. F. Hornbeck, “The U.S.-Chile Free Trade Agreement: Economic And Trade Policy Issues,” en Arnold S. Miller, *Free Trade Current Issues And Prospects* (New York: Novinka Books, 2004), p. 48.

¹³³ Osvaldo Rosales, “Chile-US Free Trade Agreement: Lessons and Best Practices,” http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_USA/Studies/lessons_e.pdf

Unión Europea y el Pacífico, y firmando el TLC que mantendría la hegemonía económica en el sistema de comercio mundial.

Durante la negociación del TLC, la relación comercial entre EEUU y Chile ocasionó asimetría, puesto que Chile encontró un gran mercado para sus exportaciones, y no fue así en el caso de EEUU. “Las principales exportaciones a Chile son principalmente bienes de capital, maquinaria y componentes (alrededor del 40% del total), nuevos vehículos, aeronaves, instrumentos médicos, plásticos y productos químicos orgánicos, más una variedad de productos, ninguno de los cuales excede individualmente el 1 o 2 por ciento del total. Las principales importaciones de EEUU desde Chile son cobre, fruta, pescado, madera, vino, y algunos productos químicos. Chile no es un exportador importante de productos manufacturados, de hecho, existe cierta preocupación acerca de esta falta de diversificación.”¹³⁴ El TLC EEUU-Chile, tampoco es un juego de suma cero, ni una negociación asimétrica, ya que los dos países tienen sus propios objetivos políticos y económicos en la política económica de integración regional en el Hemisferio Occidental y en el sistema de comercio mundial.

Tras varios años de discusiones sobre cuestiones económicas y políticas entre EEUU y Chile: “el acuerdo de libre comercio entre EEUU y Chile entró en vigor el 1 de enero de 2004. El TLC EEUU-Chile elimina los aranceles y facilita la apertura de los mercados, reduciendo las barreras en los servicios comerciales, aportando protección para la propiedad intelectual, asegurando la transparencia en la reglamentación, garantizando la no discriminación en el comercio de productos

¹³⁴ J.F. Hornbeck, “The U.S.-Chile Free Trade Agreement: Economic and Trade Policy Issues,” <http://fpc.state.gov/documents/organization/23189.pdf>.

digitales, obligando a las partes a mantener las leyes de competencia que prohíben conductas comerciales de competencia desleal, y requieren mano de obra más cualificada y el respeto efectivo del medio ambiente. En la tabla 10, se indica el resultado de los aranceles de las principales exportaciones e importaciones de EEUU tras el TLC EEUU-Chile:

Tabla10. Tarifas de las Principales Exportaciones e Importaciones de Estados Unidos.

Principales Exportaciones de EE.UU.	% del Total	Tasa Tarifaria	Principales Importaciones de EE.UU.	% del Total	Tasa Tarifaria NTR
Maquinaria: -Computadoras -Maquinaria de Oficina -Repuestos -Turbinas de gas	34% (7%) (5%) (5%) (2%)	6%	Frutas y frutos secos comestibles: -uvas -frutas	20% (12%) (3%)	20%
Maquinaria electrónica	14%	6%	Cobre -Refinado -Sin refinar	17% (15%) (2%)	1% Libre
Vehículos	8%	6%	Pescado (mayormente salmón): -Fileteado -Fresco -Congelado	13% (11%) (1%) (1%)	Libre Libre Libre
Instrumentación médica	6%	6%	Madera	15%	Libre
Plástico	5%	6%	Bebidas -Vino	4% 4%	8%
Químicos orgánicos	27%	6%	Químicos orgánicos: -Metanol	4% 4%	8%
Total	100%		Aceite -No crudo	2%	2%
			Otros	25%	
			Total	100%	

Fuente: Miller (2004).

En el marco del TLC EEUU-Chile, las principales exportaciones de EEUU a Chile redujeron los altos aranceles a una media del 6% en los productos, y las tarifas arancelarias que establecía el tratado *Chile-NTR*¹³⁵ sobre las principales importaciones estadounidenses de Chile casi alcanzaron el grado de “cero aranceles” en los productos agrícolas y cobre. En la investigación de Peter J. Meyer sobre el informe del Congreso, se expone que “en 2010, los Estados Unidos eran la primera fuente de importaciones de Chile y el tercer mayor destino para las exportaciones chilenas, mientras que Chile era el origen número 38 de importaciones estadounidenses, y el mercado número 24 de productos de EEUU.”¹³⁶

Las estadísticas del TLC EEUU-Chile señalan los factores positivos que impulsaron el alto volumen de libre comercio. Además, los productos agrícolas de EEUU se vieron beneficiados por el TLC EEUU-Chile, lo que abrió un nuevo mercado para las empresas de EEUU. En el informe del Comité del Senado para las finanzas de EEUU, se hizo esta reflexión: “el acuerdo de comercio entre EEUU y Chile abrirá nuevos mercados para la exportación de la agricultura y otros productos de EEUU, así como servirá de precedente para una mayor apertura del comercio con Latinoamérica.”¹³⁷

¹³⁵ Se llama “permanent normal trade relation.”

¹³⁶ The Office of the United States Trade Representative, “2010 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers,” <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/reports-and-publications/2010>. Peter J. Meyer, “Chile: Political and Economic Condition and U.S. Relations,” p. 13, <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R40126.pdf>.

¹³⁷ The United States Senate Committee on Finance, “Grassley Praises U.S.-Chile Trade Agreement,” <http://finance.senate.gov/newsroom/ranking/release/?id=a8b8c555-b330-4d1d-a88b-faeba4826b27>.

De hecho, la línea de investigación del Departamento de Comercio de EEUU, señaló que el acuerdo bilateral entre EEUU y Chile había supuesto 179 mil millones de dólares en 2010. Se incrementó rápidamente de 37 mil millones de dólares en 2003 a 9,4 mil millones de dólares en 2009, mientras que las exportaciones de EEUU a Chile crecieron de 27 mil millones de dólares en 2003 a 109 mil millones de dólares en 2010, y tuvieron un balance comercial positivo de 39 mil millones de dólares.¹³⁸

¹³⁸ The Office of the United States Trade Representative, “2011 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers,” <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/reports-and-publications/2011-0>. U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, “U.S. Export Position Improves as National Export Initiative Marks One Year,” January-February, 2011, p. 4. http://trade.gov/publications/ita-newsletter/0111/itu_0111.pdf.

6. EEUU-Centroamérica: EEUU-CAFTA-DR FTA Oportunidades y Retos

En la segunda legislatura de la Administración Bush, la Casa Blanca negoció acuerdos de libre comercio bilaterales bajo el proceso de la TPA con cinco países de América Central y la República Dominicana, intentando obtener ventajas para las exportaciones de EEUU en el mercado extranjero. El resultado de la votación legislativa en el Congreso de Estados Unidos fue la siguiente:¹³⁹

On June 18, 2005, the U.S. Senate voted 54-45 in favor of the DR-CAFTA agreement (usually referred to as solely CAFTA), which included Nicaragua, Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Honduras, and the Dominican Republic. A month later, the legislation passed in the House of Representatives by the slimmest of margins: 217 to 215.

Gracias a la autorización hecha por el Congreso del TLC CAFTA-DR,¹⁴⁰ la Administración Bush tuvo éxito en la firma de TLC multilateral con países de América Central, que mantuvieron la agenda de libre comercio en el Hemisferio Occidental y dejaron de lado las disputas bipartidistas del TLC entre los partidos Republicano y Demócrata en el Congreso.

Podemos señalar que los principales propósitos y objetivos del TLC EEUU-CAFTA-DR (Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América) tienen cuatro aspectos:¹⁴¹

1. En lo referente la política comercial

¹³⁹ Stephen J. Norton, "House Primed for Vote on CAFTA," *Congressional Quarterly Weekly*, Vo. 63, No. 30 (July 2005), p.2047. Russell Crandall, *The United States and Latin America after the Cold War* (New York: Cambridge University Press, 2007).

¹⁴⁰ En inglés, se llama Dominican Republic-Central America-United States Free Trade Agreement (CAFTA-DR), es el Tratado de Libre Comercio con República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos. En la tesis, se escribe como TLC CAFTA-DR o EEUU-CAFTA-DR.

¹⁴¹ José M. Salazar-Xirinachs, and Jaime Granados, "The US-Central America Free Trade Agreement: Opportunities and Challenges," in Jeffrey J. Schott, *Free Trade Agreement: U.S. Strategies and Priorities*, *op.cit.*, p. 230.

- (1) Dar pasos adelante para completar el ALCA.
 - (2) Reafirmar el compromiso de EEUU con el libre comercio.
 - (3) Crear un “modelo exitoso” de TLC con economías más pequeñas.
2. En lo referente a la seguridad nacional
- (1) Fortalecer las medidas para controlar el tráfico de drogas.
 - (2) Poner coto al blanqueo de dinero y prevenir el terrorismo.
 - (3) Reducir los flujos de inmigración.
3. Políticas y estrategias
- (1) Promover reformas económicas, políticas y sociales en Centroamérica.
 - (2) Promover la estabilidad política y la democracia en la región.
 - (3) Reafirmar el compromiso de EEUU con Latinoamérica.
4. Economía
- (1) Aumentar las exportaciones de EEUU en la región.
 - (2) Mejorar la competitividad global en los sectores clave.

Estas estrategias relacionadas con la política comercial de seguridad nacional, la política en términos generales, las estrategias y la economía, son programas conjuntos con objetivos compartidos del TLC bilateral de EEUU. Asimismo, la diplomacia norteamericana en estos mismos tratados bilaterales estableció las reglas comerciales, los valores del gobierno de Washington, y al mismo tiempo llevó a cabo la integración política conjunta y económica en los pequeños países de Latinoamérica. El CAFTA-DR es el proyecto exitoso con el que EEUU ha experimentado un desarrollo económico en la exportación, al tiempo que los países de Centroamérica han aumentado las oportunidades laborales de sus ciudadanos, fomentado la democracia y atraído a inversores estadounidenses.

A pesar de que el CAFTA-DR no obtuvo la mayoría en la aprobación del Congreso estadounidense, los socios de la Administración Bush siguieron considerando como objetivo de la economía, la liberalización del mercado y el libre comercio, un asunto donde las dos partes podían conseguir ganancias. En un principio, el CAFTA-DR fue el TLC de una unión bilateral y multilateral, que mostraba la relación comercial entre EEUU (el centro), los pequeños países de América Central y República Dominicana (los radios). El informe del Departamento de Administración de Acuerdos de Comercio Internacional de EEUU, analiza el estado de la economía tras el logro económico de 2007:¹⁴²

The CAFTA-DR region was the 15th largest U.S. export market in the world in 2010, and the third largest in Latin America behind Mexico and Brazil. The United States exported \$24.2 billion in goods to the five Central American countries and the Dominican Republic in 2010, an increase of 21 percent over 2009.

Una de las principales preocupaciones de EEUU han sido las cuestiones que atañen a sus intereses económicos, puesto que Centroamérica es otro mercado receptor de exportaciones estadounidenses, alrededor de 242 mil millones de dólares en bienes de EEUU. Al mismo tiempo, Washington afirmaba que el CAFTA-DR sería una fuerza impulsora capaz de culminar el proceso del ALCA comenzado en 2005. Además, el CAFTA-DR ha creado nuevos posicionamientos y condiciones más ventajosas, e intervenciones políticas y económicas de EEUU, que impusieron el modelo estadounidense en Centroamérica y apoyaban el proceso del ALCA.

A modo de ejemplo, EEUU ha implementado TLCs bilaterales, como el de EEUU y Chile, con seis países de Centroamérica, Colombia, Perú, Panamá, firmando

¹⁴² The U.S. Department of Commerce International Trade Administration, “Dominican Republic-Central America-United States Free Trade Agreement,” <http://www.export.gov/FTA/cafta-dr/index.asp>

TLCs en esta región y desempeñando un papel ejemplarizante, confiando así en poder contribuir al ALCA en 2005. Al mismo tiempo, el EEUU-CAFTA-DR aumentará los incentivos de un TLC con los países de MERCOSUR, y ejercerá presión sobre la Unión Europea hacia en el marco de la OMC para la progresiva reducción de aranceles.

El TLC EEUU-CAFTA-DR constituye una amplia negociación de acuerdos bilaterales de libre comercio que incluye aranceles y medidas no arancelarias de acceso a mercados, agricultura, servicios, inversiones, propiedad intelectual, compras del sector público, trabajo y medio ambiente, y la solución de controversias. Los países centroamericanos todavía siguen centrándose en las industrias tradicionales que generan productos agrícolas, exportación de metales, y textiles en esa región de América Latina. La tabla 11 enumera la lista de las líneas principales de productos de los cinco países que exportan a EEUU desde Centroamérica:

Tabla 11. Principales Productos de los Países De CAFTA-DR Exportados a EEUU

País	Productos principales
Guatemala	Café, té, mate y especies. Vegetales comestibles y algunas raíces y tubérculos. Azúcar y dulces. Pescado y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos. Aluminio y artículos derivados. Artículos de cuero, bolsos y contenedores similares. Artículos de moda y accesorios, tejidos o de crochet. Tabaco, reactores nucleares, calderas, maquinaria y utensilios mecánicos y derivados.
Honduras	Café, té, mate y especies. Frutas y frutos secos comestibles, piel de cítricos y

	<p>melones. Pescado y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos. Tabaco, artículos de moda y accesorios, tejidos o de crochet. Azúcar y dulces. Reactores nucleares, calderas, maquinaria, utensilios mecánicos y derivados. Vegetales preparados, frutas, frutos secos y otras partes de plantas.</p>
Nicaragua	<p>Pescado y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos. Café, té, mate y especias. Carne, menudos de carne comestibles. Productos de cerámica, tabaco, productos químicos, productos lácteos. Aluminio y derivados.</p>
Costa Rica	<p>Fruta y frutos secos comestibles. Piel de cítricos o melones. Reactores nucleares, calderas, maquinaria y utensilios mecánicos, aparatos médicos. Maquinaria eléctrica y equipo y repuestos derivados. Artículos de moda y accesorios, tejidos o de crochet. Vegetales comestibles y ciertas raíces y tubérculos. Artículos de cuero. Plásticos y derivados.</p>
El Salvador	<p>Artículos de moda y accesorios, tejidos o de crochet. Artículos de moda y accesorios, no tejidos o de crochet. Café, té, mate y especias. Pescado y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos. Algodón, combustibles minerales, aceites minerales, bebidas, bebidas alcohólicas, papel y cartón. Aluminio y derivados.</p>
República Dominicana	<p>Productos orgánicos: Bananas, Cacao, Naranjas, Mangos, Limones, Cocos, Azúcar, Piñas; Productos Exportados: Coco seco, Bananas frescas, Bananas biodinámicas,</p>

	Piñas, Limones, Café Verde, Hierbas, Aceite crudo de coco, Semillas y mantequilla de cacao, Puré de Mango, Mango Fresco, Jugo de Jagua, Jugo de Frutas, Licor de Cacao.
--	---

Fuente: Departamento de Comercio de EE.UU., Schott, (2004):271-272, Organización Estadounidense de Alimentación y Agricultura, (2011).

Tras los acuerdos alcanzados a través del CAFTA-DR, los Estados Unidos, República Dominicana y los países de Centroamérica aumentaron sus intercambios con el resto del continente. Existen puntos clave en el desarrollo comercial, y así lo describen José M. Salazar y Jaime Granados:¹⁴³

1. Exportaciones tradicionales tales como café, carne, plátanos y azúcar.
2. Exportaciones agrícolas no tradicionales, tales como plantas ornamentales, melón, piña, camarón, café gourmet, y muchos otros productos.
3. Exportaciones de partes y componentes industriales. Esta es una de las líneas de expansión de negocio más prometedoras que beneficiará mutuamente a la economía de los Estados Unidos y Centroamérica. Por ejemplo, Centroamérica es una localización atractiva para el montaje y la manufacturación electrónica, tales como las realizadas para la planta Intel en Costa Rica. Tal y como demuestra el caso Intel, este tipo de inversiones tienen un gran alcance en los países beneficiarios de las mismas, elevando en general el nivel de preparación, ayudando al desarrollo de proveedores locales, e implantando para ambas partes un modelo para futuras inversiones, y un núcleo alrededor del cual pueden agruparse consultando en Rodríguez-Clare (2001).

¹⁴³ José M. Salazar-Xirinachs and Jaime Granados, "The US-Central America Free Trade Agreement: Opportunities and Challenges," p. 235.

4. Pasando por la exportación de servicios a los centros de llamadas, y desde los servicios educativos hasta los servicios médicos. El aumento de la presencia de proveedores de servicios de EEUU en las economías centroamericanas, también será un argumento de peso en el fomento de la modernización de la región y el incremento de la competitividad internacional.
5. El comercio textil y de ropa ha sido durante mucho tiempo el centro de las preocupaciones de la política comercial entre Centroamérica y los Estados Unidos, y podría aportar grandes beneficios además de los otorgados por la Ley de la Sociedad Comercial de la Cuenca del Caribe (CBTPA) de 2000.

En resumen, se puede concluir que el TLC CAFTA-DR mejoró sustancialmente las industrias de productos tradicionales de Centroamérica que a su vez aumentaron sus exportaciones al mercado estadounidense. Además, los servicios e industrias textiles de países de Centroamérica recibieron asistencia formativa de EEUU, obteniendo todavía mayores beneficios e intensificando las ventajas para defenderse ante un nuevo competidor chino en el mercado global.

Partiendo de las perspectivas del CAFTA-DR, los países centroamericanos tenían sus propios propósitos y objetivos, tal y como se detalla en los siguientes puntos:¹⁴⁴

1. En políticas relacionadas con el comercio: reducir la incertidumbre bloqueando el

¹⁴⁴ José M. Salazar-Xirinachs y Jaime Granados, "The US-Central America Free Trade Agreement: Opportunities and Challenges," p. 233.

acceso al mercado de su principal socio comercial y al mayor mercado del mundo, y protegerse contra el riesgo de una extensión en el tiempo de las negociaciones del ALCA.

2. En economía y desarrollo: fomentar las exportaciones, atraer la inversión, diversificar las importaciones, con beneficios y productividad para ambas partes, mejora de las instituciones y los fundamentos sobre los que se asienta la economía de mercado, fomentar la reforma política e incrementar el flujo de la ayuda bilateral y multilateral.
3. En política: mejorar las condiciones sociales y democráticas, y mitigar la resistencia local para introducir una reforma económica y política.

Dentro del plan estratégico de Centroamérica en el CAFTA-DR, esos países se han concentrado en el comercio, el desarrollo económico y las reformas políticas.

Respecto a los objetivos comerciales relacionados con la política, los Estados Unidos y Centroamérica consideraron el EEUU-CAFTA-DR como la piedra angular del ALCA en el contexto de la liberalización competitiva de la Administración Bush, ayudando a pequeños países a tener una segunda oportunidad para realizar reformas institucionales bajo la perspectiva de la integración económica.

En la tabla 12, el experto describe los sectores industriales beneficiados y perjudicados de países centroamericanos.

Tabla 12. EEUU-CAFTA-DR Apoyos y Detractores en América Central

Beneficiados: Apoyos al CAFTA	Perjudicados: Detractores del CAFTA
<p>--Consumidores</p> <p>--Exportadores, incluyendo a las empresas pequeñas y medianas orientadas a la exportación.</p>	<p>--Agricultura tradicional o específica y negocios agrícolas (Dependiendo de la naturaleza de la planificación de la liberalización de la agricultura recíproca)</p>
<p>--Bancos y operadores financieros</p>	<p>--Tradicional (Industrialistas de la Substitución de Importaciones)</p>
<p>--Importadores</p>	<p>--Medianas y pequeñas empresas orientadas al mercado doméstico.</p>
<p>--Sector del Turismo y Operadores</p>	<p>--Agricultura de Subsistencia y trabajadores con muy bajo nivel de cualificación</p>
<p>--Grandes grupos regionales</p>	<p>--Sindicatos en algunas empresas públicas.</p>
<p>--Trabajadores altamente cualificados, mujeres</p>	
<p>--Trabajadores de baja cualificación, mujeres</p>	
<p>--Agricultura no tradicional</p>	
<p>--Agricultura tradicional / negocio agrícola (Dependiendo de las oportunidades específicas de acceso al mercado)</p>	

Fuente: Colburn y Sánchez (2000) en Salazar-Xirinachs y Granados (2004), p. 258.

De acuerdo con los resultados, el CAFTA-DR ha tenido impactos económicos en la transformación de las industrias desde el modelo de ISI al mercado impulsado por las exportaciones. Los países desean exportar productos al mercado norteamericano que estimulen su desarrollo y crecimiento económico.

Asimismo, la Oficina de los Representantes del Comercio de EEUU describió la relación entre EEUU y Centroamérica en la Administración Bush de la siguiente manera:¹⁴⁵

In the 1980s, Central America was characterized by civil war, chaos, dictators and Communist insurgencies. Today, Central America is a region of fragile democracies that need U.S. support. Elected leaders in the region are embracing freedom and economic reform, fighting corruption, strengthening the rule of law and battling crime, and supporting America in the war on terrorism. But anti-reform forces in region have not gone away. CAFTA is a way for America to support freedom, democracy and economic reform in our own neighborhood.

En el informe de la oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos, Washington completo el TLC CAFTA-DR con tres pilares políticos: democracia, seguridad y reformas políticas además de otras motivaciones de índole económica. Por su parte las reformas económicas, que se centraban en la guerra contra el terrorismo, las libertades democráticas y la mejora de la competitividad en la economía mundial.

Desde el punto de vista económico, los países de Centroamérica deben evaluar la competitividad de las industrias domésticas y aumentar la exportación de productos de consumo, incluyendo la confección y el sector textil para competir con los productos chinos en esta región. Además, China es un nuevo rival a causa de su

¹⁴⁵ Office of the U.S. Trade Representative, “The Case for CAFTA: Growth, Opportunity, Democracy in Our Neighborhood,” http://ustraderep.gov/assets/Trade_Agreements/Regional/CAFTA/Briefing_Book/asset_upload_file235_7178.pdf.

producción textil que vende a precios bajos en América Latina. Daniel P. Erikson, resume las condiciones empresariales entre Latinoamérica y China de la siguiente forma:¹⁴⁶

China's emergence as a world economic power has been felt throughout the Western Hemisphere and nowhere more so than in the textile and manufacturing sectors of Mexico, Central America, and the Caribbean. U.S. companies are increasingly moving from North America to Asia to take advantage of the relatively high-skilled, low-wage labor in China and elsewhere. There is no question that many Central Americans see CAFTA as a ray of hope in a region still struggling to gain a toehold in the global economy.

Los países centroamericanos necesitan los TLCs bilaterales que firman con Washington para ganar competitividad a nivel global. Las empresas de EEUU han invertido constantemente en Asia, a fin de obtener más ventajas en la exportación. Por el contrario, los países latinoamericanos han perdido progresivamente sus ventajas económicas en la misma región. En los resultados obtenidos de los análisis, Centroamérica reconoció el CAFTA-DR como un vínculo o factor clave para su plena integración en la economía mundial.

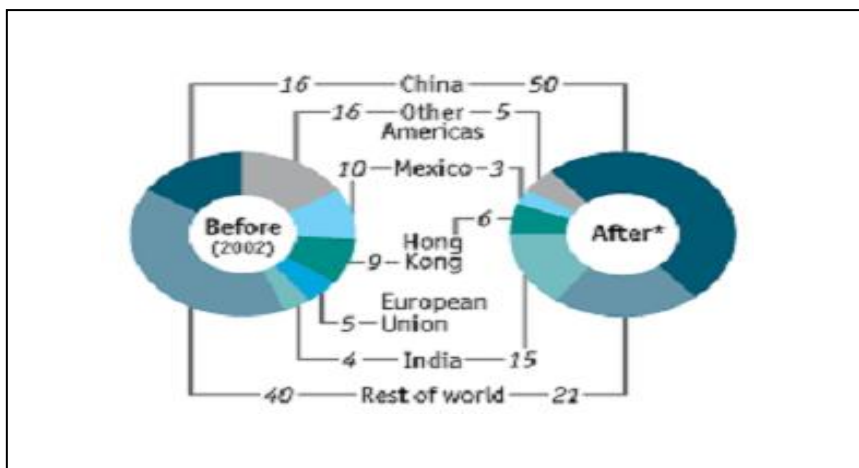
En el análisis realizado sobre el motivo por el cual Centroamérica necesita el TLC EEUU-CAFTA-DR más que nunca, *The Economist* expuso los resultados a raíz del estudio realizado sobre los países centroamericanos que perdían su supremacía y ventajas en la industria textil y de confección en su artículo que lleva como título: «Perdiendo sus camisetas: Centroamérica y el Caribe se enfrentan a una avalancha de rivales». Argumentó: “la mayor transformación de una generación en la industria del mundo textil y de ropa comenzará el 1 de enero de 2005, después de más de 40 años de cuotas aranceles a la importación lleguen a su fin como resultado de un acuerdo

¹⁴⁶ Daniel P. Erikson, “Central America Free Trade Gamble,” *World Policy Journal*, Vol. 21, No. 4 (Winter 2004/2005), p. 24.

largamente mantenido bajo las reglas comerciales globales.”¹⁴⁷ En la actualidad, los países centroamericanos tienen que enfrentarse a la competencia internacional, especialmente, la que proviene de China, que emplea mano de obra barata para adquirir así ventajas competitivas en la exportación de textiles y confección en el comercio global.

A modo de ejemplo diremos que, tradicionalmente los países centroamericanos, exportaban textiles y confecciones a los mercados mundiales, pero el ascenso de China dio una nueva oportunidad a las empresas para contratar trabajadores más baratos y producir productos textiles a mayor velocidad. En el gráfico 7, se muestran las transformaciones sufridas en el sector textil en otros países de América Latina, China e India.

Gráfico 7: Proporción del Mercado de Ropa de EEUU, Antes y Después de la Eliminación de la Cuota %



Fuente: *The Economist* (2004).

¹⁴⁷ The Economist, “Losing Their Shirts: Central America and the Caribbean Face an Onslaught From Rivals,” *The Economist*, Vol. 373, No. 8397, (October 14th, 2004), p. 59.

En la investigación mostrada en el artículo de *The Economist*, se exponen los datos reales del comercio global: “en el sector textil, la cuota del mercado de importaciones de China a EEUU esperaba incrementarse del 11% al 18%, mientras que su cuota de ropa confeccionada saltó del 16% al 50%. India parece haberse convertido en el segundo mayor proveedor de Estados Unidos, con una cuota que pasa del 4% al 15%.”¹⁴⁸ Los países centroamericanos perdían su mercado textil en el comercio global, pero a pesar de esto, firmaron un TLC con EEUU para permanecer más cerca de su mercado natural y para ser más competitivos en el campo internacional.

Al igual que en la investigación realizada sobre las transacciones comerciales, el informe de *The Economist* argumentaba:¹⁴⁹

Its economy and that of the Dominican Republic are particularly reliant on textiles and clothing, and almost all their output goes to the United States. In the Dominican Republic, textile and clothing accounts for about 150,000 of the country's 200,000 assembly jobs. This poses grave consequences for small, fragile economies.

Los cinco países necesitaban atraer más inversión económica de EEUU para transformar la etapa de desarrollo básico que mostraba la industria y para mantener una situación económica estable con ayuda externa, ya que la expansión económica de China impactó en la estabilidad regional. Al mismo tiempo, Washington ayudó al desarrollo económico en un breve plazo de tiempo, y afianzó la reforma política y democrática a largo plazo en Centroamérica, consustancial a los beneficios del TLC y a la integración económica.

¹⁴⁸ *The Economist*, “Losing Their Shirts: Central America and the Caribbean Face an Onslaught From Rivals,” *The Economist*, p. 60.

¹⁴⁹ *Ibid.*, pp. 60-61.

En cuanto a las motivaciones políticas que subyacen en el TLC CAFTA-DR, los Estados Unidos también fortalecieron la seguridad de sus vecinos, aumentando el número de aliados contra el terrorismo y apoyando la salvaguarda de los derechos humanos y la democracia en Centroamérica. De acuerdo con la opinión de Teng, los Estados Unidos tuvieron más en cuenta la geopolítica que los intereses económicos propiamente dichos en la negociación del TLC CAFTA-DR. De esta forma, el gobierno de Estados Unidos cooperó con los países centroamericanos para derrotar al narcotráfico que amenazaba la seguridad de EEUU.¹⁵⁰

Al mismo tiempo, el informe de la Cooperación RAND, afirmaba los siguientes con respecto a otro asunto de seguridad en Centroamérica: “entre el 60 y el 65 por ciento de toda la cocaína latinoamericana se envía a EEUU, cuyo grueso se pasa de contrabando a través del Pacífico Oriental/pasillo de América Central.”¹⁵¹ En cuanto a la estrategia de seguridad nacional, los Estados Unidos comenzaron a cooperar con los gobiernos de los países centroamericanos, que se convirtieron en puntos de tránsito del tráfico de drogas desde los años 90. De hecho, el CAFTA-DR no sólo se llevó a cabo por causas económicas, sino que el gobierno de Estados Unidos se preocupó también por la agenda política y de seguridad en Centroamérica.

Desde que asumió su cargo, el ex director de la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos, Robert Zoellick fomentó el TLC junto con la liberalización competitiva y tratado de libre comercio, apoyando la política comercial de la Administración Bush. En la negociación política y económica del CAFTA-DR,

¹⁵⁰ Chung-chian Teng, “On the Development of Free Trade Agreement Regime of the United States,” pp. 60-62. Citado en Hung-chun Chen, “The United States Free Trade Agreement (FTA) Strategy-Trade Promotion Authority Act, *Wen Ti Yu Yan Jiou*, Vol. 47, No. 4 (December 2008), p. 153.

¹⁵¹ Peter Chalk, *The Latin America Drug Trade: Scope, Dimensions, Impact and Response* (Santa Monica, CA: Rand Corporation, 2011), p. xi.

la Oficina del Representante del Comercio de los Estados Unidos, Robert Zoellick hizo público lo siguiente: “con un TLC, el gobierno de EEUU tiene una oportunidad extraordinaria de consolidar las reformas económicas y fortalecer el estado de derecho, el buen gobierno, y las instituciones democráticas” en 2003.¹⁵² Tal y como informó la Oficina del Representante del Comercio de los Estados Unidos, el gobierno de EEUU concluyó las negociaciones de TLC con seis países pequeños de Centroamérica, a través de las cuales se daba satisfacción a las peticiones y donde se elevaron las exportaciones estadounidenses.

De acuerdo con las anteriores estadísticas del Instituto Cato, los Estados Unidos tenían 9 mil millones de dólares de montante en el comercio en bienes, siendo el principal proveedor de bienes y servicios en Centroamérica en 2001.¹⁵³ Tras la firma del CAFTA-DR, de Estados Unidos con pequeños países en la región, el comercio creció significativamente, así como los objetivos de desarrollo en las relaciones bilaterales, y se entendió que: “el CAFTA-DR está creando nuevas oportunidades económicas eliminando los aranceles, abriendo mercados, reduciendo barreras en los servicios y fomentando la transparencia. Se trata de facilitar el comercio y la inversión entre los siete países y promover la integración regional. Los acuerdos alcanzados tras la firma del CAFTA-DR fueron valorados en 19,5 mil millones de dólares en 2009. La suma total del comercio bilateral en 2009 entre Estados Unidos, Centroamérica y

¹⁵² The United States Trade Representative, “Trade With Central America: Strengthening Democracy, Promoting Prosperity,” January, 2003, <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/fact-sheets/archives/2003/january/trade-central-america-strengthening-democrac>

¹⁵³ Andrea Gash Durkin and Ricardo Reyes, “Another Revolution in Latin America: Who Will Win?,” *Free Trade Bulletin*, Center for Trade Policy Studies, Cato Institute, No. 3, March 23, 2004, <http://www.cato.org/pubs/ftb/FTB-009.pdf>

la República Dominicana, fue de 379 mil millones de dólares.”¹⁵⁴ Las exportaciones de Estados Unidos se duplicaron, manteniéndose como el mayor proveedor de bienes para países centroamericanos y la República Dominicana a través del TLC.

A su vez, la Oficina del Representante del Comercio de los Estados Unidos aclaró que “el conjunto de los países de CAFTA-DR podrían actualmente ser nuestro doceavo mayor socio comercial de bienes con 388 mil millones de dólares en total (dos vías) del comercio de mercancías durante el 2009, al mismo tiempo, los países que conforman el EEUU-CAFTA-DR podrían haber sido el octavo mayor socio, si los países de la Unión Europea se hubiesen agrupado en una sola entidad. Las exportaciones supusieron un total de 200 mil millones de dólares; las importaciones, un total de 18,8 mil millones de dólares; el superávit del comercio de bienes de EEUU junto con el CAFTA-DR fue de 12 mil millones de dólares en 2009.”¹⁵⁵ Los países centroamericanos adoptaron el CAFTA-DR como un factor vital importancia en la transformación política, económica y la sociedad, para así convertirse en democracias de libre mercado y ganar independencia económica a nivel global.

¹⁵⁴ The United States Trade Representative, “CAFTA-DR,” <http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/cafta-dr-dominican-republic-central-america-fta>

¹⁵⁵ The United States Trade Representative, “CAFTA-DR,” <http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/cafta-dr-dominican-republic-central-america-fta>

7. La Administración de Obama: Relación Pragmática Con Latinoamérica

Tras la toma de posesión de la Administración Obama, el vicepresidente Joe Biden realizó su primera visita oficial a Chile y Costa Rica, donde se reunieron los líderes de los países latinoamericanos en marzo de 2009.¹⁵⁶ Les consultó su opinión acerca de los recientes sucesos en Latinoamérica porque el presidente Obama iba a elaborar y negociar las agendas del Hemisferio Occidental en la Quinta Cumbre de América en Trinidad y Tobago.

El primer aspecto de la relación pragmática que pretendía establecer la Administración Obama: el presidente Barack Obama se presentó en la Cumbre de las Américas donde se encontró con 33 líderes de países latinoamericanos del 17 al 19 de abril en 2009. En la reunión, presentó una serie de ideas: “para comenzar a construir una nueva relación con los países de América Latina y para forjar alianzas y estrategias conjuntas para afrontar los desafíos comunes que enfrentan a los pueblos de América, la crisis económica, nuestra energía y el futuro climático, y la seguridad pública.”¹⁵⁷ La Administración Obama se centró principalmente en las relaciones pragmáticas y estratégicas con países latinoamericanos.

Basándose en los resultados de la Cumbre, Washington contaba con tres agendas importantes para Estados Unidos:¹⁵⁸

¹⁵⁶ The White House, “Op-ed by Vice President Biden: A New Day for Partnership for America,” http://www.whitehouse.gov/the_press_office/Op-ed-by-Vice-President-Biden-A-New-Day-for-Partnership-in-the-Americas/.

¹⁵⁷ Fifth Summit of America, “President Obama’s Opening Statement at the Fifth Summit of the Americas,” 04/17/09, <http://www.trinidadandtobagonews.com/5summit/obama170409.html>.

¹⁵⁸ The White House, “The United States and 2009 Summit of Americas: Securing Ours’ Citizen Future,” http://www.whitehouse.gov/the_press_office/The-United-States-and-the-2009-Summit-of-the-Americas-Securing-Our-Citizens-Future/.

1. Inclusión social y desarrollo económico: el presidente de los Estados Unidos se comprometió a trabajar conjuntamente para proteger los significativos progresos obtenidos en inclusión social, reducción de la pobreza y un gobierno plenamente democrático.

(1) Respeto a la recuperación económica: el presidente Obama realizó esfuerzos para triplicar la ayuda económica en un Fondo Monetario Internacional reformado, de 250 mil millones de dólares a 750 mil millones de dólares, que tendrían un impacto significativo en los mercados emergentes de la región.

(2) Respeto al desarrollo del fondo de micro financiación en el Hemisferio Occidental: el presidente anunció un nuevo socio en el Fondo Multilateral de Inversión (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación de Inversión Privada en el Extranjero/Exterior (OPIC), y la Corporación Interamericana de Inversión (CII) con el propósito de crear un fondo que proporcionará fuentes estables de financiación. Los socios dotaron al fondo de 100 mil millones de dólares como capital inicial y también buscaron socios adicionales teniendo como objetivo final alcanzar los 250 mil millones de dólares.

(3) Respeto a la red de protección social: el presidente también anunció que 1.500 estudiantes de grupos socialmente excluidos recibirían becas para estudiar inglés, y 1.300 estudiantes recibirían becas durante cinco años a través de las Becas para el Desarrollo de la Educación y la Economía (SEED).

(4) Asociaciones de educación para jóvenes en riesgo: el presidente propuso un programa piloto para formar alianzas con países que tuvieran niveles altos de desigualdad, un número significativo de jóvenes en paro y en situación de riesgo de exclusión, y poseer un considerable potencial para dotarse de fuentes adicionales del sector público y privado. Estos programas se centraron en

jóvenes en riesgo, tales como jóvenes sin escolarización, jóvenes en paro y ex miembros de bandas.

2. Energía y cambio climático: Aproximadamente el 50% del petróleo importado de EEUU proviene del Hemisferio Occidental.

(1) Alianza Energética y Climática de las Américas: el presidente Obama invitó a países de la región a participar en la Alianza Energética y Climática de las Américas; un marco de trabajo voluntario y flexible para asegurar el suministro de energías alternativas y luchar contra el cambio climático. El presidente Obama también pidió al Secretario de Energía Chu, sacar adelante la cooperación con las otras partes implicadas este junio en Perú en 2009, en el Simposio de Energía de las Américas.

(2) Cambio climático global: el presidente Obama mostro su compromiso de trabajar con sus homólogos regionales hacia un acuerdo internacional solido en la Cumbre del Cambio Climático en Copenhague. También trabajaría estrechamente con Brasil, Canadá y México, a través del Fórum de las Principales Economías de Energía y Clima.

3. Seguridad ciudadana: el presidente Obama enfatizó la necesidad de establecer asociaciones que se dedicasen a este asunto, centrándose en la corresponsabilidad para afrontar las amenazas a la seguridad pública y el crimen organizado.

(1) Tráfico de armas de fuego: el presidente Obama anunció su compromiso de buscar la ratificación en la Convención de Tráfico Ilícito de Armas de Fuego (CIFTA) en 2009, y ofrecer asistencia técnica para rastrear las armas de fuego ilícitas y controlar los almacenes, o destruir el exceso de reservas nacionales.

(2) Diálogo sobre la Seguridad de la Cuenca del Caribe: el presidente Obama

anunció que conduciría a los estados miembros de la Cuenca del Caribe, al Mercado Común y a la República Dominicana a un diálogo de seguridad estratégica, con la intención de desarrollar una estrategia conjunta de seguridad, que pudiese incorporar futuros incrementos financieros y asistencia técnica para resolver los problemas comunes, tales como el crimen transnacional, el tráfico ilícito, y la seguridad marítima y aérea en mayo en Surinam en 2009.

- (3) Mejorar la cooperación en la seguridad ciudadana: el presidente Obama pidió al Fiscal General y al Secretario de Seguridad Nacional reunirse con todos sus otros homólogos del Hemisferio para combatir el crimen organizado en las comunidades afectadas.

El presidente Obama y su Gabinete Ejecutivo crearon nuevos socios con intereses comunes en política, económica y cuestiones sociales que restablecieron las relaciones mutuas con Estados Unidos. Esos proyectos de desarrollo social y económico, la energía y el cambio climático, y la seguridad ciudadana, mejoraron sustancialmente las discrepancias entre las dos regiones.

Además, los principales investigadores del Instituto *Brookings*, Abraham F. Lowenthal, Theodore J. Piccone, Laurence Whitehead y Strobe Talbott, publicaron el libro, *The Obama Administration and Americas: Agenda for Change*, que explicaba cómo la política exterior de EEUU colaboraba con países latinoamericanos. Señalaron las estrategias iniciales de la Administración Obama dirigidas a los países latinoamericanos, que se centraban básicamente en el diálogo político, la colaboración

económica y social, y el enfoque multilateral.¹⁵⁹ Estos conceptos también eran coherentes con el discurso del presidente Barack Obama en la Cumbre de las Américas con el fin de promover los valores y estándares estadounidenses.

Por lo tanto, y dado a que los Estados Unidos se encontraban con grandes dificultades para su retirada de Iraq, lidiando con la crisis en Afganistán, y afectados por la crisis financiera, la hegemonía de EEUU en los asuntos de política internacional empezó a ser cuestionada. Al mismo tiempo, el presidente Obama tomó la positiva y constructiva decisión de consolidar las relaciones con la región vecina, porque a EEUU le hacían falta aliados para mantener la seguridad y sus intereses estratégicos tras el 11-S.

En lo concerniente al comercio internacional, el comercio de EEUU con los países latinoamericanos, era cuatro veces superior al de China, los mercados prioritarios para los bienes y servicios de EEUU. Otras cuestiones a destacar y que debían tenerse en cuenta para mantener el liderazgo en la región son: la seguridad energética, las consecuencias que acarrearía la constante migración hacia Estados Unidos y el intento por los compartir los valores de los derechos humanos.¹⁶⁰ Washington había disminuido su atención a las relaciones con los países latinoamericanos considerados como la esfera tradicional de influencia estadounidense, dado que los Estados Unidos tenían que enfrentarse a los desafíos globales que planteaban otras regiones.

¹⁵⁹ Abraham F. Lowenthal, Theodore J. Piccone, Laurence Whitehead y Strobe Talbott, *The Obama Administration and Americas: Agenda for Change* (Washington D.C.: Brookings Institution Press, 2009).

¹⁶⁰ Abraham F. Lowenthal, "The Obama Administration and Americas: A Promising Start," *Washington Quarterly*, No. 32, No. 3 (June 2009), pp. 119-136.

En segundo lugar, la seguridad de Latinoamérica, la Administración Obama implementó la política exterior bajo un enfoque multilateral junto con México, Brasil, Venezuela, Bolivia, Cuba y Haití con planes estratégicos que estrecharon los lazos políticos y económicos con la región. En este sentido, el secretario adjunto del Departamento de Estado de EEUU, Arturo Valenzuela, calificó la política exterior de la Administración Obama hacia el continente americano como: “el enfoque de “compromisos dinámicos” que busca mejorar los intereses de EEUU en su relación con Latinoamérica como un todo, mientras reconoce el valor de establecer las diferentes necesidades e intereses.”¹⁶¹

Tras el 11-S y la crisis financiera de 2008, los Estados Unidos comprendieron la importancia de una relación estratégica con los países latinoamericanos, basada en la seguridad, la democracia y el desarrollo económico en EEUU. De acuerdo con la postura diplomática oficial de los EEUU en Latinoamérica, el presidente Obama declaró:¹⁶²

Today, Latin America is democratic. Virtually all the people of Latin America have gone from living under dictatorships to living in democracies. Across the region, we see vibrant democracies, from Mexico to Chile to Costa Rica. We've seen historic peaceful transfers of power, from El Salvador to Uruguay to Paraguay. The work of perfecting our democracies, of course, is never truly done, but this is the outstanding progress that's been made here in the Americas. As a result, Latin America weathered the global economic downturn better than other regions. Across the region, tens of millions of people have been lifted from extreme poverty. Latin America is contributing to global prosperity and security. As longtime contributors to United Nations peacekeeping missions, Latin American nations have helped to prevent conflicts from Africa to Asia. I believe that Latin America is more important to the prosperity and security of the United States than ever before. I believe Latin America is only going to become more important to the United States, especially to our economy. Trade between the United States and Latin America has surged.

¹⁶¹ Arturo Valenzuela, “U.S.-Latin American Relations: A Look Ahead,” *U.S. Department of State: Diplomacy in Action*, <http://www.state.gov/p/wha/rls/rm/2011/154105.htm>.

¹⁶² The White House, “Remarks by President Obama on Latin America in Santiago, Chile,” March, 21, 2011, <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2011/03/21/remarks-president-obama-latin-america-santiago-chile>.

Desde la perspectiva política de EEUU, Latinoamérica sería una región donde los países adoptan con facilidad el sistema democrático. Como diría en su discurso el Presidente Obama: “«las lecciones de Latinoamérica» podrían ser una guía para otras muchas gente en el mundo, que comienzan su propio proceso hacia la democracia.”¹⁶³

Y los Estados Unidos consideraron a Latinoamérica como el segundo mercado de libre comercio para las empresas estadounidenses. Además, el presidente Obama consolidó las relaciones mutuas basadas en la democracia y la seguridad nacional con países que establecieron una “relación entre iguales” en el Hemisferio Occidental.¹⁶⁴

Durante su primera visita oficial, los Estados Unidos renovaron su relación con Cuba, Nicaragua y Venezuela, para creando confianza mutua entre el Norte y el Sur de América, a consecuencia de la intromisión política iraní en Bolivia, Nicaragua y Venezuela.

En el tercer punto de las relaciones pragmáticas, en 2011, el presidente Obama señaló la dirección hacia la que se dirigía la relación de ambas regiones, basadas en la seguridad y la expansión comercial:¹⁶⁵

Security for our citizens. Trade and development that creates jobs, prosperity and a clean energy future. Standing up for democracy and human rights. These are the partnerships that we can forge together -- here in the Americas but also around the world. The people and governments of Latin America came together to stand with a neighbor in need. And with a Latin American country in the lead, the world was proud to play a supporting role -- sending workers from the United States and Canada.....

Durante la Administración Obama, en la consecución de las relaciones exteriores EEUU-Latinoamérica, se ha considerado América Latina como una región que

¹⁶³ Jackie Calmes, “Obama Cites Latin America as Example for Others,” *New York Times*, March, 21, 2011, <http://www.nytimes.com/2011/03/22/world/americas/22prexy.html>.

¹⁶⁴ Scott Wilson and Karen DeYoung “Obama Urges Equal Partnership With Latin American Countries,” *Washington Post*, April 18, 2009. <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2009/04/17/AR2009041700389.html>.

¹⁶⁵ Embassy of United State Santiago Chile, “President Obama’s Speech on Relation with Latin America,” U.S. Department of State, <http://chile.usembassy.gov/2011press0321-obama-speech.html>.

fortalece la relación mutua de Estados Unidos porque esta región había abierto oportunidades de comercio apoyando a Washington. Por poner un ejemplo, el interés económico es el factor más importante de la relación bilateral entre EEUU y Chile en la Asociación del Transpacífico, y la Administración Obama desplegó su visión, “crear nuevas oportunidades en los mercados de rápido crecimiento de Asia y el Pacífico”¹⁶⁶ con Chile y Perú.

Tras la celebración de la quinta Cumbre de las Américas, el presidente Obama intentó plantear una nueva estrategia hacia Latinoamérica, pero tuvo que afrontar la difícil situación que se presentó con motivo de la recesión económica en el mercado financiero, la retirada militar de Iraq, y las conversaciones con Corea del Norte. El director del Centro de Estudios Estratégicos (CSIS), Sidney Weintraub, concluyó que “el presidente Barack Obama todavía no ha definido la esencia de la política de EEUU hacia Latinoamérica, a pesar de la dolorosa situación económica en la región, causada por el colapso financiero estadounidense”¹⁶⁷ en 2009.

En opinión de Ray Walser, analista político de la Fundación Heritage, en su comparecencia ante la Subcomisión del Comité de la Cámara de Asuntos Exteriores para el Hemisferio Occidental, había que realizar diversos ajustes en la política exterior de EEUU hacia Latinoamérica en los asuntos internacionales:¹⁶⁸

1. No despreciar los logros de Bush: construir sobre ellos.

¹⁶⁶ Embassy of United State Santiago Chile, “President Obama’s Speech on Relation with Latin America,” U.S. Department of State, <http://chile.usembassy.gov/2011press0321-obama-speech.html>.

¹⁶⁷ Sidney Weintraub, “The Essentials of U.S. Policy Toward Latin America,” Center for Strategic and International Studies, No. 114, June 2009, <http://csis.org/files/publication/issues200906.pdf>.

¹⁶⁸ Ray Walser, “U.S. Policy Toward Latin America 2009 and Beyond,” U.S. House of Representative, Committee on Foreign Affairs, Congressional Testimony, February 04, 2009, <http://foreignaffairs.house.gov/111/wal020409.pdf>.

2. Proteger la seguridad de EEUU, considerada como alta prioridad.
3. No renegar de los acuerdos de libre comercio.
4. No doblegarse para apaciguar a Hugo Chávez.
5. Evitar una formación de un bloque antiestadounidense
6. Fortalecer las relaciones bilaterales con Brasil.
7. Promover el programa de cooperación energética.
8. Una agenda de libertad para Cuba.
9. Mantener la atención regional en la Carta Constitucional de la Democracia Interamericana.
10. Desarrollar una iniciativa de *English-Language Education*.

Se sugirieron diez recomendaciones sobre política exterior en Latinoamérica, que incluía la continuación de la política de la Administración Bush en cuestiones que quedaban pendientes de resolución: la seguridad nacional, la aprobación de acuerdos de libre comercio pendientes en el Congreso, cambio de enfoque en las relaciones con Venezuela y Cuba, mayores y mejores contactos con Brasil, fomentar los derechos humanos bajo la Carta Democrática Interamericana y apoyar las reformas educativas en la sociedad.

Con el informe anterior y el testimonio en el Congreso de Weintraub, la Administración Obama puso en marcha las estrategias fundamentales enfocadas en seguridad, derechos humanos y la cooperación económica, para consolidar su liderazgo en el Hemisferio Occidental. Además, el presidente Obama tuvo que impulsar a las aprobaciones del Congreso sobre el TLC con Panamá y Colombia, apoyar la política de la guerra contra el narcotráfico, intensificar la integración bajo el Camino de la Prosperidad en las Américas (programa PPA), adoptar una nueva

perspectiva sobre la asociación estratégica con Brasil, debido a su liderazgo en el G-20, y asegurar el suministro regular de energía procedente de Sudamérica.

Al mismo tiempo, Cynthia McClintock, profesora de la Universidad George Washington de Ciencias Políticas y Asuntos Internacionales, expuso su opinión sobre la política de Obama hacia Latinoamérica de la siguiente forma: “una política inteligente de EEUU para Latinoamérica debe incluir las siguientes cuestiones: Cuba, la lucha contra el narcotráfico, la inmigración, el libre comercio, la ayuda exterior, la reducción de la pobreza, los derechos humanos y la democracia.”¹⁶⁹ A su vez, el profesor McClintock estaba de acuerdo con las observaciones de Ray Walter sobre Latinoamérica, y expuso puntos de vista similares sobre el Hemisferio Occidental.

En conclusión, tras los atentados del 11-S, la Casa Blanca puso en marcha una política exterior de guerra al terrorismo global y tuvo que asegurarse a sus aliados extranjeros para mantener su seguridad e intereses en el mundo. El gobierno Bush recuperó eficazmente los intereses políticos mediante acuerdos de libre comercio que reportaron beneficios en política exterior y consolidaron las relaciones con otros países del sistema mundial. Jeffrey Schott afirma que los acuerdos de libre comercio representan una estrategia económica de la Administración Bush que sirvió para apuntalar los intereses de Washington en el proceso la integración económica en América Latina y las prioridades de EEUU en la economía mundial.

A su vez J. Hornebeck, en su informe al Congreso, presentó la situación reciente del comercio EEUU-Latinoamérica y el gobierno suscribió acuerdos comerciales

¹⁶⁹ Cynthia McClintock, “U.S. Policy toward Latin America in 2009 and Beyond,” Testimony before the House Committee on Foreign Affairs Subcommittee on the Western Hemisphere, February 4, 2009, <http://foreignaffairs.house.gov/111/mcc020409.pdf>.

recíprocos y bilaterales con Chile, Perú, Panamá, Colombia y CAFTA-DR que favorecieron la integración económica en esta región. Washington también adoptó una política comercial de acuerdos de libre comercio por intereses políticos, aunque los acuerdos con Panamá y Colombia se firmaron pero estaban pendientes de aprobación parlamentaria en el primer período de la legislatura de Obama. El presidente Obama debía encontrar una solución para la aprobación y firma de los FTAs con Estados latinoamericanos que estaban en proceso de tramitación parlamentaria y que supondrían una integración a escala regional más profunda y extensa.

A partir de 2001, el gobierno de George W. Bush persiguió una política comercial de “liberalización competitiva,” que consistía en una secuencia de pasos de refuerzo mutuo para abrir los mercados extranjeros a las empresas de EEUU, reforzar las leyes y normas relacionadas con los mercados en el extranjero, y situar al país en el centro del sistema comercial mundial.¹⁷⁰ El avance supuso una oportunidad para EEUU, que se había propuesto profundizar en la integración regional del continente americano y encontrar mercados extranjeros para su exportación en un fenómeno considerado a grandes rasgos como recíproco por razones económicas.

El gobierno Bush implantó con éxito la estrategia comercial de liberalización competitiva, destinada a la liberalización comercial mediante acuerdos bilaterales y multilaterales de libre comercio con países de América Central y del Sur para recibir ventajas económicas y geopolíticas. El acuerdo EEUU-Chile demuestra la oportunidad y viabilidad de negociar acuerdos bilaterales de libre comercio con

¹⁷⁰ Simon John Evenett, “An Interim Assessment of the US Trade Policy of Competitive Liberalization,” *World Economy*, pp. 31-66.

EEUU en Latinoamérica. Debido al efecto dominó de estos acuerdos, Panamá, Colombia y Perú ya han negociado con Washington pero sus acuerdos requieren la aprobación legislativa para entrar en vigor.

Los Estados Unidos han firmado acuerdos bilaterales de libre comercio con Chile y Perú, dos economías abiertas, no sólo para mantener su hegemonía económica sino también para ampliar el mercado exportador de las empresas estadounidenses. Los Estados del TLC CAFTA-DR eran el 15º mercado exportador en el mundo para EEUU en 2010 y tercero en el conjunto de Latinoamérica. En el plano económico, la Administración Bush implementó FTA multilateral que aumentó las exportaciones al mercado latinoamericano, y obtuvo los beneficios mutuos propios de una estrategia de liberalización competitiva en el proceso de integración latinoamericana.

Después de los atentados del 11 de septiembre de 2001, los presupuestos de la política exterior y de seguridad han influido en la política comercial estadounidense, probablemente más que al término de la Guerra Fría. Desde un punto de vista político, EEUU ha perseguido objetivos económicos y de política exterior a base de acuerdos comerciales bilaterales del tipo alcanzado entre EEUU-Chile en apoyo a los valores democráticos estadounidenses y su política antiterrorista en las Naciones Unidas. El acuerdo EEUU-CAFTA-DR es el modelo o el paradigma a la hora de negociar acuerdos multilateral de libre comercio con el grupo subregional y la Administración Obama podría empezar a negociar un nuevo acuerdo comercial con MERCOSUR.

Durante su primer periodo en la presidencia, la Administración Obama propuso una relación pragmática centrada en la democracia, el comercio, la seguridad y la educación, y visitó América del Sur y Central. El gobierno Obama quería más

oportunidades para contribuir a las relaciones EEUU-Latinoamérica en el siglo XXI. Washington adoptó un enfoque principalmente económico respecto a Sudamérica porque Chile va camino de convertirse en un país desarrollado y Brasil es una nueva potencia económica en auge en el mundo. La Administración Obama también ha fomentado las cuestiones de seguridad, lucha antiterrorista y tráfico de drogas con Colombia y América Central. EEUU ha considerado a América Latina como un importante socio comercial y ha estrechado una alianza política que comparte los mismos valores políticos y mantiene sus intereses económicos.

Tras una serie de visitas a Latinoamérica, el presidente Obama recalcó la “creciente importancia para EEUU” de su relación con esos países, considerándola un factor importante para la prosperidad estadounidense en la economía mundial. El gobierno de EEUU podría crear más empleo doméstico invirtiendo en los países de América Latina. Observando las estadísticas del Departamento de Comercio, se puede decir que comenta que “cada 1,000 millones de dólares exportados de EEUU a Latinoamérica representan 5,000 puestos de trabajo.”¹⁷¹

Desde la firma del acuerdo de libre comercio en 2004, el comercio bilateral entre EEUU y Chile prácticamente se ha triplicado, alcanzando un total de 17,900 millones de dólares en 2010. Las importaciones de EEUU procedentes de Chile crecieron hasta los 7,000 millones de dólares en 2010, mientras que las exportaciones de EEUU a Chile alcanzaron los 10,900 millones de dólares en 2010.¹⁷² En los últimos años,

¹⁷¹ Departamento de Comercio de EE.UU., “U.S. export fact sheet”, Administración del Comercio Internacional, 12 de julio de 2011, <http://trade.gov/press/press-releases/2011/export-factsheet-july2011-071211.pdf>. Mac Margolis, “How Obama’s Latin America tour could help the economy”, <http://www.thedailybeast.com/articles/2011/03/19/obama-in-latin-america-how-his-tour-could-help-the-economy.html>.

¹⁷² Peter Meyer, “Chile: Political and Economic Conditions and U.S. Relations,” *Congressional*

Chile y EEUU han querido cooperar en cuestiones energéticas. En 2009, el presidente Obama introdujo el programa de colaboración energética y climatológica en el continente americano (ECPA), diseñado para impulsar la cooperación regional en temas como el ahorro energético, la inversión en energías renovables y la reducción de emisiones de gas de efecto invernadero.¹⁷³

Washington ha abordado eficazmente las cuestiones políticas con Chile, Colombia y México dada su experiencia en apoyo prestado a los países de América Central. Chile es el principal ejemplo por su respaldo de los valores estadounidenses mediante el libre comercio bilateral. Además, la política exterior chilena desde su vuelta a la democracia se ha centrado en la creación de vínculo comercial y de inversión económica en todo el mundo. Otros países han seguido el modelo chileno de fomento de reformas políticas e impulso al crecimiento económico en el continente americano. Tras la crisis financiera, el gobierno Obama ha pretendido emprender no solo iniciativas económicas sino también incluir cuestiones políticas y de seguridad en sus relaciones con Latinoamérica.

En temas de seguridad, el presidente Obama abordó las cuestiones energéticas con Brasil, en especial los recursos de gas y petróleo, dada la mayor estabilidad de ese país frente a Oriente Medio. El banco de exportaciones-importaciones de EEUU ha invertido unos 2,000 millones de dólares en la petrolera brasileña Petrobras para garantizar la compra de bienes estadounidenses mientras la compañía extrae petróleo en 2009. El acuerdo con Petrobras podría resultar en 16,000 puestos de trabajo en

Research Service, June 1, 2011, <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R40126.pdf>.

¹⁷³ The White House, "The United States and the 2009 summit of the Americas: Securing our citizens' future", nota de prensa, 19 de abril de 2009.

<http://www.whitehouse.gov/the-press-office/united-states-and-2009-summit-americas-securing-our-citizens-future>.

EEUU.¹⁷⁴ El presidente Obama se planteó expandir el comercio bilateral y la inversión en Brasil por la posibilidad de crear empleo y por las oportunidades que se abrían para ambos países. Empezó a negociar una serie de acuerdos comerciales y energéticos con Brasil, la gran potencia económica del sur de América.

Gracias a su creciente relación económica con Brasil, la Casa Blanca tendría la oportunidad de cooperar con un grupo subregional, MERCOSUR, negociando acuerdos de libre comercio que ampliaran su influencia económica a más países de Sudamérica. Según la noticia de *Businessweek*, las ventas de EEUU a Brasil alcanzaron un máximo histórico de 35,400 millones de dólares en 2010,¹⁷⁵ consolidando el comercio bilateral y creando oportunidades de empleo dentro de las fronteras de EEUU. La Administración Obama debería establecer objetivos claros y precisos en la defensa y promoción de sus intereses políticos y económicos cuando Washington colabora con los países en el proceso de integración latinoamericana en siglo XXI. En un futuro próximo, los Estados Unidos deberían plantear un nuevo enfoque hacia los líderes de Venezuela y Cuba que sostienen y propugnan las ideas del antiamericanismo. Para todo ello es necesaria la cooperación en el plano económico de integración económica en América Latina y el restablecimiento de la relación estratégica Norte-Sur con Brasil que va emergiendo claramente como una nueva potencia hegemónica en Sudamérica.

¹⁷⁴ Andrew Restuccia, "Obama administration to launch Brazil energy partnership next week," *The Hill*, December 8, 2011, <http://thehill.com/blogs/e2-wire/e2-wire/176643-obama-administration-to-launch-brazil-energy-partnership-next-week>.

¹⁷⁵ Bloomberg Businessweek, "U.S., Brazil Sign Trade, Economic Agreement as Obama Visits," <http://www.businessweek.com/news/2011-03-19/u-s-brazil-sign-trade-economic-agreement-as-obama-visits.html>.

8. Evaluación General

El modelo estadounidense, se basa en motivaciones que no son meramente económicas, sino también políticas, dado el cambio del paradigma de seguridad acontecido tras el atentado del 11 de Septiembre. El objetivo económico es lograr establecer un mercado regional sin trabas comerciales y a su vez expandir la teoría económica que sustenta su modelo en el continente americano. Por tanto el modelo estadounidense es equilibrado, puesto que reporta beneficios a ambas partes, sin embargo asimétrico en cuanto a la capacidad negociadora de ambas partes en el sistema mundial.

El gobierno de Estados Unidos ha desarrollado una estrategia de “*soft power*” buscando lograr un cambio político a largo plazo, que pueda suponer la creación de una nueva área de influencia, a partir de medidas económicas a corto plazo en el contexto de las relaciones internacionales. Esto ha creado otra perspectiva a su influencia en una de las regiones históricamente prioritarias, dada su importancia geoestratégica, puesto que ya tiene relaciones con la parte norte del continente, es decir, Canadá. En la actualidad, todo ello ha supuesto grandes beneficios al desarrollarse la liberalización de las inversiones, pero también ha supuesto desafíos internos y externos al proceso de integración latinoamericana.

Otra de las características de este modelo es la lentitud de las negociaciones, dado el complicado sistema federal, que requiere que los tratados comerciales sean aceptados por el Congreso, lo cual dilata el proceso de puesta en práctica en el tiempo. Esto ha generado situaciones, donde los TLCs ya han sido negociados y firmados por ambas partes, y que sin embargo no pueden entrar en vigor hasta la ratificación del

Congreso estadounidense. Esto puede suponer una pérdida de poder de EEUU en la zona, dado que hay otros socios comerciales que le pueden ofrecer a estos países negociaciones más rápidas, lo cual ha generado un proceso de competición con China a nivel global.

En el contexto del Nuevo Regionalismo, el modelo estadounidense es la estrategia de protagonismo empresarial que apoya a sus empresas multinacionales para obtener los beneficios económicos e impulsar la integración latinoamericana en la economía global. Siguiendo la política del TLC en América Latina, EEUU es el país que más cantidad de inversiones extranjeras directas ofrece a los países en la economía mundial.

En investigaciones anteriores sobre el programa económico de EEUU se puede observar cómo Washington ha seguido una estrategia de liberalización amplia de mercados en los tratados EEUU-Chile y EEUU-CAFTA-DR que son ejemplos de cómo ha constituido su modelo en la integración latinoamericana. El TLC entre EEUU y Chile es un ejemplo de la manera en la que EEUU negocia los TLCs con los países menos desarrollados para conseguir aumentar su cuota de poder en la integración latinoamericana.

Por otro lado, el acuerdo EEUU-CAFTA-DR es una estrategia que EEUU siguió con un grupo de países latinoamericanos para promover el desarrollo intrarregional de América Central. El modelo estadounidense ofrece el multilateralismo como camino para profundizar la integración latinoamericana en la economía global. Además los TLCs del modelo estadounidense han promovido la liberalización del comercio con los países latinoamericanos y ha permitido que estos asuman y respeten los principios

de la Organización Mundial del Comercio.

En mi opinión no podemos reducir los beneficios del modelo estadounidense al establecimiento del libre mercado y modesta integración económica, sino que gracias a este modelo estos países latinoamericanos han logrado cambios políticos y económicos profundos, que son estabilizadores a largo plazo en la economía mundial. Desde la Administración Bush hasta la Administración Obama, el modelo estadounidense ha ayudado a estos países a cumplir las normas económicas y comerciales, apoyando paralelamente su proceso de integración en América Latina. Al mismo tiempo, a nivel empresarial esto suponía nuevas oportunidades en un mercado nuevo y a nivel estatal estrechar vínculos para poder respaldar la política de seguridad en esta región.

III. LA PERSPECTIVA DE INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA: EU-AMÉRICA LATINA

Bajo la presidencia española de la Unión Europea (UE) en 2010, la Unión Europea organizó la quinta cumbre UE-América Latina y el Caribe (ALC) en Madrid, que reforzó los vínculos políticos y económicos con los países latinoamericanos. La UE aprovechó la cumbre para estrechar sus relaciones con América Latina, tradicionalmente controlada por EEUU, y así poder y negociar acuerdos bilaterales de libre comercio, también llamados acuerdos de asociación¹⁷⁶ con los países de la región. La UE consideraba a América Latina como otro modelo de integración económica que había adoptado sus propias estrategias políticas y económicas en el proceso de la integración regional en el sistema mundial.

Aunque la UE es el socio comercial más importante y principal donante de ayuda exterior, la relación UE-América Latina no ha conducido a resultados satisfactorios en asuntos referidos a la política y el comercio. La UE ha impulsado el libre comercio con la región ya que China y Brasil se han postulado como potencias económicas fuertes que han venido a reemplazar a esta última región a lo largo de la última década. Es por ello, que la UE publicó *EU launched EU-Latin America: Global player in partnership, 2009*, que aborda la asociación estratégica de apoyo a la UE como actor global en el contexto de las relaciones internacionales. En esta parte de la tesis, analizo los resultados de las cumbres de EU-América Latina y los acuerdos de libre comercio y planteo una perspectiva adecuada de la relación bilateral entre ambas regiones en la primera década del siglo XXI.

¹⁷⁶ Comisión Europea, “International affairs: Free trade agreement,” http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/facilitating-trade/free-trade/index_en.htm.

La UE ha desarrollado a su vez instrumentos económicos¹⁷⁷ en su política económica con terceros países ofreciendo “comercio, cooperación y asociación estratégica” en el contexto de las relaciones internacionales. Además, la UE tuvo en cuenta las preferencias políticas y comerciales de terceros países involucrados en la expansión económica a escala mundial.¹⁷⁸ Pilar Trinidad Núñez al analizar el modelo económico en el que se enmarca el acuerdo de asociación y libre comercio concluye de la siguiente forma: “estos Acuerdos de Asociación constituyen el antecedente y modelo de referencia ineludible para los procesos de negociación abiertos o a punto de empezar que desembocarán algún día en Acuerdos entre la Unión Europea y los diversos procesos de integración de América Latina.”¹⁷⁹

La celebración de la primera cumbre entre la UE y América Latina y el Caribe en 1999, las dos regiones han desarrollado una relación estratégica, basada en la cooperación institucional e integración económica para estrechar lazos políticos, económicos y culturales. La política exterior europea, no solo ha fomentado el dialogo político con actores regionales y subregionales, tales como Centroamérica, Comunidad Andina y MERCOSUR, sino que ha establecido acuerdos bilaterales con gran número de países latinoamericanos.¹⁸⁰

¹⁷⁷ David Baldwin defined four types of instruments implemented in national foreign policy in 1985: “propaganda, or the deliberate manipulation of verbal symbols; diplomatic, or the reliance on negotiation; economic, or resources which have a reasonable semblance of a market price in terms of money; and military, or the reliance on violence, weapons, or force,” en David Allen Baldwin, *Economic Statecraft* (New Jersey: Princeton University Press, 1985), pp. 8-9; citando en Karen E. Smith, “The Instruments of European Union Foreign Policy,” in Jan Zielonka, *Paradoxes of European Foreign Policy* (Hague, Netherlands: Kluwer Law International, 1998), p. 68.

¹⁷⁸ Karen E. Smith, *European Union Foreign Policy in a Changing World* (Cambridge: Polity Press, 2008), pp. 55-57.

¹⁷⁹ Castor Díaz Barrado, Carlos R. Fernández Liesa y Pablo Zapatero Migue, *Perspectivas Sobre Las Relaciones Entre la Unión Europea y América Latina* (Madrid: Boletín Oficial del Estado, 2008), p. 267.

¹⁸⁰ The European Union External Action, “The EU’s Relations with Latin America,” http://www.eeas.europa.eu/la/index_en.htm.

Los resultados obtenidos de las Cumbres de Rio de Janeiro a Madrid, desde la Cumbre UE-LAC de 1999 han posibilitado la creación de una relación genuina fomentando relaciones bilaterales, mayor dialogo político y profundizado la integración económica. En la esfera internacional, la UE ha ido adoptando un papel de actor global: “promocionando la integración regional y la negociación para establecer Acuerdo de Asociación (también conocidos como TLC) con subregiones de América Latina, así como orientando la cooperación al desarrollo hacia la reducción de la pobreza, la desigualdad social y la mejora de los niveles educativos desde 2005.”¹⁸¹

Desde la perspectiva de la Unión Europea como actor global, los abogados Carlos D. Martin y Diana Tussie, coinciden en las motivaciones que inspiraron la colaboración y el dialogo político inicial entre la UE y Latinoamérica. Carlos D. Martin, concluye: “la Unión Europea ha adquirido un papel más relevante como un actor internacional con una voz única y los intereses europeos en América Latina no son comerciales, sino también políticos y estratégicos.”¹⁸²

A su vez, Diana Tussie, considera el papel de jugador global de la UE como un factor externo que ayudó a contrarrestar la hegemonía estadounidense, ofreciendo un nuevo modelo de regionalismo el cual se alejaba de los patrones tradicionales desarrollados anteriormente con respecto a Latinoamérica. Esta autora argumenta que los países latinoamericanos, especialmente los países con mayores potencialidades, mediante el desarrollo económico y la cooperación política podrían desarrollar

¹⁸¹ Commission of the European Communities, “The European Union and Latin America: Global Players in Partnership,” Communication From the Commission to the European Parliament and the Council, September 30, 2009, [http://www.eeas.europa.eu/la/docs/com09_495_en .pdf](http://www.eeas.europa.eu/la/docs/com09_495_en.pdf).

¹⁸² Carlos D. Martin, “Las Relaciones América Latina-Unión Europea: Antecedentes de la Importancia e Institucionalización del Diálogo Político,” *Revista de Ciencia Política*, Vol. XXII, No. 2 (2002), p. 46.

relaciones pragmáticas a escala global, lo cual podría entrar a competir con las iniciativas emprendidas por Estados Unidos con respecto a sus vecinos¹⁸³ del Hemisferio Occidental.

Con respecto a la agenda económica, Charlotte Bretherton y John Vogler definen la UE como un actor global que ha tenido un papel importante, el cual se basa en la importancia económica del Mercado Único y la estrategia seguida tanto a escala regional como global de establecer acuerdos bilaterales.¹⁸⁴ Estos autores argumentan que la UE es un actor multilateral capaz de convertirse en la mayor potencia negociadora entre las economías del Este y el Oeste.¹⁸⁵

Por su parte, Florabel Quispe Remón, apoyó la dinámica de dialogo establecida entre la UE y América Latina, la cual constituyó la base de las políticas de desarrollo, económicas y de cohesión social. La Unión Europea ha jugado un papel importante al ser la promotora de gran número de programas de cooperación en ambas regiones. Este autor analizó los objetivos de la UE en las Cumbres UE-América Latina y el Caribe estableciendo las prioridades de cooperación y desarrollo en la política exterior hacia Latinoamérica.¹⁸⁶

José Antonio Sanahuja, presenta tres ejes principales en dichas cumbres: “primero, el diálogo político, segundo, las relaciones comerciales, y tercero, la

¹⁸³ Diana Tussie, “Latin America: Contrasting Motivations for Regional Project,” *Review of International Studies*, Vo. 35, S1 (2009), pp. 169-188.

¹⁸⁴ Charlotte Bretherton y John Vogler, *The European Union as a Global Actor* (New York: Routledge, 2005), p. 62.

¹⁸⁵ Charlotte Bretherton and John Vogler, *The European Union as a Global Actor*, *op.cit.*, p. 80.

¹⁸⁶ Florabel Quispe Remón, “Cooperación Para El Desarrollo y Asociación Estratégica Birregional,” en Cástor M. Díaz Barrado, Carlos R. Fernández Liesa y Pablo Zapatero Migue, *Perspectivas Sobre Las Relaciones Entre la Unión Europea y América Latina*, *op.cit.*, pp. 158-159.

política de cooperación”¹⁸⁷ en las relaciones biregionales. Desde los años noventa del siglo pasado, estas Cumbres son un mecanismo institucional que fundamenta la integración entre ambas regiones, basándose en el dialogo político, desarrollo económico y estabilidad social en el contexto de las relaciones internacionales.

En este contexto, los acuerdos de asociación y de libre comercio son una nueva forma de cooperación económica entre la UE y América Latina, son los llamados acuerdos comerciales de cuarta generación, suscritos con los distintos países latinoamericanos. Como en los estudios anteriormente citados, Ferrero-Waldner afirma que la UE “desarrolla un acuerdo de Asociación Estratégica birregional con vistas a la creación de una estrecha relación en el ámbito político, económico y cultural.”¹⁸⁸ En efecto, la UE ha negociado estos acuerdos de asociación interregional con América Central, la Comunidad Andina y MERCOSUR y bilateralmente con México y Chile, haciendo hincapié en la inversión directa y creación de empleo a nivel global.

Según las estadísticas europeas, Europa es un actor global y el mayor socio comercial, puesto que un 20% de sus importaciones y exportaciones son con el resto del mundo y genera un 51% de los flujos de inversión directa en el extranjero.¹⁸⁹ En términos generales, el comercio de mercancías con América Latina ascendió a 71 mil millones de euros en importaciones y 63,4 mil millones de euros en exportaciones, lo cual supone un 6% del total del comercio de la UE en 2009.

¹⁸⁷ José Antonio Sanahuja, “Las Cumbres Unión Europea-América Latina y La Cooperación al Desarrollo: Un Instrumento de Apoyo a la Integración Latinoamericana,” en Cástor M. Díaz Barrado, Carlos R. Fernández Liesa y Pablo Zapatero Migue, *Perspectivas Sobre Las Relaciones Entre la Unión Europea y América Latina*, *op.cit.*, p. 102.

¹⁸⁸ Benita Ferrero-Waldner, “La Unión Europea y América Latina y el Caribe: Una Asociación Estratégica,” *Revista Española Desarrollo y Cooperación*, Número Extraordinario, 2008, p. 14.

¹⁸⁹ European Union, “External Trade,” http://europa.eu/pol/comm/index_en.htm.

Los intercambios registrados en el sector terciario alcanzaron el valor de 19 mil millones de euros en importaciones y 28 mil millones de euros en exportaciones, lo cual representa respectivamente el 4.35% y 5.44% de los flujos mundiales, mientras que la inversión extranjera directa en América Latina alcanzó los 2,754 millones euros. El volumen de comercio con América Latina se ha duplicado desde el inicio del nuevo milenio. La balanza comercial de bienes es negativa para la UE; no obstante el balance del sector servicios es positivo. En cuanto a la estructura comercial, la UE importa esencialmente materias primas de Latinoamérica alcanzando un 70%, en tanto que exporta maquinaria y equipo de transporte en un 85%.¹⁹⁰

Dada la creciente presencia de la UE como actor global en Latinoamérica, la UE instauró el programa de *Asociación entre la UE y Latinoamérica como Actores Globales en 2009*. Esto reforzó el dialogo político y la cooperación económica de TLCs para alcanzar intereses comunes y afianzar la relación amistosa entre ambas regiones¹⁹¹ en el contexto de las relaciones internacionales.

¹⁹⁰ The European Commission, "EU Launch Major New Trade Relationship With Latin America," May 18th, 2010, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=573>.

¹⁹¹ Commission of the European Communities, "The European Union and Latin America: Global Players in Partnership," September 30th, 2009, http://www.eeas.europa.eu/la/docs/com09_495_en.pdf.

1. La UE Apoya la Integración Latinoamericana

En resumidas cuentas, la UE juega un papel fundamental y apoya la integración regional de América Latina desde los años noventa hasta la actualidad. La UE acabó definiendo un plan de acción que se basaba en el apoyo directo a la integración latinoamericana. Dicho plan se desarrolló con dos fines: “en primer lugar, mayor concertación política por parte de América Latina. En segundo lugar, un modelo de integración «real», que combinaría la liberalización económica intragrupal, la cohesión social, el establecimiento de políticas comunes de competencia, cooperación industrial y convergencia macroeconómica y el fortalecimiento de las instituciones regionales.”¹⁹²

Para llevar a cabo estos fines, la Unión Europea ha trabajado con tres componentes que son en primer lugar un dialogo político tanto birregional como intrarregional, en segundo lugar los planes de cooperación en los niveles regionales y subregionales que buscan claramente apoyar la integración y en tercer lugar el impulso que suponen los acuerdos de asociación en el contexto de las relaciones internacionales.

Estos últimos son los encargados de asegurar un nivel de integración suficiente, pues es a través de la firma de acuerdos que se puede alcanzar.¹⁹³ La UE es quien parece desarrollar la función de «*Actor Global*» en estas negociaciones o acuerdos

¹⁹² Comisión Europea, “Communication From the Commission: European Community Support for Regional Economic Integration Efforts among Developing Countries,” 16/06/1995 (Brussels), http://ec.europa.eu/development/icenter/repository/consultation4-001212_1_en.pdf. José A. Sanahuja, “Las Cumbres Unión Europea-América Latina y la Cooperación al Desarrollo: ¿Un instrumento de Apoyo a la Integración Latinoamericana?,” p.115.

¹⁹³ Heiner Hänggi, Ralf Roloff y Jürgen Rüländ, *Interregionalism and International Relations* (London: Routledge, 2006). José A. Sanahuja, “Las Cumbres Unión Europea-América Latina y la Cooperación al Desarrollo: ¿Un instrumento de Apoyo a la Integración Latinoamericana?,” pp.115-117.

alcanzando un fortalecimiento institucional, obviamente respaldada por la relación interregional que se atribuye al «*interregionalismo a nivel global*»¹⁹⁴ para consolidar su presencia en el sistema mundial.

Del mismo modo, se ha constatado la validez y la pertinencia del plan de acción o estrategia ya mencionada, debido a las constantes variaciones del contexto internacional entre las regiones afectadas. Cabe destacar que hay variables que afectan a América Latina, como la importancia de la seguridad, la guerra global contra el terrorismo¹⁹⁵ y los objetivos del milenio,¹⁹⁶ pero la agenda internacional se preocupa más por otro tipo de cuestiones en América Latina que los anteriormente mencionados.

Por otra parte la UE atraviesa una etapa de inflexión e incertidumbre por su futuro a causa de la ampliación acometida en 2004 y al debate constitucional. América Latina busca un acercamiento a los Estados Unidos para alcanzar una mayor integración regional, aprovechando nuevos cambios tanto políticos como económicos. Además, ese período ha sido definido como la opción multilateral en las negociaciones internacionales de libre comercio, que aparentemente aparca la incertidumbre de manera temporal con respecto a los planes de acción regionalistas e interregionalistas citados.

¹⁹⁴ Heiner Hänggi, “Interregionalism: Empirical and Theoretical Perspectives,” *Paper on Workshop of Dollars, Democracy and Trade: External Influence on Economic Integration in the Americas*, The Pacific Council on International Policy, Los Angeles and The Center for Applied Policy Research, Munich, May 18, 2000, pp. 3-13. Heiner Hänggi, Ralf Roloff y Jürgen Rüländ, *Interregionalism and International Relations*.

¹⁹⁵ George W. Bush indica que la estrategia de la guerra global contra el terrorismo en Medio Oriente y pronuncia el 25 de junio de 2002.

¹⁹⁶ The European Union, “La contribución de la UE a los Objetivos de Desarrollo del Milenio” http://europa.eu/legislation_summaries/development/general_development_framework/r12533_es.htm.

El apoyo mostrado por parte de la UE parece débil ya que la estrategia trazada para la consecución del regionalismo latinoamericano parece haber quedado relegada, todo ello a causa de la conducta desplegada en torno a la integración que sigue buscando nuevas estrategias para superar la crisis financiera¹⁹⁷ que existía en América Latina. Los países latinoamericanos han mantenido una situación económica estable gracias al apoyo financiero recibido por parte de la UE que impulsó el proceso de integración económica en la misma región.

¹⁹⁷ Christian Freres y José Antonio Sanahuja, “Perspectivas de las Relaciones Unión Europea-América Latina. Hacia una Nueva Estrategia,” INSTITUTO COMPLUTENSE DE ESTUDIOS INTERNACIONALES Universidad Complutense de Madrid, 14 de noviembre, 2005, pp.19-20. http://www.eeas.europa.eu/la/docs/study_2004_es.pdf.

2. El Diálogo Político de la UE con América Latina

A mediados de los sesenta comienza el diálogo político entre Europa y América Latina y el Caribe, se celebran reuniones entre los Jefes de Estado en las que se involucra al parlamento Latinoamericano y Europeo. Estas reuniones forman parte fundamental de la institucionalización de las relaciones birregionales en el marco político¹⁹⁸ para alcanzar los objetos políticos y económicos.

Al igual que en anteriores investigaciones, Gustavo Palomares sostiene que el inicio del diálogo político comenzó en el año 1993, y afirma que hay indicios que así lo demuestran. Se basa en el siguiente análisis: “a partir de este momento se firmaron acuerdos de cooperación con el subcontinente latinoamericano, sustituyendo los acuerdos de menor alcance firmados en los años setenta y ochenta.”¹⁹⁹ Si aceptamos esta enfoque las negociaciones se reducirían a dos eventos el Diálogo de San José en 1984 y la Declaración de Roma en 1990, ambos con representación europea y que promovían el diálogo político.

Una muestra de ello es que la UE ha desarrollado los diálogos políticos como herramienta institucional, para lograr establecer una alianza con América Latina, profundizando en temas que no se debatirían en reuniones de carácter comercial o de cooperación. Estos diálogos políticos se llevan a cabo a diferentes niveles regionales, subregionales y bilaterales, para propiciar un ambiente favorable en el marco de la

¹⁹⁸ Carlos, D. Martín, “Las Relaciones América Latina-Unión Europea: Antecedentes de la Importancia e Institucionalización del Diálogo Político,” *Revista de Ciencia Política*, p. 52.

¹⁹⁹ Gustavo, Palomares Lerma, *Relaciones Internacionales en el Siglo XXI* (Madrid: Tecnos, 2006), p. 182.

política exterior.²⁰⁰

Diferenciaremos un dialogo político institucionalizado multilateral y otro bilateral, el primero se da entre la UE y las diferentes agrupaciones regionales y subregionales de América Latina y del Caribe y el segundo entre la UE y determinados países de este continente. Esto nos lleva a pensar en el limitado papel que juega Europa ser considerada un actor unitario en las relaciones entre ambas regiones.²⁰¹ Por eso, la UE debería mantener los objetivos políticos y económicos de las cumbres de la UE-América Latina que favorecieron sus experiencias en el proceso de la integración latinoamericana en años recientes.

²⁰⁰ Cástro M. Díaz Barrado, Carlos R. Efernández Liesa, y Pablo Zapatero Miguel, *Perspectivas Sobre las Relaciones Entre la Unión Europea y América Latina*, *op.cit.*, pp. 10-11.

²⁰¹ Carlos Miguel Díaz Barrado, “Marco Político-Normativo de Las Relaciones Unión Europea-América Latina y el Caribe a la Luz de Las Cumbres,” pp. 17-23.

3. Las Cumbres de la Unión Europea-América Latina y Caribe

Las Cumbres Unión Europea-América Latina y el Caribe (UE-ALC) conllevan la inclusión elementos institucionales, que se estaban manejando en varios sectores de la cooperación. Por otra parte estas reuniones también permitirán ordenar y sistematizar los ámbitos de la cooperación, poniendo especial énfasis en los actores más privilegiados en las relaciones bilaterales y fijando un contenido más pormenorizado en esos sectores.

Al menos, es posible mantener que “la creciente importancia de América Latina en los asuntos mundiales alienta la noción en la Unión Europea”²⁰² de fortalecer sus relaciones con la región. La clara voluntad de la UE de establecer nuevos niveles de institucionalidad en las relaciones birregionales con América Latina ha sido particularmente evidente desde la segunda mitad de la década de 1990. La celebración de las Cumbres de Jefes de Estado y de Gobierno de ambas regiones le ha otorgado una fluidez adicional en años recientes, facilitando instancias a través de las cuales se ha reforzado la noción de una asociación estratégica en distintos niveles.

Por una parte, y partiendo de una visión institucional, paulatinamente se van fijando las relaciones entre ambas regiones, permitiendo lograr alcanzar un marco general de concertación y cooperación en el que pueda haber acuerdos específicos en determinados ámbitos, principalmente aquellos de contenido político, económico y social, sin descartar la cooperación en otras materias como educación y cultura.

²⁰² Carlos, D. Martín, “Las Relaciones América Latina-Unión Europea: Antecedentes de la Importancia e Institucionalización del Diálogo Político,” *Revista de Ciencia Política*, p. 48.

Por otra parte, se han generado nuevas expectativas en las relaciones bilaterales entre la Unión Europea y América Latina desde que se institucionalizaron los encuentros para el diálogo político y se celebraron las Cumbres tras de *Río de Janeiro* en 1999, *Madrid* 2002, *Guadalajara* 2004, *Viena* 2006, *Lima* 2008 y *Madrid* 2010. Estas nuevas perspectivas deberían desembocar en la consolidación de un espacio común de cooperación con resultados tangibles como se ha mencionado anteriormente.

3.1. Cumbre UE-ALC Río Janeiro 1999

En Brasil, es donde se celebra la primera Cumbre de Río de Janeiro, en el año de 1999, en ella se reunieron los máximos representantes de los países que conformaban la UE y la región de ALC. Aquí es donde da comienzo la ardua tarea de consolidación de un espacio común para los países de ambos continentes, tanto americano como europeo. Es evidente que para que pudiese funcionar era necesario el compromiso y la lealtad de los interesados en alcanzar objetivos políticos y de cooperación. Todo ello respetando los intereses y tomando en consideración las normas de derecho internacional.²⁰³

Con respecto a las relaciones económicas y financieras, se establecieron de forma integral, equitativa y equilibrada, para dar paso a economías más dinámicas y abiertas asentadas en una liberalización comercial, de carácter planamente integral; también en el aspecto educativo, cultural, científico, humano, social y tecnológico con el objetivo último de aumentar el bienestar de las sociedades caracterizadas por la asunción de responsabilidades tales como: el fortalecimiento, el desarrollo sostenible, y la alianza y colaboración interregional.

En la Declaración suscrita en Río de Janeiro, hay acuerdos y compromisos en diversas materias, especialmente en el ámbito político y económico:²⁰⁴

²⁰³ La Cumbre de Río de Janeiro de la Unión Europea y América Latina Caribe presentó la comunicación COM (99) 105 en el 9 de marzo de 1999. El documento se llama “Una Nueva Asociación Unión Europea-América Latina en los albores del Siglo XXI,” <http://europa.eu/scadplus/leg/es>.

²⁰⁴ Florable Quispe Remón, “Cooperación Para El Desarrollo y Asociación Estratégica Birregional,” en Castor Díaz Barrado, Carlos R. Fernández Liesa y Pablo Zapatero Migue, *Perspectivas Sobre Las Relaciones Entre la Unión Europea y América Latina*, op.cit., pp. 141-143. Organización de Estados Iberoamericanos, “Primera Cumbre entre los Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe y la Unión Europea,” Biblioteca Virtual de la OEI, <http://www.oei.es/cumbrerio.htm>.

1. En el ámbito político hay que destacar: el afianzamiento del dialogo institucional entre ambas regiones y la promoción de la comunicación directa entre gobiernos en temas que afectan a la unificación regional, concretamente en el ámbito político, y la cooperación internacional, fundamentada en un intercambio de experiencias e información, priorizando el desarrollo sostenible, la erradicación de la pobreza, la marginalidad y la exclusión social. También el cambio de los modelos de producción y consumo.

Los derechos de los individuos se verán reforzados con una mejora de la calidad de vida y con la inserción de toda la población en el proceso de desarrollo económico y social. Esto es debido a los esfuerzos nacionales y regionales en estos campos, combinados con la cooperación internacional.

Se requiere un diálogo entre gobiernos y sociedad civil siempre que la cooperación internacional comprometa recursos públicos. Los actores de la cooperación para el desarrollo deberán acatar las leyes de cada país, la transparencia y la rendición de cuentas.

2. En el ámbito económico, las más importantes entre otras fueron:

(1) impulsar la colaboración económica internacional con el objetivo de estimular la liberación completa y beneficiosa, comercialmente, para todos los actores implicados.

(2) iniciar la colaboración en ciencia y tecnología buscando la mejora de las capacidades en estos ámbitos y favorecer los esfuerzos para hacer frente a los desafíos globales.

(3) mejorar la interacción en la cooperación para el desarrollo, la cual ofrece una oportunidad inigualable para incorporar valores e ideales compartidos y positivos para todos.

3. En el ámbito cultural, educativo, científico, social y humano, se insistió con

especial firmeza en la importancia de la educación para lograr la igualdad social y el desarrollo científico y tecnológico, y se llegó al compromiso de aportar mayores recursos para atender a las justas y urgentes demandas sociales y perfeccionar el alcance y la calidad de los programas de política social; impulsar una mayor colaboración e intercambio entre las industrias culturales; mejorar el acceso universal a la educación y formación profesional como aspectos decisivos para reducir las desigualdades sociales y disminuir la pobreza; promover la investigación científica y el avance técnico como elementos básicos en sus relaciones y como requisitos indispensables para una inclusión satisfactoria de los países en un mundo globalizado, el cual requiere de un desarrollo del conocimiento científico, su dominio y ajuste a una tecnología en constante cambio.

3.2. Cumbre UE-ALC Madrid 2002

La segunda cumbre se celebró tres años después de la de Río de Janeiro, en Madrid (España) en el 2002. Los Jefes de Estado y de Gobierno de la UE y ALC, manifestaron su interés político por consolidar la Asociación Estratégica Birregional (AEB)²⁰⁵ apoyada en la Declaración y Plan de Acción de Río.

A través de declaraciones jurídicas e institucionales fundamentadas en acuerdos de asociación y colaboración se obtuvo el impulso político necesario para asegurar la continuidad de lo pactado en Río de Janeiro, principal objetivo de esta segunda cumbre. En ella se aprobaron tres documentos:²⁰⁶

1. Declaración Política- Compromiso de Madrid: se confirma el compromiso en la defensa de los derechos humanos, la promoción de la democracia y la colaboración para el desarrollo económico y social. También se incide en el ámbito de la justicia y la igualdad social, en la modernización, en la liberalización comercial, en las reformas estructurales y en el reparto equitativo de los beneficios como resultado de la globalización económica y de las nuevas tecnologías.

2. Valores y posiciones en común:²⁰⁷

2.1. En el ámbito político: se consideran entre otros aspectos, los siguientes:

²⁰⁵ La Comisión Europea, *La Unión Europea, América Latina y el Caribe: Una Asociación Estratégica* (Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2004), pp. 21-23.

http://www.eurosocialfiscal.org/uploads/documentos/La_UE_y_ALAC_una/asociacion/estrategica.pdf

²⁰⁶ La Presidencia Española del Consejo de la Unión Europea 2010, “Cumbre Madrid UE-ALC: Valores y Posiciones Comunes,” 17 de mayo de 2002,

http://www.eu2010.es/export/sites/presidencia/comun/descargas/Cumbre_UEALC/Mdrd_val_pos_ESP.pdf. Organización Internacional del Trabajo, “Cumbre Unión Europea-América Latina y Caribe: Declaración Política Compromiso de Madrid,”

http://white.oit.org.pe/ipecc/documentos/cumbre_ue_amlat_madrid2002.pdf.

²⁰⁷ Florable Quispe Remon, “Cooperación Para El Desarrollo y Asociación Estratégica Birregional,” pp. 146-148.

(1) respaldar la aportación que la sociedad civil hace en los procesos políticos, económicos y sociales, lucha contra la corrupción, combatir el terrorismo, y además, respetar los derechos humanos, libertades fundamentales y el Estado de Derecho.

2.2. En el ámbito económico: lo fundamental, entre otros aspectos, es lograr una distribución lo más equitativa posible de los beneficios obtenidos de la globalización económica, combatir la pobreza y la exclusión social y resaltar el papel del trabajo en el desarrollo económico y social, la calidad del empleo, la educación y la vivienda. Desde luego también desarrollar unos servicios de salud completos, esencialmente para los sectores de la población más desfavorecidos.

2.3. En el ámbito cultural, educativo, científico, tecnológico, social y humano:

(1) acuerdo de cooperación sólido entre América Latina y la UE en los ámbitos, educativo, sanitario, cultural y humano.

(2) aumentar la cooperación en el campo educativo, recalando la educación básica, la formación profesional y la colaboración entre las instituciones de enseñanza superior, incluidas las universidades, los centros de investigación y desarrollo tecnológico y la educación a distancia, tomando en consideración las necesidades específicas de las sociedades, puesto que el acceso universal a la educación y a la formación profesional son aspectos esenciales para promover el desarrollo económico y social, disminuir la pobreza y fomentar el empleo de calidad.

3. Informe de Evaluación

Es un documento que informa del progreso realizado en la integración de la relación

birregional y de la confirmación de las acciones realizadas en los diversos campos desde la Primera Cumbre; en definitiva, una supervisión de los compromisos establecidos, su desarrollo y el estado actual. Destacan, entre otros campos, los progresos realizados en las negociaciones entre la UE-México y la UE-Chile y los avances registrados en las negociaciones con MERCOSUR, que forman parte del trabajo de creación de una asociación estratégica. Y, de forma especial, la negociación de acuerdos políticos y de colaboración con los países de América Central y los países andinos, afianzando así la cooperación en el ámbito del comercio, inversión y relaciones económicas.

3.3. Cumbre UE-ALC Guadalajara 2004

Esta Cumbre, la tercera, se celebró en Guadalajara-México. Los Jefes de Estado y de Gobierno reiteraron su compromiso con la consolidación de la AEB del 28 y 29 de mayo de 2004. La mayor integración económica intrarregional se fija como la prioridad básica, destacando la colaboración intrarregional con América Central, MERCOSUR y la CAN. Establecen tres instrumentos fundamentales para combatir la pobreza: el multilateralismo eficaz, la cohesión social y la relación birregional. Como puntos esenciales podemos citar los siguientes:²⁰⁸

1. Declaración de Guadalajara: Los tres pilares del diálogo político, económico y la cooperación entre ambas regiones, forman la base de las relaciones, al igual que los vínculos históricos y culturales, los valores y los principios del derecho internacional señalados en las Cumbres anteriores.
2. Multilateralismo: En este apartado, entre otras cosas, se menciona la importancia de la cooperación internacional para combatir el tráfico de drogas ilegales. También se asume un compromiso para afianzar la cooperación internacional de cara a reactivar lo antes posible la Convención de las Naciones Unidas contra la corrupción. Ambas partes están de acuerdo en apoyar un sistema internacional basado en los principios del multilateralismo y lo juzgan conveniente para una comprensión sobre los problemas globales del mundo.
3. Cohesión Social: Consideran la cohesión social como prioritaria ya que es uno de

²⁰⁸ José Antonio Sanahuja, “La Efectividad De La Cooperación Desarrollo Entre La Unión Europea y América Latina: Balance y Perspectivas,” <http://www.fundacioncarolina.es/es-ES/cealci/actuaciones/Documents/Santander2010Sanahujajueves.pdf>.

los principales elementos de la AEB. La erradicación de la pobreza, la desigualdad y la exclusión social fueron unos de los compromisos que asumieron. Para dicho fin creyeron oportuno exigir una mayor colaboración de las instituciones pertinentes y para ello se recoge el acuerdo para que los países de América Latina, a menos luchan contra el problema de la exclusión social desde la raíz del problema, se verán incapacitados para lograr un crecimiento sostenible. La forma de luchar contra la exclusión social debe ser trabajando para evitar la exclusión económica, social y política. La importancia dada a las cuestiones sociales, dentro de la cooperación birregional, es un nuevo apartado dentro de esta Cumbre. En el marco de la colaboración birregional se crea el programa EUROSOCIAL, el cual tiene como principal objetivo la cohesión social entre ambas regiones, dentro del ámbito social y priorizando el campo educativo y de la salud.

4. Relación Birregional: Existe, entre otras cosas, un compromiso para mejorar los elementos de cooperación creados para grupos vulnerables. Se está de acuerdo en que la integración birregional es importante e impulsan proyectos que mejoran el desarrollo sostenible a nivel regional en diversos ámbitos.

Con el objetivo de reforzar el proceso de asociación con la UE-América Latina y el Caribe se impulsa la concesión de recursos para la cooperación birregional. Se continuará colaborando con los programas y proyectos de cooperación AL-INVEST, @Lis, URBAL, ALFA, ALBN, y se ahondará en la descentralización en la cual están basados estos programas, para extender el alcance e incluir a los participantes y beneficiarios de ambas regiones.

3.4. Cumbre UE-ALC Viena 2006

La cuarta cumbre se celebró en Viena el 12 de mayo del 2006. El principal objetivo de dicha cumbre fue el mismo que en las anteriores Cumbres: fortalecer la AEB estrechando los lazos de entendimiento político, económico y cultural entre ambas regiones, prosiguiendo con el camino emprendido reafirmaron su compromiso con un sistema multilateral fuerte y eficaz.

El 8 de diciembre de 2005, antes de la celebración de la Cumbre, la Comisión Europea envió un informe al Consejo y al Parlamento Europeo. En dicho informe se planteaban otras posibilidades y también las modificaciones de las estrategias implementadas durante la última década para llevar a un nivel más alto la asociación entre la UE y ALC. Se instó a los socios latinoamericanos²⁰⁹ a que lo debatieran. La Comisión Europea también propuso que actores no estatales de ambas regiones participaran en los preparativos de la Cumbre ya que la participación activa de los demás miembros de la sociedad era cada vez es más relevante.²¹⁰

En este marco, la Declaración de Viena fija una lista de prioridades. Reafirman, en el ámbito de la cooperación para el desarrollo y la financiación internacional del desarrollo, su compromiso para obtener, todos y de forma rápida, las cuestiones de desarrollo acordados en las cumbres y principales conferencias dentro del entramado

²⁰⁹ Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo COM (2005) 636 FINAL, “Una Asociación reforzada entre la Unión Europea y América Latina: Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo,” pp. 1-23. http://www.eeas.europa.eu/la/docs/com05_636_es.pdf “Estrategia para una Asociación reforzada entre la Unión Europea y América Latina: Presentación detallada, Bruselas, 8 de diciembre de 2005, SEC (2005) 1590, pp. 1-19.

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52005SC1590:ES:NOT>

²¹⁰ La Cumbre EU-Viena, en http://ec.europa.eu/comm/world/la-vienna/events_es.htm.

de la ONU, en la Cumbre del Milenio, el Consenso de Monterrey y los resultados obtenidos de la Cumbre Mundial 2005 y la Agenda de Doha para el Desarrollo.

Al mismo tiempo, se incorpora la Declaración conjunta de la UE sobre el Consenso Europeo sobre el Desarrollo, el cual emplaza a la eliminación de la pobreza como el eje principal de cooperación para el desarrollo sostenible, y también se incluyen los objetivos de Desarrollo del Milenio, los cuales se aplican a todos los países en vías de desarrollo. Para incrementar la cantidad, calidad y eficacia de la ayuda de la UE para el desarrollo, ésta fija unos nuevos y más exigentes compromisos.

3.5. Cumbre UE-ALC Perú 2008

Las Cumbres siempre buscan la solución o mejora de los problemas que más afectan a los países que la integran, es por esto que los jefes de estados y los gobiernos implicados en este caso la Unión Europea y América Latina y el Caribe, forman un grupo en donde se evalúan y discuten temas que afectan principalmente a estos países, como es el caso de la pobreza, la economía y la justicia social. También se analizan los progresos, adelantos y mejoras alcanzadas gracias a las medidas ya adoptadas en cualquiera de los asuntos ya acordados. Una de las primeras cumbres que tuvo lugar fue la celebrada en Rio de Janeiro, Brasil en el año de 1999. Abordaremos la realizada en Lima en 2008.

El principal propósito de la cumbre de Lima era demostrar a los países allí presentes que formando una alianza junto con el resto de países de América Latina, se podía extender el desarrollo y crecimiento e incluir a Perú al conjunto de países como pieza clave a destacar en su exitosa trayectoria de integración regional que al mismo tiempo ha sabido capitalizar los beneficios de la globalización. Los puntos más destacables de esta Cumbre son los siguientes:²¹¹

1. En los últimos años se han advertido mejoras en las alianzas que establecieron entre dos continentes. Puesto que ambas regiones poseen fundamentos semejantes en materia de derechos humanos, los valores democráticos y el multilateralismo.
2. La asociación de los dos continentes se debe a que América Latina y el Caribe

²¹¹ La Comisión Europea, *La Asociación Estratégica entre la Unión Europea, América Latina y el Caribe: Un Compromiso Común* (Bruselas: Comisión Europea, 2008), pp. 1-52.

están en un proceso de crecimiento y expansión y las dos partes se encuentran interesadas en seguir explotando estas alianzas para un futuro próximo.

3. La UE juega un papel muy importante como socio económico y político con algunos países de América Latina. Se puede afirmar que es el actor político que encabeza la lista de los apoyos financieros más importantes de esta región.
4. El desarrollo de los acuerdos se ha establecido a un nivel birregional entre La UE, América Latina y el Caribe. Esto ha ayudado a que organismos como MERCOSUR, CAN, CARIFORUM y países como Chile y México realicen debates y análisis específicos.

Los países que integran el CARIFORUM pactaron con la UE en el año 2007 el Acuerdo de Partenariado Económico (APE) y los países de África, el Caribe y Pacífico (ACP) diseñaron los programas de apoyo regional junto con la UE, así también como el Programa Indicativo Nacional para percibir los beneficios conocidos y recogidos en el Fondo Europeo de Desarrollo (FED). Por lo que las relaciones birregionales entre la UE con el Caribe se consolidan sobre fundamentos sólidos, cosa que no sucede con otros países de América Latina.

3.6. Cumbre UE-ALC Madrid 2010

La última reunión entre la UE, América Latina y el Caribe se celebró en Madrid el 18 de mayo de 2010. En esta se adoptó un plan de acción que se enfocó en seis puntos a desarrollar llamado: “Hacia una nueva etapa en la asociación birregional: la innovación, y la tecnología para el desarrollo sostenible y la inclusión social.”²¹² Lo que realmente se restableció fueron las negociaciones comerciales entre los dos continentes. En países como Perú y Colombia se puso en marcha el tratado de libre comercio, que a su vez fue un tema objeto de discusión por la cantidad de vulneraciones de derechos humanos, produciéndose una desaceleración en los avances registrados hasta ese momento.

En la cumbre, los asistentes lanzaron « El Plan de Acción de Madrid 2010-2012» para promover las relaciones políticas y económicas. En este plan de acción se incluyen diversas propuestas que encajan con las prioridades fijadas en la Declaración final de la VI Cumbre UE-ALC. También se detallan una serie de herramientas y actividades que pueden ayudar a alcanzar unos resultados parciales que garanticen la implicación y la mejora de las capacidades vinculadas directa o indirectamente al tema central de la Cumbre, en los siguientes ámbitos: ²¹³

1. Ciencia, investigación, innovación y tecnología.
2. Desarrollo sostenible; medio ambiente; cambio climático; biodiversidad; energía.
3. Integración regional e interconectividad para promover la inclusión y la cohesión

²¹² El Consejo de la Unión Europea, “Hacia una nueva fase de la asociación birregional: Innovación y tecnología para el desarrollo sostenible y la integración social,” Cumbre UE-ALC, Madrid, 18 de mayo de 2010, http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/es/er/114542.pdf.

²¹³ *Ibíd.*

La creación del “Espacio UE-ALC del Conocimiento” es el principal apartado en este ámbito y se obtiene con:²¹⁴

1. la mejora de la cooperación en investigación e innovación;
2. el refuerzo de las capacidades e infraestructuras científicas y tecnológicas;
3. la posibilidad de investigación, innovación y puesta en común de conocimientos de manera sostenible, teniendo en cuenta la contribución de los conocimientos ancestrales y tradicionales;
4. la potenciación del uso de nuevas tecnologías y de la transferencia de tecnología que apoyen un desarrollo socioeconómico sostenible; y
5. el fomento de la cooperación entre ambas regiones en lo relativo a la economía digital y la reducción de la brecha digital para mejorar su competitividad, al tiempo que se da a la integración social un carácter transversal.

La cumbre de Madrid se podría considerar como un hito de gran importancia en la relación UE-ALC si se tienen en cuenta los resultados obtenidos. También cabe recordar que la evaluación de las cumbres debe realizarse en el contexto actual y no solo en el contexto en el que se marcaron los objetivos en años anteriores. Era necesario un programa más exigente para combatir la crisis económica y otros problemas globales.

²¹⁴ El Consejo de la Unión Europea, “Hacia una nueva fase de la asociación birregional: Innovación y tecnología para el desarrollo sostenible y la integración social,” http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/es/er/114542.pdf.

4. Acuerdos de Cooperación entre la Unión Europea y Latinoamérica Desde Una Perspectiva Global

Desde los años 70 a esta parte, queda patente en el desarrollo progresivo de las relaciones entre la UE y América Latina, que se han adoptado cuatro generaciones de acuerdos marco birregionales. Para el objeto de nuestro estudio comenzaremos esta revisión desde la década de los 90, siendo estos exclusivamente de carácter comercial. La Comisión Europea publicó en junio de 1990 un documento titulado “Orientaciones”²¹⁵ que establecía la estrategia de cooperación diseñada para América Latina y Asia. Este documento, que continuaba la línea de cooperación europea, desarrolló la denominada ‘cláusula democrática’ según la cual la aplicación de los diferentes acuerdos interregionales y bilaterales debía respetar los principios democráticos y los derechos humanos. La participación como observador en organismos como la Organización de los Estados Americanos y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un ejemplo claro, lo cual unido al impacto de las cumbres sirvió para impulsar un diálogo renovado y dinámico entre las partes.

No obstante, el Consejo Europeo también jugó un rol importante. Así, en un Acuerdo del Consejo del 19 de diciembre de 1990, se sentaron las bases para el establecimiento de las “orientaciones generales de la cooperación financiera y técnica favoreciendo a los países en vías de desarrollo (PVD) de América Latina y Asia para el período 1991-1995.”²¹⁶ Al igual que el documento elaborado por la Comisión en

²¹⁵ Parlamento Europeo, “El Consejo Europeo,” http://circa.europa.eu/irc/opoce/fact_sheets/info/data/how/institutions/article_7156_es.htm.

²¹⁶ Anna Ayuso, “La relación Euro-Latinoamericana a través del Proceso de Integración Regional Europea,” *Afers Internacionals*, No. 32, p. 163. <http://www.raco.cat/index.php/RevistaCIDOB/article/viewFile/27995/27829>.

junio de 1990, este programa seguía la línea de cooperación trazada en años anteriores, quedando la ayuda condicionada a requisitos de índole política, salvo la destinada a países con serios problemas económicos y de desarrollo.

En la década siguiente, es posible detectar el comienzo de una nueva forma de cooperación entre la UE y América Latina, en los llamados “acuerdos de segunda generación” que se suscriben con Centroamérica, con el Pacto Andino y Brasil. Ello supondrá un avance en la relación birregional, ya que los dos primeros comprenden una dimensión política y de cooperación (comercial, económica y de cooperación para el desarrollo), aunque la aproximación hacia esta última es aún muy general y sin compromisos concretos.²¹⁷ En cuanto a los temas que abarca la cooperación, esta incluye la cooperación empresarial (a través de *joint ventures*), científica, de investigación y energética. Estos prevén la creación de una Comisión Mixta, encargada de la implementación de los mismos.

Estos acuerdos tenían dos propósitos además del comercial: fomentar la integración subregional (se suscriben con bloques de países) y reforzar el proceso de pacificación que se llevaba a cabo en América Central. En esta década, el concepto de “cooperación para el desarrollo” se convertirá en un concepto clave en el contexto de las relaciones internacionales.

Surgen así los denominados acuerdos de “tercera generación” considerados piezas clave de la nueva política de cooperación de la Unión Europea, que a partir de entonces, adoptara dos nuevas estrategias: la ayuda al desarrollo de los países más

²¹⁷ Celestino del Arenal, “Los Acuerdos de Cooperación Entre la Unión Europea y América Latina (1971-1997): Evolución Balance y Perspectivas,” *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, No. 1 (otoño/invierno1997), pp. 118-120.

desfavorecidos y la cooperación económica y comercial con los países desarrollados.²¹⁸ Además el eje estructural democracia-desarrollo pasa a ser un punto de referencia clave. Tal como señaló Celestino del Arenal, hay tres elementos valiosos que incluyen los acuerdos de tercera generación:²¹⁹

1. La “cláusula democrática,” que será el fundamento principal del acuerdo. Este recurso jurídico expresa un compromiso común e institucionalizado con la democracia, y supone que en caso de incumplimiento, la UE se reserva el derecho de suspender sus programas de cooperación.
2. La “cláusula evolutiva,” según la cual ambas partes, de común acuerdo, podrán ampliar y complementar los niveles y campos de cooperación establecidos en el acuerdo, mediante las legislaciones respectivas.
3. El rol de la “cooperación reforzada,” que constituye la innovación más importante de los acuerdos de tercera generación.

En este período, la Unión Europea suscribió acuerdos de cooperación, a nivel bilateral con los países más desarrollados de la región y subregionales con Centroamérica y el Grupo Andino. De hecho, la UE firmó y negoció los acuerdos comerciales de cuarta generación a partir de los años noventa cuando la UE reparó en las insuficiencias de los acuerdos anteriores para, de esta forma, ayudar al proceso de integración latinoamericana en el contexto de las relaciones internacionales. Además, la UE ha

²¹⁸ Celestino del Arenal, *Introducción a las Relaciones Internacionales* (Tecnos: Madrid, 2007), p. 123. Celestino del Arenal, “Los Acuerdos de Cooperación Entre la Unión Europea y América Latina (1971-1997): Evolución Balance y Perspectivas,” *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, pp. 121-124.

²¹⁹ Roy, J., “Las Relaciones Exteriores de la Unión Europea,” Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 2001, p. 242. Celestino del Arenal, *Introducción a las Relaciones Internacionales*, *op.cit.*. Citado en María Paz Díaz Nieto, *Perspectivas del Nuevo Regionalismo Latinoamericano desde el Enfoque de los Acuerdos “Sur-Norte”: Análisis de la Experiencia Mexicana*, Tesis Doctoral, p. 317.

implementado esta estrategia bilateral que apoya el desarrollo económico entre ambas regiones en la economía global.

4.1. Los Acuerdos Comerciales de Cuarta Generación

Dado el contexto, a partir de este momento, coincidiendo con el reforzamiento de las negociaciones multilaterales gracias a la Ronda de Uruguay del GATT y la posterior creación de la Organización Mundial de Comercio en 1994, la segunda parte de la década de los noventa trajo consigo nuevas perspectivas a la comunidad internacional. A su vez, los países latinoamericanos habían firmado nuevos acuerdos comerciales con la UE que apoyaban el desarrollo económico y la inserción internacional en el sistema mundial.

Tal como quedó detallado en las fichas técnicas del Parlamento Europeo, los objetivos de los acuerdos de cuarta generación son los siguientes: estrechar los vínculos políticos; reforzar las relaciones económicas y comerciales; respaldar la evolución democrática y el progreso económico y social de los países latinoamericanos y favorecer la integración regional. Estos son “más ambiciosos que los de tercera generación y con más alcance que los simples pactos comerciales y de ayuda al desarrollo, pues contemplan la posibilidad de crear zonas de libre cambio y de cooperación política.”²²⁰ Los acuerdos de cuarta generación son esencialmente acuerdos que apoyan el libre comercio y la cooperación política entre ambas regiones en el sistema mundial.

Esta situación propició, como ya señaló Celestino del Arenal, que tan sólo dos años después de haberse firmado los acuerdos de tercera generación se concluyera una nueva ola de acuerdos denominados de cuarta generación que trataban de dar

²²⁰ El Parlamento Europeo, “Parlamento Europeo: Fichas Técnicas 6.3.8 América Latina Fundamento Jurídico,” http://www.europarl.europa.eu/factsheets/6_3_8_es.htm.

respuesta a las necesidades de los Estados en un contexto global caracterizado por los cambios rápidos y los intereses comerciales y de inversión. Por ello, y a diferencia de lo que ocurrió en los acuerdos de generaciones precedentes “enfocadas a aspectos como el diálogo político y la cooperación al desarrollo,” en esta nueva etapa la atención se centró en profundizar la relación económica y la liberalización de libre comercio, de ahí que este nuevo bloque de acuerdos se caractericé por ser más selectivo en las relaciones birregionales y por dar preferencia a la vinculación con grupos subregionales o con países con cierto peso económico y comercial dentro de la región.²²¹

Celestino del Arenal recalca el hecho de que “de la atención prioritaria al diálogo político y a la cooperación al desarrollo, que (...) había dominado la agenda de las relaciones birregionales durante los años anteriores y había sido la principal base sobre la que habían progresado esas relaciones, se pasará a centrar la atención prioritariamente en las relaciones económicas y en la liberalización del comercio.”²²²

La mayoría de los expertos coinciden en que la Unión Europea dio un gran paso adelante con los cambios introducidos en los acuerdos de cuarta generación, en los años previos América Latina había perdido peso el peso significativo ante la Unión Europea debido, entre otros factores, al aumento considerable de los intercambios comerciales intra-comunitarios. Lo anterior perjudicó seriamente al nexo existente entre la Comunidad Europea y las economías en desarrollo (entre las que se incluyen no sólo las de América Latina, sino también las de los países ACP, tradicionalmente

²²¹ Celestino del Arenal, “Los Acuerdos de Cooperación entre la Unión Europea y América Latina (1971-1997): Evolución, Balance y Perspectivas,” *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, pp. 111-138

²²² Celestino del Arenal, *Introducción a las Relaciones Internacionales*, op.cit., p. 16.

vinculados a la Unión Europea), lo que tuvo como resultado un mayor acercamiento de los países latinoamericanos con sus vecinos inmediatos.

El primer paso hacia la firma de estos acuerdos se dio en la IV Reunión Ministerial de la Unión Europea-Grupo Río que tuvo lugar en Sao Paulo el 22 y 23 de abril de 1994, en la que se habló de “una estrategia a medio y largo plazo que tenía como finalidad derivar en una asociación genuina en los campos económico, comercial, industrial, científico y tecnológico.”²²³ El resultado fue la firma de un Acuerdo Interregional entre la Unión Europea y MERCOSUR que se extendería posteriormente a otros acuerdos firmados con Chile y México.

Poco después, el interés por establecer vínculos más estrechos quedó subrayado en la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno reunidos en el Consejo Europeo de Corfú en junio de 1994, fecha en la que por primera vez en mucho tiempo se destacó “la importancia que atribuyen a las relaciones con América Latina y sus agrupaciones regionales.”²²⁴ En este caso, la alusión expresa al concepto de agrupación regional se tradujo en una nueva estrategia europea basada en el “interregionalismo”, es decir, en el establecimiento de una “asociación biregional a partir de una red de acuerdos de asociación y libre comercio con MERCOSUR, Chile y México, compatibles con las normas de la OMC, y de acuerdos de cooperación de “tercera generación” con los países andinos y Centroamérica.”²²⁵

²²³ Jorge Katz, “Pasado y Presente del Comportamiento Tecnológico de América Latina,” *Serie Desarrollo Productivo*, <http://www.cepal.cl/publicaciones/xml/2/4642/lc11342e.pdf>.

²²⁴ Parlamento Europeo, “Consejo Europeo Reunión de 9 a 10 de Diciembre de 1994 en ESSEN Conclusión de Presencia,” http://www.europarl.europa.eu/summits/ess1_es.htm.

²²⁵ Ed. Birgit Daiber, “Acuerdos de Asociación Europea-América Latina: Socios Privilegiados o Tratado de Libre Comercio,” Fundación Rosa Luxemburg Oficina Bruselas, http://rosalux-europa.info/userfiles/file/salv_web.pdf

Posteriormente, la Comunidad Europea reitero su voluntad de “dar vida a una nueva y amplia relación” con el continente latinoamericano, instando a la Comisión y al Consejo a iniciar las negociaciones para concluir un “acuerdo marco interregional” con los países de MERCOSUR así como con México y Chile.

4.2. Acuerdo de Asociación Bilateral, la UE-Chile

Fue en Madrid donde se firmó un protocolo que institucionalizaba el diálogo político bilateral entre Chile y la UE, dicho diálogo se dio en el año de 1995 y se implementó posteriormente en el Acuerdo Marco de Cooperación de 1996, que buscaba a través de este convenio solidificar una Asociación de representación política y económica que sustituyese a otro existente desde 1990. Fue concretamente el 21 de junio de 1996 cuando se firmó teniendo como precedente MERCOSUR, el Acuerdo Marco, que fue clave para la promoción del Acuerdo de Asociación.

En el Acuerdo Marco se establece en su artículo 3²²⁶ de la UE, que los integrantes de ese pacto deben establecer un diálogo político de manera periódica en temas que beneficien a todas las partes, es decir, de provecho mutuo. Todo ello queda constatado a través de un anexo adjunto al Acuerdo. Dicho anexo desarrolla en primer lugar una introducción para después detallar el procedimiento que deben seguir los agentes involucrados, los fines que se desean alcanzar y las medidas o mecanismos de diálogo que utilizarán los máximos representantes de los países.

En el marco de los análisis realizados, concretamente en la introducción podemos comprobar el énfasis realizado en torno al compromiso de los integrantes con los valores democráticos, afianzando el respeto por los derechos de las personas, las libertades sociales y el principio del Estado de Derecho. También se deja claro el anhelo de fortalecer la consolidación de la paz y la seguridad internacional, además de

²²⁶ Unión Europea, “Acuerdo: Por el que Se Establece Una Asociación Entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por Una Parte, y la República de Chile, por otra,” <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:352:0003:1439:ES:PDF>.

la propia iniciativa de profundizar en la integración regional como una herramienta de impulso hacia el potencial desarrollo sostenible.

Al mismo tiempo, señalar dentro del acuerdo del 96²²⁷ un apartado que se refiere al debate parlamentario, en el que se manifiesta el apoyo por parte de ambos parlamentos, el Parlamento europeo y el chileno, para institucionalizar un diálogo político entre ambas partes.

Con respecto al ámbito político, se pretende fijar un diálogo a través de una mejor coordinación de posturas y acoger medidas que unifiquen los intereses de la mayoría realizando debates en foros internacionales. Es por ello, que las negociaciones comerciales con Chile han sido más extensas y paulatinas, pero es debido fundamentalmente a que los temas tratados eran más extensos y precisaron más tiempo que en anteriores negociaciones como las que llevaron a la firma del acuerdo comercial con México.

Previamente y, gracias al precedente establecido en el Acuerdo Marco de Cooperación en 1996, ambas partes llevaron a cabo una serie de rondas de negociaciones con el fin de determinar los aspectos clave a tratar en el futuro Acuerdo. Este acuerdo culminó con la creación de un Comité de Asociación y Comités Especiales que se reunían una vez al año para tratar los obstáculos comerciales que surgiesen así como para desarrollar las futuras estrategias de cooperación comercial.²²⁸ La Unión Europea firmó el 18 de noviembre de 2002 un Acuerdo de

²²⁷ Antonio Blanc Al Temir, “Los Tres Pilares del Acuerdo de Asociación Chile-Unión Europea: Diálogo Político, Cooperación y Comercio,” *Estudios Internacionales*, Vol. 38, No.151, (Octubre-Diciembre, 2005), pp. 1-40. <http://mazinger.sisib.uchile.cl/.../b20074251042estudiosinter>.

²²⁸ European Union, “External Action: Republic of Chile,” http://www.eeas.europa.eu/chile/index_en.htm

Asociación con Chile, que entró en vigor el 1 de febrero de 2003 y que fue reformado en 2004 como consecuencia de la ampliación de la UE, gracias al respaldo obtenido por parte de los 25 Estados miembros de la UE. En el Acuerdo de Asociación se encuentra la dinámica que tiene como principales ejes de actuación: el diálogo político, la cooperación al desarrollo, y el comercio.

Este acuerdo se centró en asuntos como el diálogo político, la cooperación y el comercio con la inclusión de las áreas de comercio de bienes, servicios y licitaciones oficiales, liberalización de la inversión y de los flujos de capital, protección de la propiedad intelectual y establecimiento de un mecanismo para la resolución efectiva de disputas.

En términos de valor comercial, Chile ocupa el puesto 32 entre los socios exportadores de la UE y el puesto 39 entre los socios importadores. La UE es la segunda mayor fuente de importación de Chile tras Estados Unidos y su segundo mayor mercado de exportación tras la reciente expansión china. La UE y Chile concluyeron un Acuerdo de Asociación en 2002, el cual incluía un amplio Acuerdo de Libre Comercio.

El acuerdo mencionado más arriba profundiza los compromisos establecidos por la OMC, cubriendo todas las áreas de la relación comercial entre las partes. Incluye bienes, servicios y compras del sector público, liberalización de la inversión y los flujos de capital y refuerza la protección de los derechos de propiedad intelectual. Este prevé a su vez la liberalización progresiva del comercio de bienes y servicios agrícolas.

Los resultados de dicho acuerdo comercial entre UE-Chile son los siguientes: bienes exportados por la UE a Chile en 2009: 4,5 millones de euros, bienes importados por la UE de Chile en 2009: 7,4 millones de euros e inversiones de la UE en Chile en 2008: 12,3 millones de euros. Los principales productos importados por la UE de Chile son: productos mineros (52.6%), entre los cuales minerales (17.4%) y metales no ferrosos (35.1%), pescado (5.1%) y otros productos no alimentarios (26.2%), así como materias primas (6.1%). Las mayores importaciones realizadas por Chile de la UE incluyen: maquinaria y equipamiento electrónico (38.2%), equipos de transporte (12.3%), productos químicos (13.1%), y combustible (9%).²²⁹

El tratado de libre comercio UE-Chile ha provisto un marco que ha mejorado significativamente la relaciones comerciales bilaterales. El comercio ha aumentado en más de un 100% desde la entrada en vigor del TLC; esto a pesar del impacto negativo que ha supuesto la crisis sufrida desde 2008.

²²⁹ European Commission, "Chile," <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/chile/>.

4.3. EU-MERCOSUR

Los vínculos económicos y políticos entre la Unión Europea y MERCOSUR se incrementaron a partir del año 1992, debido a la existencia de una serie de elementos comunes que merecían la pena ser potenciados, tal y como lo puso de manifiesto un comunicado de la Comisión al Consejo sobre la profundización de la relación con MERCOSUR en marzo de 1995.

La UE y MERCOSUR decidieron reiniciar las negociaciones para establecer un acuerdo comercial. En 2009, los intercambios comerciales entre UE y MERCOSUR representaron casi tanto como el comercio de la UE con el resto de América Latina en su conjunto. En 2008, la UE fue el socio comercial más importante de MERCOSUR representando un 20.7 % del comercio total de MERCOSUR y a su vez la UE fue el mayor inversor. Por otra parte, MERCOSUR es el octavo mayor socio comercial de la UE, representando un 2.7% del comercio total de la UE en 2009.²³⁰

La UE es el primer mercado de exportaciones de productos agrícolas de MERCOSUR, alcanzando un 19.8% del total de las importaciones de productos agrícolas de la UE en 2009. Las exportaciones de la UE a MERCOSUR sin embargo se centran en productos industriales, incluyendo maquinaria, equipamiento de transportes y productos químicos. Por ello, no es de extrañar que la UE sea el mayor inversor en MERCOSUR. En la actualidad, sus proyectos de inversiones extranjeras directas son más numerosos en MERCOSUR que en Rusia, China e India juntas. Por poner un ejemplo, las relaciones comerciales entre ambos en 2009 fueron las

²³⁰ European Commission, "MERCOSUR," <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/regions/mercosur/>.

siguientes: “exportaciones de la UE a MERCOSUR en 2009: 27, 2 millones de euros; importaciones realizadas por la UE de MERCOSUR en 2009: 35,1 millones de euros e inversiones realizadas por la UE en MERCOSUR en 2008: 167,2 millones de euros.”²³¹

Considerando los lazos económicos entre ambas regiones, las negociaciones para un Acuerdo de Asociación Interregional entre ambas dieron comienzo en 1999, sin embargo, quedaron suspendidas en Octubre de 2004. A lo largo de 2009 y 2010, la UE y MERCOSUR han llevado a cabo una ronda de negociaciones informales para intentar relanzar las negociaciones encalladas desde 2004.

A tenor de los resultados de este diálogo informal, y como resultado de las últimas dos reuniones que tuvieron lugar en Buenos Aires el 18-19 de marzo y en Bruselas del 26-27 Abril de 2010, la Comisión considero en Mayo de 2010 que debía ser posible reanudar las negociaciones. Esto tuvo como consecuencia la reanudación de tales negociaciones para alcanzar un tratado de libre comercio, apoyo político para alcanzar TLCs con países andinos como Perú y Colombia que acabaron por firmar los TLCs con los Estados Unidos.

²³¹ European Commission, “MERCOSUR,” <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/regions/mercosur/>.

4.4. UE-Países Andinos: Perú y Colombia

El comercio de Perú y Colombia con la UE alcanza las siguientes cifras: “exportaciones de la UE a Colombia en 2009: 4,9 millones de euros, importaciones de la UE desde Colombia en 2009: 7,9 millones de euros, exportaciones de la UE a Perú en 2009: 1,5 millones de euros e importaciones de la EU desde Perú en 2009: 3,2 millones de euros.”²³² En el marco de la cumbre de Madrid en 2010, la Comisión Europea y los Gobiernos de Perú y Colombia alcanzaron un acuerdo comercial global que engloba los productos manufacturados, agrícolas, servicios, inversiones y la normativa comercial.

Este acuerdo ofrece nuevas perspectivas de acceso al mercado para los actores económicos de ambas partes. Este acuerdo comercial tiene en cuenta a su vez los distintos niveles de desarrollo de los Estados signatarios previendo un capítulo de cooperación dirigido a promover la competitividad y la cooperación así como facilitar la transferencia tecnológica y comercial.

Por último, también alude al compromiso de todas las partes de respetar los derechos humanos, así como el de desarrollar programas económicos sostenibles basados en la protección y promoción de los derechos laborales y medio ambientales. La UE-Grupo Andino ha constituido relaciones estables que promuevan el desarrollo sostenible y la cohesión social en el proceso de integración económica latinoamericana.

²³² European Commission, “Andean Countries,” <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/regions/andean/>.

4.5. UE-América Central

La UE ha anunciado que el resultado de las negociaciones con los países de América Central es un Acuerdo de Asociación que incluye un componente comercial equilibrado y ambicioso en la economía global. Abordando las negociaciones desde un eje regional, la UE inició las negociaciones de asociación con Centroamérica en 2007 y las reanudó en 2010 tras haber sido suspendidas dada la crisis interna en Honduras.

Las conclusiones de este Acuerdo de Asociación establecen el marco adecuado para el futuro desarrollo de relaciones birregionales a través del diálogo político, la cooperación y el comercio. En 2008, la UE era el segundo mayor socio comercial de la región tras Estados Unidos, con una cuota de mercado estable de aproximadamente un 10%. Las exportaciones centroamericanas a la UE se centran en productos agrícolas, especialmente café, plátanos y otros productos alimenticios, que en conjunto representaron un 36% de las exportaciones realizadas a la UE en 2007.

En contraste con este tipo de importaciones, las exportaciones de la UE a Centroamérica están formadas por productos químicos, maquinaria, buques, embarcaciones, vehículos y combustibles. La relación comercial entre la UE y América Latina alcanzan las siguientes cifras: “exportaciones de la UE a Centroamérica en 2010: 4,5 millones de euros (2009: 4,2 millones de euros) e importaciones de la UE desde Centroamérica en 2010: 7,6 millones de euros (2009: 4,6 millones de euros).”²³³

²³³ European Commission, “Central America,” <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/regions/central-america/>. European

4.6. UE-CARIFORUM

Este acuerdo consiste en una asociación económica pactada entre la UE y los quince estados del Caribe: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, República Dominicana, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Saint Kitts y Nevis, Suriname, y Trinidad y Tobago el 16 de diciembre de 2007. No obstante, el acuerdo fue firmado oficialmente el 15 de octubre de 2008. El acuerdo UE-CARIFORUM es el primer acuerdo global entre el norte y el sur en el continente americano.

El marco en el que se firma el acuerdo, trata de aprovechar las oportunidades económicas del CARIFORUM, al mismo tiempo que estos países obtienen también beneficios de la Unión Europea. Los objetivos de este acuerdo son:²³⁴

1. Contribuir a la reducción y futura erradicación de la pobreza mediante el establecimiento de una asociación comercial coherente con el objetivo de alcanzar un desarrollo sostenible, los Objetivos de Desarrollo del Milenio y el Acuerdo de Cotonú;
2. Promover la integración regional, la cooperación económica y el buen gobierno, creando y aplicando un marco eficaz, previsible y transparente para el comercio y la inversión entre ambas regiones.

Commission, "EU Launches Major New Trade Relationship with Latin America," Press Release, 18th May, 2010, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=573>.

²³⁴ European Commission, "Summary of Treaty," <http://ec.europa.eu/world/agreements/prepareCreateTreatiesWorkspace/treatiesGeneralData.do?step=0&redirect=true&treatyId=7407>. The European Union, "Economic Partnership Agreement Between the CARIFORUM States, of the One Part, and the European Community and its Member States, of the Other Part," *Official Journal of the European Union*, 30/10/2008, http://www.delbrb.ec.europa.eu/en/epa/epa_signing_docs/EPA_Full_Text_FINAL.pdf.

3. Promover la integración gradual de los Estados del CARIFORUM en la economía mundial, de acuerdo con sus opciones políticas y prioridades de desarrollo
4. Mejorar la capacidad de los Estados del CARIFORUM en la política comercial y las cuestiones relacionadas con el comercio
5. Apoyar los elementos que condicionan la inversión y la iniciativa del sector privado y mejorar la capacidad de suministro, la competitividad y el crecimiento económico en la región del CARIFORUM.
6. Fortalecer las relaciones existentes entre las Partes sobre la base de la solidaridad y el interés mutuo.

En resumidas cuentas, el acuerdo UE-CARIFORUM se centra en el comercio, desarrollo económico sostenible y cooperación regional contribuyendo al desarrollo político y económico entre ambas regiones.

Teniendo en cuenta la Declaración de Lima del 17 de mayo de 2008 la UE y los países del Caribe acordaron la creación de mecanismos para lograr un diálogo político estructurado y completo, que estrechó en un futuro los lazos políticos entre ambas regiones. Como estrategia de la UE, este diálogo político representa la determinación de ambas partes para mejorar las relaciones actuales en esta región. La Unión Europea y los países del CARIFORUM se reunieron con motivos del primer Diálogo Político CARIFORUM-UE en Kingston, Jamaica, para discutir asuntos de interés e importancia para ambas regiones en el marco planteamiento de la próxima Cumbre UE-CARIFORUM, esta conferencia que tuvo lugar el 17 de mayo de 2010 en Madrid.

El comisario europeo de Comercio, Karel De Gucht, los Ministros y los diplomáticos del CARIFORUM celebraron la reunión inaugural del Consejo Conjunto del Acuerdo de Asociación UE-CARIFORUM Económica, el 17 de mayo de 2010. La UE espera asimismo poder dar la bienvenida a Haití al acuerdo de asociación económica.

El conjunto de los intercambios comerciales de la UE con la región del Caribe alcanza sumas de más de 8,5 millones de euros al año. Las exportaciones de la UE al Caribe incluyen productos químicos, maquinaria y equipos de transporte. Sin embargo, las exportaciones del Caribe hacia la UE incluyen productos agrícolas, combustibles y productos químicos.

5. Cooperación y Desarrollo: Los Programas En el Período 2007-2013

Uno de los objetivos más importantes de la Asociación Estratégica Birregional en las cumbres de UE-América Latina y el Caribe es la cooperación para el desarrollo, ya que es un requisito imprescindible para lograr la disminución de la pobreza y la cohesión social. La situación ha mejorado con la cooperación regional, pero sigue siendo insuficiente, hasta al punto de que la Comisión Europea le da relevancia a este tema para que la asociación entre la UE y ALC sea más eficiente, proponiendo, además de otros temas, una colaboración más beneficiosa para mejorar el entendimiento entre ambas regiones. Es por esto que el principal cometido de la política de ayuda y cooperación de la Comisión en el período 2007-2013 es combatir la pobreza.²³⁵ Es por esta razón que la política de cooperación al desarrollo es prioritaria, a la vez que la política comercial común, la política exterior y de seguridad común entre ambas regiones.

Los principales temas políticos que la UE promueve en la relación bilateral que deberían contribuir al desarrollo en América Latina en la próxima década se recogen claramente en el Comunicado emitido por la Comisión Europea en septiembre de 2009 que lleva como título: “la Unión Europea y América Latina: Una Asociación de Actores Globales.”²³⁶ Este documento oficial puede decir que los temas se centran en la problemática actual entre la UE y América Latina. Y pueden abarcar temas tan diversos como: diálogo económico y financiero, medio ambiente, ciencia, investigación y tecnología, migración, cambio climático, empleo y asuntos sociales.

²³⁵ Comisión Europea, “Una Asociación reforzada entre la Unión Europea y América Latina,” Com (2005), 636 final, Comunidades Europeas, 2006, pp. 7, 16-18.
http://eeas.europa.eu/la/docs/com05_636_es.pdf.

²³⁶ Comisión Europea, “la Unión Europea y América Latina: Una Asociación de Actores Globales,”
http://eeas.europa.eu/la/docs/com09_495_es.pdf

En el aspecto financiero es donde mejor se pueden apreciar las limitaciones, ya que no se prevén los objetivos convenidos a desarrollar en el intervalo de tiempo de 2007 a 2013 respecto a la colaboración conjunta en programas de cooperación, que rondan los 3,000 millones de euros. De esta suma, 2,800 millones de euros provienen de préstamos del Banco Europeo de Inversiones que se encuentra actualmente desbordado como consecuencia de las ayudas concedidas a países miembros de la UE.

En el año de 2006, la UE actualizó el marco jurídico con respecto a la colaboración exterior. Se obtienen nuevos resultados financieros y es gracias a una disminución y clasificación de los instrumentos financieros que hasta entonces se venían utilizando, que se puede hablar de alrededor de treinta y cinco instrumentos que se redujeron a tan solo diez, que se incluyen en las perspectivas financieras de 2007-2013, el presupuesto plurianual para financiar las actividades de la UE. Gracias a la concreción de los instrumentos financieros, se produjo una mayor correlación entre políticas y financiación, así como una mejor relación entre normativas; de hecho se utilizan las mismas normas para todos los instrumentos (elegibilidad, mecanismos de financiación, procedimiento); además de una gran flexibilidad con menos limitaciones sobre la clase de beneficiarios, medidas y procesos de financiación; además de contar con una gran implicación del Parlamento Europeo.

El nuevo instrumento financiero de Cooperación al Desarrollo ayuda a decidir sobre la cooperación bilateral al desarrollo en la Comisión en el área geográfica de América Latina, y sirve como guía y como base legal en la elaboración de las políticas para el desarrollo. El Instrumento financiero de la Cooperación al Desarrollo se aplica en casi toda América Latina y parte de los EEUU, en 17 países para ser más exactos, pero deja fuera al Caribe, que entra en el marco del Fondo Europeo de Desarrollo.

Las previsiones económicas fijadas en el presupuesto plurianual de la CE para el período 2007-2013 se calcula en alrededor de 20,690 millones de euros distribuidos entre los países de la región de América Latina, lo cual supone 380 millones de media. También hay que añadir 5,596 millones euros previstos en fondos no programados proyectados para programas temáticos, los cuales afectarán a Asia, Oriente Próximo y América Latina, es decir a los que se aplica el Instrumento financiero de Cooperación al Desarrollo.

Las cantidades establecidas para cada país se han determinado tomando en consideración a características socio-económicas y de desarrollo establecidas en el Consenso Europeo sobre Desarrollo, población, renta per cápita, porcentaje de la población por debajo de 2 dólares al día, índice de desarrollo humano y según el coeficiente de GINI. Ahora bien, Nicaragua es el único país que recibe una cantidad no revisable de 214 millones de euros en ayudas directas, a diferencia de los demás países de América Latina que también tienen una baja renta. Los países que tienen una renta media-baja, que son Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Paraguay y Perú, reciben todos como grupo un monto de 1,320 millones de euros, más de 100 millones por país. Los países como Argentina, Chile, Costa Rica, México, Panamá, Uruguay y Venezuela, que son considerados como aquellos que tienen una renta media-alta, perciben un monto de 45 millones de euros para cada uno, es decir, un total de 304 millones.

Las tres subregiones de América Central, la Comunidad Andina y MERCOSUR, perciben la cantidad de 175 millones de euros en términos generales, como apoyo a la integración regional. En total se destinan aproximadamente 556 millones de euros para el desarrollo de programas regionales en América Latina, que van destinados a la

promoción de la cohesión social y territorial, a través de los programas EUROSOCIAL y URB-AL; la integración regional, con los programas AL-Invest y @LIS; y el sector educativo, con los programas ALFA y Erasmus Mundus. Todos estos programas han fomentado el diálogo político y las ayudas económicas para consolidar la alianza entre la Unión Europea y América Latina.

La cooperación, para el período 2007-2010, se centró principalmente en el sector social, es decir salud y educación, la mejora de las capacidades institucionales y el Estado de derecho, la promoción del comercio e inversiones, la defensa del medio ambiente, el desarrollo rural integral y la prevención de catástrofes naturales. Se realizó una revisión de las cantidades presupuestadas para el siguiente período de 2011-2013, teniendo en cuenta los resultados obtenidos, en el período anterior, en los indicadores de eficiencia.

Como ya es sabido, la UE es hoy en día el actor global que más aporta: casi el 60% de los Estados lo hacen a través de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOL). En el caso de América Latina, la UE es considerada como el principal donante, ya que gracias a ella reciben el 44% de la ayuda oficial al desarrollo. Pero es importante mencionar que el Consenso Europeo sobre el desarrollo siempre busca nuevas alternativas para seguir cooperando y desarrollar nuevas estrategias que contribuyan a cumplir con los Objetivos de Desarrollo del Milenio, dentro del contexto operativo de la Declaración de París sobre la eficacia de la ayuda.

Según se ha señalado con anterioridad, la Unión Europea tiene una gran solidez y respaldo político, económico y financiero mientras que América Latina posee uno de los índices más altos de pobreza, violencia, inseguridad, problemas de gobernabilidad

y violaciones de los derechos humanos en la sociedad. Las relaciones entre ambas regiones se producen de manera irregular y discontinua ya que la UE es el socio comercial número dos de América Latina, mientras que el lugar que ocupa el comercio de este continente en Europa es aún insignificante.

Para la Comisión Europea es importante lograr dentro del período 2007 y 2013 un avance significativo en todos los proyectos diseñados referentes a la integración regional, cohesión social, cooperación política y económica, en todos aquellos países que tengan una necesidad prioritaria en estos temas.

6. Unión Europea y América Latina: Resultados y Perspectivas

Desde el comienzo de la cumbre birregional en 1999, la UE instauró el diálogo en materia política, comercial y de cohesión social con vistas a consolidar la relación con los países latinoamericanos. En la primera cumbre, la UE lanzó un proyecto de asociación estratégica que incluía 55 agendas que abarcaban cuestiones tanto políticas como económicas entre ambas regiones en el Hemisferio Occidental.²³⁷ La Unión Europea implantó su mecanismo institucional como estrategia biregional presentada en la primera cumbre. Según los resultados de la cumbre, la UE logró el diálogo político, libre comercio y cooperación, aunque se encontró con limitaciones a la hora de profundizar en las relaciones birregionales.

En la cumbre de 2006, la UE comenzó a adoptar una perspectiva diplomática nueva y una estrategia comercial con América Central y la CAN. El contexto latinoamericano no sólo ofrecía un clima favorable para la inversión europea, sino también una oportunidad política idónea para la Unión Europea. A la UE le convenía mejorar el desempeño de sus funciones en la región para aprovechar mejor la ventaja del creciente consenso sobre los asuntos que atañen a ambas regiones.²³⁸ La cumbre de Lima de 2008 demostró que el contexto comercial latinoamericano no sólo ofrece un clima favorable para la inversión europea sino que, además, ofrece una oportunidad política adecuada para un mayor acercamiento con la Unión Europea.

²³⁷ The Economist, "The EU-Latin America Summit Plus Ça Change: But the Balance of Diplomatic Power Shift to Brazil," *The Economist*, 13/05/2010, <http://www.economist.com/node/16116969>.

²³⁸ Overseas Development Institute, "The Relation Between Europe and Latin America and the Caribbean: Partnership Phase," *Opinion*, September, 2008, <http://www.odi.org.uk/opinion/docs/2770.pdf>

Esta misma Cumbre de Lima fue proclamada como un éxito del comercio bilateral pero el nivel y la profundidad de las negociaciones políticas no estuvieron a la altura de lo esperado, y siguió considerándose como insuficiente. Finalmente, fue imposible avanzar en el diálogo político²³⁹ dadas las opiniones encontradas sobre la agenda política, sobre todo en materia de derechos humanos. Además, el programa regional de la Comisión en Latinoamérica y las áreas principales destacadas en Lima podrían sugerir que las opiniones de Latinoamérica no estaban suficientemente bien representadas en la estrategia de la UE. La UE como el actor global debía comenzar a implementar la nueva estrategia como “*real partnership*,” para favorecer el diálogo político y el desarrollo económico en las relaciones bilaterales de EU-América Latina.

En el plano político, la UE implementó una Política Exterior y de Seguridad Común para consolidar el proceso de integración regional latinoamericano. Partiendo de la descripción que la UE hace de su política exterior como “una colaboración reforzada entre la Unión Europea y Latinoamérica” y la consideración de la misma como actor global en 2005, la UE ha establecido agendas políticas y económicas bilaterales y birregionales en un claro apoyo de las relaciones UE-Latinoamérica. Sus principales objetivos, que siguen siendo las prioridades políticas estratégicas de la UE, son: el fomento de la integración regional y las negociaciones para establecer acuerdos de asociación con sub-regiones de Latinoamérica, dirigir el desarrollo de la cooperación hacia la reducción de la pobreza y la desigualdad social, y mejorar los niveles educativos.²⁴⁰

²³⁹ Overseas Development Institute, “The Relation Between Europe and Latin America and the Caribbean: Partnership Phase,” *Opinion*, September, 2008, <http://www.odi.org.uk/opinion/docs/2770.pdf>.

²⁴⁰ Commission of European Community, “The European and Latin America: Global Player in Partnership,” http://eeas.europa.eu/la/docs/com09_495_en.pdf.

La cumbre UE-América Latina supone la instauración de la estrategia nacional que creó la asociación estratégica entre ambas regiones. En la cumbre de Lima de 2008, la UE tomó la iniciativa de consolidar la relación bilateral y birregional con los países de Latinoamérica en la declaración de Lima. En la cumbre de 2010 en Madrid, la UE perdió gradualmente su competitividad, pero Europa todavía quería seguir siendo un importante socio comercial de Latinoamérica. La UE dio un nuevo impulso a la asociación y los acuerdos comerciales con MERCOSUR y América Central. Además, firmó sendos acuerdos comerciales con Perú y Colombia, y respaldó las conclusiones con un acuerdo de asociación entre la UE y América Central.

En la cumbre de Madrid de 2010, la EU estableció una estrategia multilateral para franquear las barreras políticas y económicas de la integración latinoamericana. La UE cuenta con una serie de programas que la ayudan a volver a posicionarse y liderar la integración económica de América Latina, abriendo así nuevas oportunidades en ese mercado, promoviendo el libre comercio.

Según los resultados de la sexta cumbre en Madrid, la UE ha reforzado las perspectivas aperturistas y los planes estratégicos respecto a países de Latinoamérica que partían con presupuestos diferentes en la integración regional. Por ejemplo, la UE ha participado en un diálogo político con el Grupo de Río y ha lanzado la cooperación económica con Centroamérica. Cuando la UE actuó como actor global, estos proyectos lograron una liberalización que fue ampliándose a medida que las relaciones entre ambas regiones se estrechaban con MERCOSUR. Como consecuencia del despegue económico de Brasil, la UE ha relanzado el diálogo político UE-MERCOSUR, buscando así obtener un mayor volumen de comercio. En efecto, la cumbre afectó positivamente a las relaciones bilaterales entre UE-América

Latina, ya que la UE se consideraba un actor global con capacidad para orientar el desarrollo político y la integración económica en Latinoamérica en el contexto de las relaciones internacionales.

La cumbre UE-Latinoamérica en España en 2010 supuso una puesta a prueba de la relación entre las regiones. Después de casi una década, EEUU había renovado su interés hacia Latinoamérica y China se había unido como un nuevo socio comercial con grandes atractivos, especialmente en Brasil, Cuba y Venezuela. La UE no debe ampliar necesariamente sus compromisos de ayuda sino también abordar sus propias relaciones con Latinoamérica para ofrecer una asociación nueva y verdadera en el Hemisferio Occidental.

Con respecto a la relación económica entre la UE-Latinoamérica, la UE firmó la cuarta generación de acuerdos comerciales con los países de América Latina, cuyos intereses convergían. Del mismo modo promovió un desarrollo económico y profundizó en el desarrollo del libre comercio realizado a partir de 1994. En la relación UE-Latinoamérica, es importante tener en cuenta los resultados obtenidos gracias al convenio comercial bilateral con respecto al fomento del desarrollo económico y la cooperación entre las dos regiones.

En términos generales, los acuerdos comerciales bilaterales se clasifican según el período en la relación histórica UE-Latinoamérica. Según los estudios realizados por Celestino del Arenal, en la primera generación de acuerdos, de 1957 a 1971, la UE prestó una atención limitada a los intereses políticos y económicos de Latinoamérica, al centrarse en su propio proceso de integración económica. En la segunda generación,

de 1981 a 1982, la UE comenzó a tejer más intereses comunes en temas políticos, económicos, culturales y de seguridad entre ambas regiones.

De 1990 a 1993, en lo que se define como la tercera generación, la UE firmó un acuerdo a escala bilateral y subregional con implicaciones profundas y dinámicas para la seguridad política. A principios de 1994, la UE había firmado un acuerdo de cuarta generación de libre comercio prioritario para facilitar la integración latinoamericana en la economía mundial. Tal y como subraya Celestino del Arenal: “en ese sentido, los acuerdos de tercera y cuarta generación.....responden a los rápidos cambios que se están produciendo en el escenario internacional de los años noventa y a la necesidad sentida por los Estados de adaptarse a los mismos en las mejores condiciones, mediante la adopción de posiciones estratégicas desde el punto de vista comercial e inversor.”²⁴¹ Desde 2000, la UE ha considerado dentro de su nueva estrategia comercial de asociación estratégica, la inclusión del carácter de acuerdo de libre comercio que impulse el crecimiento del libre comercio y apoye la integración económica latinoamericana.

A raíz de los cambios que se han producido en las perspectivas de diálogo político, libre comercio y cooperación durante los años noventa, la UE firmó un acuerdo de libre comercio con México en el año 2000 y Chile en 2003. Al mismo tiempo, la UE continuó negociando acuerdos de asociación referidos al comercio con Colombia, Perú y América Central, y retomó las negociaciones comerciales con MERCOSUR, suspendidas desde 2004. Además, la UE firmó una asociación estratégica bilateral con Brasil en 2007 y México en 2008. Por otra parte, la UE llevó

²⁴¹ Celestino del Arenal, “Los acuerdos de cooperación entre la Unión Europea y América Latina (1971-1997): Evolución, balance y perspectiva”, *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, p. 126.

a cabo operaciones comerciales e inversoras a través de relaciones bilaterales para lograr el crecimiento de la economía y repercutir en la integración económica de Latinoamérica.

Puesto que la UE es el principal socio comercial y el mayor contribuyente de inversión extranjera directa en América Latina, la UE ha contemplado la posibilidad de firmar un acuerdo de asociación en busca de una colaboración estratégica bilateral más fuerte y profunda. El acuerdo UE-México fue la plataforma a través de la que la UE pudo hacer frente a los retos del TLCAN. A partir de la nueva postura europea en cuestiones internacionales, el acuerdo UE-Chile es la estrategia comercial, con un acuerdo de asociación y libre comercio para incrementar la influencia europea en el proceso de la integración regional de América Latina e intensificar, de esta forma, las oportunidades comerciales con Sudamérica.

Como hemos señalado anteriormente, la UE pretendía firmar un acuerdo comercial con los países de Latinoamérica que habían firmado previamente el tratado de libre comercio de América del Norte con Washington. Tras los cambios acontecidos en las relaciones internacionales, Europa negoció con México, Chile y MERCOSUR para lograr el apoyo en la firma de un acuerdo bilateral de libre comercio, y reforzó las relaciones birregionales en el continente americano. Cuando la UE implementó la asociación con los países latinoamericanos, se tuvo en cuenta la importancia del mercado de América Latina, pero no se aprobó la iniciativa de firmar un TLC. En lo que respecta a las relaciones transatlánticas, la EU debería ser más competitivo y suscribir nuevos acuerdos de libre comercio con los países latinoamericanos.

Las relaciones económicas entre ambas regiones no resurgieron de forma destacable hasta los años noventa, cuando el interés en el diálogo político, la cooperación y el comercio cobró un nuevo impulso. La relación bilateral de EU-América Latina trató de afianzarse a través de unos acuerdos bilaterales de asociación entre la UE y bloques comerciales subregionales y actores políticos de Latinoamérica, con la vista puesta en la UE en el siglo XXI. En el documento divulgado por la EU: “*EU Launched EU-Latin America: Global Player in Partnership, 2009*,”²⁴² la UE no es el único actor global destacado, sino también el principal socio comercial en la relación UE-América Latina.

En la cumbre de Madrid, la UE se dio cuenta de la importancia del libre comercio con los países de Latinoamérica, pero no contaba con una estrategia integral de fomento de los vínculos económicos entre ambas regiones. La UE ha abierto la oportunidad de negociación de UE-MERCOSUR, y ha concluido la asociación económica con América Central y UE-Comunidad Andina, representando una nueva oportunidad de ser un gran socio comercial y reafirmando la dinámica económica en la región. La UE mostró su satisfacción al alcanzar un acuerdo bilateral comercial con América Central ya que la región se ha venido a ser más competitiva e interdependiente económicamente en la economía mundial tras la firma del TLC con Washington. De hecho, la relación UE-Latinoamérica es un elemento fundamental en los planes de la UE de llegar a ser actor global, que le obligan a tener una asociación estratégica bilateral más flexible y fuertes lazos económicos con las sub-regiones de América Latina.

²⁴² European Union, “EU Launched EU-Latin America: Global Player in Partnership, 2009,” http://eeas.europa.eu/la/docs/com09_495_en.pdf.

7. Evaluación General

La UE, basa su estrategia en una imagen de solidaridad, para poder aprovechar los lazos históricos sin parecer que crea una nueva forma de neocolonialismo, y, a su vez, obtener mayor credibilidad como actor global en la relación bilateral de UE-América Latina, aprovechando el detrimento del poder de EEUU, finalizada la época en que tenía hegemonía en el sistema mundial.

La UE utiliza el diálogo político y la asociación estratégica para consolidar su relaciones y alcanzar sus objetivos políticos y comerciales bilaterales en América Latina. Con ello busca ampliar su influencia en un mercado con grandes perspectivas de futuro si logra adaptarse a los estándares que rigen la economía internacional. De hecho la UE busca alcanzar un nivel de integración más sólido y profundo que los otros dos socios, y podría para ello sacar provecho a su experiencia en materia de integración regional.

Sin embargo el lastre de la UE, sigue siendo la falta de iniciativa, puesto que siempre hace TLC con países donde ha asumido el riesgo inicial EEUU en el contexto de las relaciones internacionales. El problema es China que también quiere sacar partido de esta debilidad de EEUU. En el caso de la UE, el problema también reside en la lentitud, en poner de acuerdo todas las diferentes posturas de los miembros.

Desde la perspectiva del Nuevo Regionalismo, la Unión Europea como actor global ha abierto el mercado de América Latina, favoreciendo las inversiones del sector privado en la misma región. El modelo europeo sigue la estrategia de multilateralismo que establece el diálogo político, cooperación económica y

desarrollo social en la integración latinoamericana. La Unión Europea implementa la estrategia de diversidad que utiliza las cumbres de UE-América Latina para temas políticos, desarrollo y liberalización económicas a través de los TLCs con los países en el continente americano.

El modelo europeo ha promovido la liberalización amplia de mercados a la vez que el multilateralismo ya que la UE comienza a negociar no sólo con los países, sino también con varios bloques comerciales en América Latina. Por ejemplo, UE-Chile, UE-MERCOSUR y UE-CARIFORUM son las estrategias para desarrollar la liberalización amplia de mercados latinoamericanos. Al mismo tiempo, los TLCs firmados por la Unión Europea han favorecido también la convergencia de los países latinoamericanos con los estándares de la Organización Mundial del Comercio.

En mi opinión la UE debería aprovechar el hecho de haber logrado una integración económica, comercial, monetaria y política, para presentarse a la región como un socio fuerte, y ejemplo a seguir en el proceso de la integración latinoamericana. El modelo de la UE, también busca establecer las normas del libre mercado que ya aceptó en su momento, en línea con EEUU, lo cual podría retener el foco de las relaciones internacionales en las relaciones euro-atlánticas, y a su vez darle un papel protagonista.

IV. LAS RELACIONES ECONÓMICAS CHINA-AMÉRICA LATINA Y SU IMPACTO EN LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA GLOBAL DE ESTOS PAÍSES

China ha demostrado su importancia en la política y la economía mundial al apoyar el plan de recuperación global del primer ministro británico Gordon Brown en abril de 2009. Pekín ya ha adoptado una política exterior de compromiso internacional en línea con la política trazada de grandes estrategias, política de seguridad, cultura y comercio en un sistema multipolar. Tras su ingreso en la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001, China ha afianzado sus intereses en política y economía internacional en el Hemisferio Occidental a través del libre comercio la búsqueda de recursos naturales y el fomento de la relación Sur-Sur,²⁴³ la cooperación militar, desafiando la hegemonía estadounidense.

En 2008, Pekín publicó sus proyectos oficiales a largo plazo en el boletín oficial del gobierno chino, *Policy Paper on Latin America and the Caribbean*,²⁴⁴ que avala su presencia creciente y pacífica con el objetivo de consolidar su posición como gran potencia en Latinoamérica. El gobierno chino ha lanzado una estrategia de expansión económica (en inglés, *China's economic rise*) que garantice su acceso a las materias

²⁴³ La expresión “Relación Sur-Sur,” fomentada por el gobierno chino y los grupos de reflexión, y a menudo reciprocada por sus homólogos en Latinoamérica, es fundamental a la hora de establecer las expectativas sobre el futuro desarrollo de las relaciones económicas y políticas entre China y Latinoamérica. Matt Ferchen, “China-Latin-American relations: Long term Boom or Short-Term Boom,” *The Chinese Journal of International Politics*, Vol. 4, No. 1 (2001), p. 69. La “cooperación sur/sur” se refiere a la búsqueda conjunta de los países en desarrollo de soluciones a retos comunes del desarrollo. Unidos por puntos comunes de naturaleza histórica, geográfica y desafíos, los países del sur tienen importantes lecciones que compartir y muchos casos de éxito que pueden servir de ayuda a otros países en desarrollo. China desempeña un papel importante en el desarrollo continuo del diálogo entre los países del sur. Los esfuerzos de cooperación sur-sur de China se entrecruzan profundamente con sus relaciones bilaterales con países meridionales y sus estrategias de cooperación regional”, Programa de Desarrollo de China de las Naciones Unidas, “South-South Cooperation”, <http://www.undp.org.cn/modules.php?op=modload&name=News&file=article&catid=17&sid=14>.

²⁴⁴ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular de China, “Policy Paper on Latin America and the Caribbean,” página web oficial del gobierno chino, 05 de noviembre de 2008, http://www.gov.cn/english/official/2008-11/05/content_1140347.htm.

primas y recursos naturales en el sistema mundial. El libre comercio e inversión extranjera directa de China crecieron de forma rápida e imparable, ofreciendo una nueva alternativa al modelo de la Unión Europea y EEUU en Latinoamérica.

Según el informe de 2010 de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL),²⁴⁵ China es uno de los principales destinos hacia donde van dirigidas las exportaciones latinoamericanas, y “se ha convertido en un socio comercial estratégico para América Latina y el Caribe. Además existen amplias oportunidades para lograr acuerdos de exportación e inversión en campos como la minería, energía, agricultura, infraestructuras, ciencia y tecnología.”²⁴⁶ En efecto, los acuerdos de libre comercio entre China y los distintos países latinoamericanos fomentan las importaciones y exportaciones de recursos naturales y materias primas entre ambas regiones.

Las compañías estatales del gobierno chino han invertido en los países latinoamericanos en los cuales quieren iniciar una nueva etapa de relaciones políticas e impulsar aumento de relaciones comerciales con China. En la actualidad, China es el “primer socio comercial en lo referido a las materias primas de Chile y Brasil, y el segundo para Argentina,”²⁴⁷ y tenía unas 400²⁴⁸ compañías estatales que implementaban los proyectos de inversiones, con incentivos políticos y económicos,

²⁴⁵ CEPAL, *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010* (Santiago, Chile: Naciones Unidas-CEPAL, 2010). CEPAL, *Latin America and the Caribbean in the World Economy 2009-2010: A Crisis Generated in the Centre and a Recovery Driven by the Emerging Economies*, (Santiago, Chile: Naciones Unidas-CEPAL, 2010).

²⁴⁶ Naciones Unidas, “América Latina y el Caribe Puede Dar Un Salto De Calidad en Su Relación con China,” Centro de la Información de las Naciones Unidas para el Perú, <http://www.uniclina.org.pe/prensa/junio11/10-06-2011-1.html>.

²⁴⁷ Andrés Bermúdez Liévana, “Ni Unión Ni Fuerza Ante China,” *La Nación*, 20 de noviembre, 2011, <http://www.lanacion.com.ar/1424682-ni-union-ni-fuerza-ante-china>.

²⁴⁸ Andrés Bermúdez Liévana, “América Latina Ante el Reto de Unirse para Negociar con China,” *China File: Reports from China*, 21 de noviembre, 2011, <http://china-files.com/es/link/12816/america-latina-ante-el-dilema-de-unirse-para-negociar-con-china>.

en el continente americano. Por ejemplo, con respecto al TLC entre China y Chile, el PIB de Chile ha crecido un 8.9%, siendo China el primer importador de cobre.²⁴⁹ Por este motivo, China podría lograr adelantar a la UE, convirtiéndose en el segundo socio comercial, tras EEUU, que invirtió más de 22,740 millones dólares en 2011²⁵⁰ para cumplir las metas fijadas en los TLCs con los países latinoamericanos. En cuanto a la relación económica entre China y Brasil, las importaciones chinas se centran en los productos agrícolas, la soja, y energéticos, petróleo, adelantando a EEUU y convirtiéndose de este modo en el primer socio comercial de Brasil.²⁵¹ China ha avanzado rápidamente en la firma de TLC con países latinoamericanos. El primero lo firmó con Chile, posteriormente con Costa Rica y Perú y actualmente está negociando TLCs con los dos socios más importantes de la zona: Argentina y Brasil en el continente americano. China tiene un planteamiento distinto en cuanto a los tratados de libre comercio, si lo comparamos con EEUU y la UE, que busca satisfacer sus propios intereses a través de estos acuerdos bilaterales con los países latinoamericanos en el proceso de la integración económica global.

²⁴⁹ Ministry of Commerce, “China FTA Network,” Ministry of Commerce, PRC,” <http://fta.mofcom.gov.cn/topic/enchile.shtml>. Ahora China firma TLC con Chile, Costa Rica, Pakistán, Singapur, Nueva Zelanda y Perú.

²⁵⁰ Información y Análisis de América Latina, “CEPAL: China Invertirá 22,740 Millones de Dólares en América Latina,” Santiago de Chile, 26 de junio de 2011, <http://www.infolatam.com/2011/06/26/cepal-china-proyecta-inversiones-por-22-mil-740-millones-de-dolares-en-latinoamerica/>

²⁵¹ Juan Forero, “China and Brazil Warm Up Business, Culture Ties,” NPR Noticia, 29 de junio, 2011, <http://www.npr.org/2011/06/29/137353744/china-and-brazil-warm-up-business-culture-ties>.

1. El Ascenso Pacífico de China: Factores Fundamentales del Contexto Internacional

La República Popular China inició un programa de reformas económicas en 1978 que defendía el socialismo con peculiaridades chinas, *gǎigé kāifàng*, literalmente “reforma y apertura.”²⁵² A partir de los noventa se centró en la reforma política, la apertura económica, la creación de infraestructuras básicas y la mejora del sistema educativo. En la primera década del nuevo siglo, el crecimiento económico se ha situado alrededor del 8-9% al año y el gobierno no ha dejado de buscar nuevos mercados para la exportación en un claro apoyo a las empresas chinas.

En la encuesta socioeconómica de las Naciones Unidas sobre Asia y Pacífico a finales de 2010 y su posterior actualización, se concluye que China será la segunda potencia económica²⁵³ en un futuro cercano, solo por detrás de los Estados Unidos, con constante desarrollo y la estrecha colaboración mantenida con países de varias regiones del mundo. Su autor, Jiang Shixue, evalúa el impacto global de la política exterior china de la siguiente manera:²⁵⁴

Las prioridades de la política exterior china evolucionaron notablemente en la segunda mitad del siglo XX; en los albores del XXI ha quedado claro que el rápido crecimiento económico está aportando una transformación fundamental en el papel internacional de China... Examina la emergente implicación

²⁵² Agencia Central de Inteligencia de EE.UU. (CIA), “The World Fact Book: China,” <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>. Wikipedia también presenta la historia de las reformas económicas chinas en 1978. Wikipedia, “The Chinese Economic Reform,” http://en.wikipedia.org/wiki/Chinese_economic_reform. La agencia oficial de noticias chinas, Xinhuanet, expone el resultado de las reformas y la apertura de China desde 1978-2000 y denuncia las contribuciones chinas. <http://www.xinhuanet.com/>. Otro medio de comunicación chino publicó el proyecto de la reforma económica: Huaxia, “*Gǎigé Kāifàng 30 Years*”, <http://big5.huaxia.com/zt/tbgz/08-032/index.html>.

²⁵³ Comisión Económica y Social de las Naciones Unidas para Asia y Pacífico, *Economic and social survey of Asia and Pacific 2010: Year-end and update of United Nations* (Bangkok, Tailandia: Macroeconomic Policy and Development Division of ESCAP, 2010). En el informe del Banco Mundial, se lee que “China Es la Tercera Economía Comercial del Mundo (detrás de Estados Unidos y Alemania) en 2006.”

²⁵⁴ Jiang Shixue, “The Chinese Foreign Policy Perspective,” en Riordan Roett y Guadalupe Paz, *China's Expansion Into The Western Hemisphere: Implications for Latin America and the United States* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2006), p. 27.

económica y geopolítica de la creciente presencia china en el hemisferio occidental... Lo que la creciente presencia china en Latinoamérica significa no sólo para la región sino también para el resto del mundo y, en particular, para Estados Unidos.

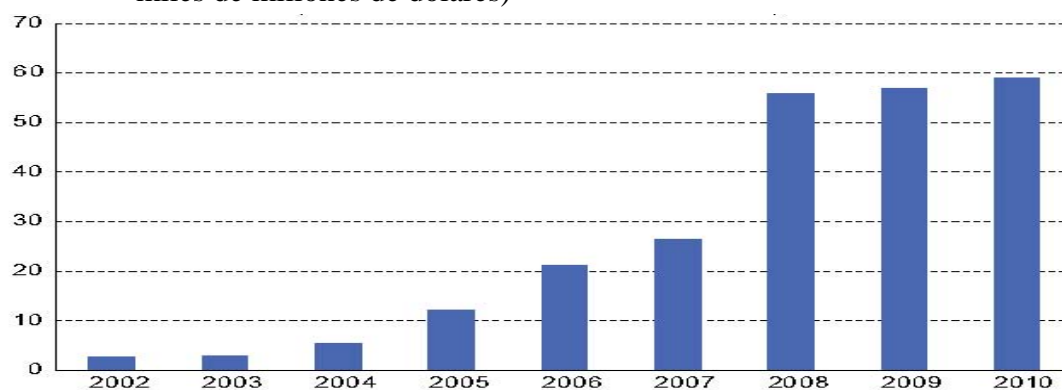
China debe elaborar una nueva estrategia política y económica exterior en Latinoamérica para adaptar su expansión económica y presencia internacional a la competencia que presenta la hegemonía de Estados Unidos en el Hemisferio Occidental en el siglo XXI.

Tras la implementación de reformas políticas y económicas, la economía china ha pasado a depender en gran medida de la exportación y el mercado extranjero. En 1995, el gobierno chino comenzó a negociar su ingreso en la Organización Mundial del Comercio y obtuvo la autorización en diciembre de 2001.²⁵⁵ Según el gráfico 8 de la inversión extranjera directa (IED) de China, el gobierno ha realizado inversiones que han ido en progresivo aumento, alcanzando su máximo histórico con 25,000 millones de dólares en 2007 y la inversión china se mantuvo en el 1% de la IED mundial; en otras palabras, creció en la misma proporción en la que crecían el resto de los países.²⁵⁶

²⁵⁵ Rhys Jenkins, "China's Global Expansion and Latin America," *Journal of Latin-American Studies*, Vol. 42, No. 04 (November 2010), p. 813.

²⁵⁶ Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe* (Santiago, Chile: Naciones Unidas, 2010), p. 109.

Gráfico 8: Crecimiento de la Inversión Extranjera Directa de China 2002-2010 (en miles de millones de dólares)



Fuente: CEPAL: La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe (2010).

En 2008, la inversión china creció vertiginosamente y distribuyó unos 58,000 millones de dólares en los mercados extranjeros debido a que el gobierno contaba con un alto excedente comercial y amplias reservas de divisas.²⁵⁷ La inversión china no sólo se centró en la inversión extranjera directa sino que también ha fomentado el libre comercio²⁵⁸ entre ambas regiones en los últimos años en la economía mundial.

Tras la transformación de la posición china en la comunidad internacional, el país se ha convertido en un actor de primera magnitud, contribuyendo con grandes porcentajes de inversión extranjera directa en todo el mundo. Hasta años recientes, los países latinoamericanos habían dependido de la inversión extranjera directa para sus procesos de integración económica y apoyo a las reformas políticas y de desarrollo económico.²⁵⁹

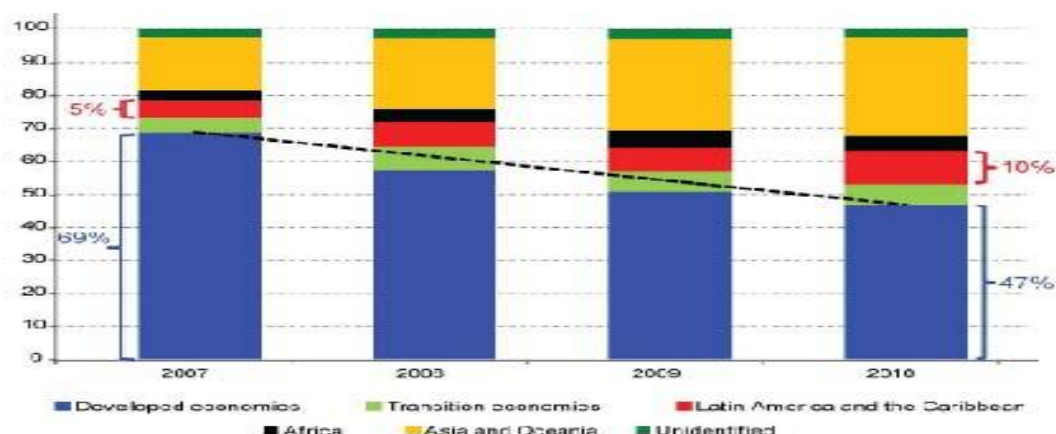
²⁵⁷ En 2011, China tenía 3 billones de dólares USA en reservas de divisas y un excedente comercial de 1,800 trillones de dólares USA. Los datos financieros proceden del Departamento de Análisis y Estadísticas del Banco Popular de China, <http://www.pbc.gov.cn/> y del Ministerio de Comercio de la República Popular de China, <http://www.mofcom.gov.cn/>.

²⁵⁸ Teniendo en cuenta que lo que China entiende por libre comercio es simplemente establecer acuerdos comerciales, sin que ello suponga apertura económica o política en otros ámbitos en el contexto de las relaciones internacionales.

²⁵⁹ Según el informe de 2011 de la CEPAL, él indica que “el país latinoamericano con mayor captación de inversión china es Brasil, que en 2010 acaparó el 62 por ciento del total de capitales de la potencia asiática que llegaron a la región, con nueve mil 563 millones de dólares. Argentina, por su parte, recibió cinco mil 550 millones, el 36 por ciento del total, mientras que el restante dos por ciento se repartió entre Perú, Costa Rica, México y Colombia. Durante el periodo 1990-2009, Perú había sido el

El gráfico 9 presenta a Latinoamérica y el Caribe como dos regiones que dependen de la inversión extranjera directa para el desarrollo de sus economías.

Gráfico 9: Internacional: Porcentajes e Índices de Variación de Los Flujos de Inversión Extranjera Directa Neta Por Región, 2007-2010



(Azul: economías desarrolladas. Verde claro: economías de transición. Rojo: Latinoamérica y el Caribe. Negro: África. Amarillo: Asia y Oceanía. Verde oscuro: sin identificar).

Fuente: Embajada de Brasil, Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular de China, (2010), Ministerio de Comercio de China (2010)

En 2010, Latinoamérica recibió un 10% de las inversiones extranjeras directas, incluyendo las de China, frente al 5% en 2007. Además, según un informe de la ONU en 2010, Latinoamérica recibió cerca de un 40%, con 113,000 millones de dólares en inversiones extranjeras directas, procediendo el 9% de China.²⁶⁰

China se ha convertido en un inversor fundamental en los países en desarrollo favoreciendo su modelo de desarrollo e intensificando sus influencias políticas en el

país latinoamericano que mayores montos de inversiones chinas recibió, con dos mil 336 millones de dólares, el 30 por ciento del total, señalaron los datos de la CEPAL. De los 22 mil 740 millones de dólares que invertirá China en América Latina a partir de este año, el 96 por ciento los captarán Brasil, Argentina y Perú, países que tienen una fuerte relación comercial con China por la venta de petróleo, granos y minerales.”

<http://www.infolatam.com/2011/06/26/cepal-china-proyecta-inversiones-por-22-mil-740-millones-de-dolares-en-latinoamerica/>

²⁶⁰ BBC News, “China boosts foreign investment in Latin America”, 5 de mayo de 2011, <http://www.bbc.co.uk/news/business-13294360>.

mundo. Según un informe del congreso estadounidense, China ha invertido en África, Latinoamérica y el sureste asiático más que en otras regiones:²⁶¹

En los últimos años, la República Popular China ha reforzado su presencia diplomática, obteniendo un fondo de comercio internacional gracias a su financiación de infraestructuras y el desarrollo de proyectos de recursos naturales, la asistencia en la ejecución de esos proyectos y amplias inversiones económicas en muchos países en desarrollo. Este informe analiza el impacto económico de China en tres regiones: África, Latinoamérica (hemisferio oeste) y el sureste asiático.

El interés de China por África, Latinoamérica y el sureste asiático se ha traducido en grandes inversiones financieras en proyectos a través de canales diplomáticos. En términos globales, Latinoamérica es la región más importante para China gracias a sus recursos naturales, mano de obra barata y mercado de libre comercio para sus socios extranjeros, especialmente EEUU y China.

En el análisis de los resultados globales alcanzados como consecuencia de la expansión económica china, la República Popular China ha proporcionado anualmente ayuda financiera a países de Latinoamérica. En la tabla 13 se indica la distribución de la ayuda financiera del país entre las tres regiones más importantes: África, Latinoamérica y el sureste asiático:

Tabla 13. Ayuda de la República Popular China por Año y Región, 2002-2007

	<i>África</i>	<i>Latinoamérica</i>	<i>Sureste asiático</i>
<i>2002</i>	<i>10</i>	<i>4</i>	<i>36</i>
<i>2003</i>	<i>838</i>	<i>1</i>	<i>644</i>
<i>2004</i>	<i>2.292</i>	<i>7.000</i>	<i>1.193</i>
<i>2005</i>	<i>2.953</i>	<i>2.931</i>	<i>4.221</i>
<i>2006</i>	<i>9.088</i>	<i>16.425</i>	<i>2.004</i>
<i>2007</i>	<i>17.962</i>	<i>401</i>	<i>6.735</i>

²⁶¹ Thomas Lum, Hannah Fischer, Julissa Gomez-Granger y Anne Leland, "China's Foreign Aid Activities in Africa, Latin America and Southeast Asia," <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R40361.pdf>.

Fuentes: NYU Wagner School, Understanding Chinese foreign aid: A look at China's development assistance to Africa, Southeast Asia, and Latin America, 25 de abril de 2008, Lum, Fischer, Gómez-Granger, Leland (2009).

China ha logrado crear un modelo propio que le caracteriza, basado en el intercambio comercial con los países del mundo, que busca satisfacer las necesidades de abastecimiento, dado su crecimiento y desarrollo exponencial en las últimas décadas. Dado este crecimiento económico, y el consecuente aumento de poder político, el gobierno chino ha entablado relaciones con empresas y líderes políticos de Latinoamérica.

En la actualidad, los países desarrollados han sufrido el impacto de la crisis financiera internacional, y China ha sabido aprovechar esta oportunidad para acceder de forma rápida y constante a los recursos de los países en desarrollo ricos en recursos naturales, además de ejercer una considerable influencia económica en todas estas regiones.

El informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe llama la atención sobre los vínculos económicos entre China y Latinoamérica:²⁶²

Las exportaciones de materias primas a Asia son uno de los factores principales en que se apoya la previsión de crecimiento del 21,4% para 2010 de las exportaciones a Latinoamérica y el Caribe, y las exportaciones a China representan el 44,8% del total.

En resumen, el mercado chino es un imán que atrae la exportación de casi el 45% de las materias primas de Latinoamérica. En la actualidad, los países latinoamericanos no sólo dependen del mercado de EEUU y Europa, sino también del chino.

²⁶² Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *Latin America and the Caribbean in the world economy 2009-2010: A crisis generated in the centre and a recovery driven by the emerging economies* (Santiago, Chile: Naciones Unidas, 2010), pp. 17-18.

La emergencia de China como gran potencia en Latinoamérica ha provocado un fenómeno de una magnitud considerable en muchos aspectos de la sociedad. El experto Evan Ellis en 2006 concluye su investigación sobre las influencias chinas en el Hemisferio Occidental²⁶³ de la siguiente manera:

Los líderes chinos han visitado 19 países latinoamericanos. Los intercambios se producen cada vez más y a todos los niveles. Incluyen viajes de delegaciones parlamentarias, de partidos y militares, la creación de programas culturales como los Institutos Confucio, que promueven la difusión de la lengua y tradiciones chinas en la región. China también ha participado en entidades multilaterales y supranacionales en la región como el Banco Interamericano de Desarrollo (IADB), el Banco Caribeño de Desarrollo (CDB), la Organización de Estados Americanos (OAS), el Parlamento Latinoamericano y la Corporación Andina de Fomento.

China ha implementado su política exterior con un enfoque multilateral que no sólo ha favorecido su expansión a nivel global, sino que también le ha permitido ejercer una gran influencia política en la cooperación realizada con los países latinoamericanos.

El país ha adaptado sus relaciones bilaterales con Latinoamérica en consonancia con sus preocupaciones políticas y la transformación hecha en su economía orientada a la exportación. En términos económicos, China ha querido obtener materias primas de estos países y al mismo tiempo impulsar sus exportaciones hacia Latinoamérica. Desde un punto de vista político, China estableció relaciones diplomáticas con los países latinoamericanos con el fin de impedir el reconocimiento de Taiwán y balancear a los valores e intereses de EEUU en el continente americano.

²⁶³ R. Evan Ellis, "The New Chinese Engagements With Latin America: Understanding Its Dynamics And The Implication For The Region," <https://www6.miami.edu/hemispheric-policy/EllisTheNewChineseEngagementWithLatinAmerica030306.pdf>.

A pesar de que estos análisis de la relación China-Latinoamérica puedan ser de gran ayuda para el conocimiento en profundidad de la integración de la región en el sistema mundial, en esta parte de la tesis haré una exposición sobre contexto en el que se sitúa la economía china, su política comercial, de inversión extranjera directa, expansión económica, estrategia política y política de unidad china en Latinoamérica. También, daré una breve explicación sobre el estudio de las motivaciones políticas y económicas de China en el proceso de la integración económica de Latinoamérica en los últimos años.

La última parte aborda la política exterior china en Latinoamérica y explica cómo los países de la región están respondiendo a la inversión china y sus consideraciones políticas sobre la misma, a través de un estudio sobre si la creciente presencia china en el mundo y en América Latina supone una amenaza o una ventaja para el Hemisferio Occidental y hasta que punto se ve amenazada la hegemonía estadounidense si China colabora o actúa como competidor en la integración dinámica de ambas regiones.

1.1 La Estrategia Nacional China Hacia el Exterior

El gobierno chino ha establecido una nueva estrategia, *zǒu chū gù zhàn lüè* (de puertas afuera) para su expansión económica, que evalúa a los posibles socios comerciales extranjeros para posteriormente escogerlos y apoyar su desarrollo social. Según Peter Pham, “bajo el mandato del presidente Jiang Zemin y el primer ministro Zhu Rongji, la República Popular China lanzó una estrategia nacional “de puertas afuera” para garantizar el acceso constante al suministro de las materias primas y los recursos naturales necesarios para sostener el rápido desarrollo económico del país.”²⁶⁴

El gobierno de la República Popular China pasó de una estrategia nacional *yǐn jìn lài*²⁶⁵ (hacia dentro) a otra dirigida hacia el exterior, que se ocupaba de la crisis financiera internacional y procuraba el crecimiento estable de su cuota de mercado en el exterior, además de contar con una cuantiosa cantidad de reservas de divisas. La estrategia de apertura consta de tres elementos fundamentales; en primer lugar, el gobierno chino ha alentado a las empresas estatales a crear un modelo de negocio orientado al mercado internacional y también han apoyado sus cuotas de exportaciones en otros países. En segundo lugar, la estrategia nacional “hacia el exterior” ha traído consigo inversiones y adquisiciones en el extranjero en apoyo al objetivo a corto plazo del desarrollo regional y de la estrategia a largo plazo de una economía de mercado abierta al resto del mundo. En tercer lugar, las empresas estatales chinas han renovado la imagen del *made in China*, centrándose en el liderazgo, la innovación y la evaluación de la calidad de los productos exportados el

²⁶⁴ J. Peter Pham, “China’s Strategic Penetration of Latin America: What It Means for U.S. Interest,” *American Foreign Policy Interests*, Vol. 32, No. 6 (November 2010), p. 364.

²⁶⁵ Foro para el Desarrollo del Comercio Chino, “Yīn Jīn Lài to Zǒu Chū Qù,” <http://www.caitec.org.cn/fccd/shoujie/ztyt3.htm>.

mercado exterior. De hecho, las empresas estatales han tratado de establecer más colaboraciones económicas y fomentar la competitividad internacional. El país implementó su política exterior dando prioridad a las cuestiones económicas para alcanzar sus objetivos políticos en la esfera internacional.

El gobierno chino ha dispuesto de una gran cantidad de reservas de divisas extranjeras, buscando activamente nuevas oportunidades de inversión desde 2004. El actual primer ministro chino, Wen Jiabao, ha subrayado la importancia de la expansión internacional de sus empresas:²⁶⁶

Debemos acelerar la implantación de nuestra estrategia “hacia fuera” y combinar la utilización de reservas extranjeras con la salida de nuestras empresas. La estrategia hacia fuera es un eslogan que fomenta la inversión y adquisiciones en el extranjero, particularmente por parte de grandes grupos industriales estatales.

El gobierno de Pekín ha apoyado a empresas estatales como PetroChina, Banco de China y China Telecom, que han aumentado sus cuotas en el mercado internacional. La estrategia hacia el exterior se ha lanzado de forma pacífica y armoniosa sustentada con el apoyo financiero del gobierno chino en todo el mundo. En otras palabras, el gobierno chino ha implantado la misma estrategia empleada a nivel nacional hacia el exterior. Y en última instancia cuenta con el recurso de acceder a las mayores reservas de divisas del mundo, para garantizar un acceso sin cortapisas a los mercados extranjeros y competir con otros países en la economía mundial.

²⁶⁶ *The Economist*, “China’s ‘Going Out’ Strategy,” 21 de julio de 2009, http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2009/07/chinas_going_out_strategy. Jamil Anderlini, “China to deploy foreign reserves,” *Financial Times*, 21 de julio de 2009, <http://www.ft.com/cms/s/0/b576ec86-761e-11de-9e59-00144feabdc0.html#axzz1UQCUyrva>.

La estrategia económica de las empresas estatales de la República Popular China está basada en una externalización de las mismas en el mercado internacional:²⁶⁷

1. Industria manufacturera (ventaja competitiva): las empresas chinas han establecido sucursales en el extranjero para fabricar componentes y apoyar al mercado doméstico. Por ejemplo, las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) mantienen una relación de libre comercio con otros países en los que promocionan sus productos, armonizando de esta forma el crecimiento doméstico del sector.
2. Industrias intensivas en capital y recursos: a causa de la expansión económica china, las empresas se han visto obligadas a buscar suministros de materias primas y recursos naturales, lo que ha tenido repercusiones políticas, económicas, técnicas y medioambientales para los países proveedores de estos recursos. La mayoría de las empresas estatales chinas han invertido en Latinoamérica y África. Algunos ejemplos son: China National Petroleum Corporation (CNPC) en Venezuela y China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) en Argentina, en ambos casos con la intención de hacer prospecciones para encontrar petróleo, derivados como la gasolina y materias primas en esos países.
3. Industrias de I+D y tecnologías avanzadas: estas empresas son capaces de competir en innovación, tecnologías avanzadas e I+D en el mercado interno y externo. Algunos ejemplos son: Lenovo, Haier y Huawei han establecido una cooperación internacional con multinacionales que operan en el extranjero para adquirir una cuota mundial de exportación e importación.

²⁶⁷ Zhang Yan Sheng, "Options Of 'Going Out' National Strategy," Comunicado del Partido Comunista de China, 22/06/2011, <http://cpc.people.com.cn/BIG5/68742/187710/14965731.html>.

4. Creación de una plataforma para la producción agrícola a largo plazo: esta clase de empresas se constituyen en forma de granjas de explotación en países extranjeros para la producción de productos agrícolas. En este sentido, el gobierno chino ha colaborado con Rusia y países de África y Latinoamérica en la producción de semillas de soja, maíz y caucho para su distribución local.

En opinión de Peter Pham, “a las empresas chinas se las anima activamente a explorar las oportunidades de inversión y abrir nuevos mercados mediante la creación de empresas conjuntas o filiales de propiedad china en diversos países.”²⁶⁸ El autor continúa analizando el fenómeno chino, en especial las implicaciones que tiene para Latinoamérica. En la actualidad, el gobierno chino se ha centrado en países ricos en recursos, importando sus recursos naturales para satisfacer la demanda interna. Basándonos en este supuesto, la creciente presencia china ejerce una influencia económica positiva en Latinoamérica a través de la inversión extranjera directa, promoviendo el crecimiento económico en la primera década del siglo XXI.

²⁶⁸ J. Peter Pham, “China’s Strategic Penetration of Latin America: What It Means for U.S. Interest,” *American Foreign Policy Interests*, p. 364.

2. China en Latinoamérica: Ascenso Pacífico y Poder Blando

Los observadores, analistas y académicos que han investigado el ascenso político y económico de China en Latinoamérica se han centrado en la expansión económica del país en proyectos de cooperación y competitividad en la región. El informe del Banco Mundial y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe sugiere que los países latinoamericanos aceptan la inversión directa china en apoyo al desarrollo de sus exportaciones y el crecimiento de la economía. Dichos organismos consideran que el fenómeno chino estimula positivamente el crecimiento económico tras la crisis financiera internacional.

Algunos académicos se han dado cuenta de que la creciente presencia china en Latinoamérica incide en la expansión de las inversiones en lugar de centrarse principalmente en las cuestiones políticas y de seguridad que presenta el modelo estadounidense. Adrian H. Hearn y José Luis León-Manríquez han analizado la trayectoria china en materia diplomática, cultural y comercial en Latinoamérica.²⁶⁹ Por su parte, Riordan Roett y Guadalupe Paz afirman que el fenómeno de la “emergencia del dragón en Latinoamérica” podría ser pacífico dependiendo de las consecuencias políticas y económicas que acarrearía para América Latina y Estados Unidos.²⁷⁰

En su análisis, estos autores indican con respecto a la prioridad política china de impedir el reconocimiento de la República China de Taiwán (política de unidad china) que “China ha promovido una combinación de comercio, ayuda y vínculos sociales

²⁶⁹ Adrian H. Hearn y José Luis León-Manríquez, *China Engages Latin America: Tracing The Trajectory* (London: Lynne Rienner, 2011).

²⁷⁰ Riordan Roett y Guadalupe Paz, *China's Expansion Into The Western Hemisphere* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2008).

con comunidades chinas en el extranjero para proseguir con su batalla diplomática con Taiwán siguiendo una estrategia de ‘política multidimensional’.”²⁷¹ Todos coinciden en que China no representara un desafío para la hegemonía estadounidense a corto plazo sino que fomentará las relaciones Sur-Sur a través del libre comercio en Latinoamérica.

Académicos de todo el mundo han estudiado los elementos geopolíticos del ascenso económico chino y su repercusión para el triángulo China-América Latina-Estado Unidos en un futuro próximo. Francisco de Santibañes defiende que la penetración política china en Venezuela, Brasil y la Organización de Estados Americanos pondrá en riesgo los intereses estadounidenses en Latinoamérica, advirtiéndole que “si nada cambia, Estados Unidos podría perder tanto su influencia como su capacidad para arbitrar conflictos entre los estados latinoamericanos. Por el contrario, Pekín ganaría socios estratégicos en el conflicto con Washington”²⁷² en el continente americano.

La académica estadounidense Cynthia McClintock considera que China sustituirá a Rusia como la principal fuente de ayuda política y de inversiones en Cuba, y cooperará muy de cerca con el gobierno de Venezuela. Añade que EEUU debería comprender la implicación política china con democracias no liberales, especialmente Cuba y Venezuela, que plantean amenazas para la seguridad de EEUU. De hecho, “la

²⁷¹ Adrian H. Hearn y José Luis León-Manríquez, *China Engages Latin America: Tracing the Trajectory*, op. cit., p. 3.

²⁷² Francisco de Santibañes, “An End to U.S. Hegemony?: The Strategic Implications of China’s Growing Presence in Latin America,” *Comparative Strategy*, Vol. 28, No.1 (February 2009), p. 33.

irrupción de China en la región podría hacer que Washington deje de dar por hecho la influencia que ejerce y ofrece una mayor atención y recursos a la misma.²⁷³

El centro de investigación Woodrow Wilson International Center for Scholars publicó en 2007 un informe, titulado *Enter the dragon? China's presence in Latin America*, en el cual se describen las oportunidades que arroja la creciente presencia china y las respuestas de EEUU al fenómeno del auge de la estrella roja en Latinoamérica. La investigadora Cynthia Watson explica que “Latinoamérica estaba muy alejada de China, separada por el Océano Pacífico, y la Doctrina Monroe servía de instrumento político de control efectivo sobre Pekín,²⁷⁴ y recomienda a EEUU que reconsidere su planteamiento dadas las perspectivas e implicaciones políticas y económicas para sus alianzas estratégicas, y no como una simple área de influencia más.

El investigador Evan Ellis considera que “el compromiso chino en Latinoamérica generará una compleja mezcla de oportunidades y amenazas para los países de la región y Estados Unidos.”²⁷⁵ Por otro lado, el profesor Rhys Jenkins ha estudiado las circunstancias en las cuales China ha desplegado su poder en Latinoamérica, y llega a la conclusión de que “China ha pecado de optimista y subestima ciertos efectos negativos²⁷⁶ asociados a la competitividad china en la fabricación y la creciente

²⁷³ Cynthia McClintonck, “The United States, Latin America, and China,” *Third Dialogue On US-China Relations In A Global Context*, The George Washington University y The China Institute of International Studies, 13-14 de marzo de 2007, Pekín, China, p. 11.

²⁷⁴ Cynthia A. Watson, “U.S. Responses to China’s Growing Interests in Latin America: Dawning Recognition of a Changing Hemisphere”, en Cynthia Arnson, Mark Mohr y Riordan Roett, *Enter the Dragon? China’s Presence in Latin America* (Washington, D.C.: Woodrow Wilson International Center for Scholars, 2007), p. 66.

²⁷⁵ R. Evan Ellis, *China in Latin America: The Whats and Wherefores* (London: Lynne Rienner, 2009), p. 288.

²⁷⁶ En la investigación de Montenegro, Pereira y Soloaga, ellos considera efecto negativo de China en tres puntos: (1) El crecimiento del mercado chino no fue desaprovechado por los países de América Latina; (2) A nivel agregado no se encontró que las importaciones que los socios comerciales

especialización en productos básicos de Latinoamérica.”²⁷⁷ Según su análisis, los países latinoamericanos saldrán perdiendo a consecuencia de la expansión económica china en la relación bilateral entre ambas regiones.

A continuación me gustaría abordar los efectos económicos positivos y negativos de la creciente presencia china para la integración de Latinoamérica en la economía mundial en la primera década del siglo XXI. Analizaré el debate que versa sobre si el impacto ha sido positivo o negativo para Latinoamérica. Por otro parte, me centraré en el análisis de su ascenso como gran potencia y futuro competidor del liderazgo estadounidense en el Hemisferio Occidental.

latinoamericanos hacen de China hayan desplazado a las importaciones que estos hacen de América Latina; (3) Solo hay una asociación positiva entre importaciones de China y exportaciones a terceros mercados en el caso del Cono Sur. Claudio E. Montenegro, Mariana Pereira y Isidro Soloaga, “El Efecto de China en el Comercio Internacional de América Latina,” Vol. 38, No. 2, (Diciembre 2011), pp. 341-368. Rhys Jenkins, en su artículo *China’s Global Expansion and Latin America*, ha señalado los efectos negativos de la fabricación en América Central y la competitividad en productos básicos en Suramérica.

²⁷⁷ Rhys Jenkins, “China’s Global Expansion and Latin America,” *Journal of Latin-American Studies*, p. 809.

3. Presencia China: Políticas y Económicas en Latinoamérica

En la década de 1570, la dinastía Ming exportaba seda, porcelana, algodón y productos básicos a México a cambio de monedas de oro. La guerra de la independencia latinoamericana de 1810 suspendió el comercio internacional y China reanudó las relaciones bilaterales comerciales con el intercambio de recursos naturales y metales a partir del siglo XXI.²⁷⁸

En la investigación realizada por Robert Devlin, se exponen los principales cambios acaecidos en la política China entre 1978 y 2005 en la tabla 14.

Tabla 14. Principales Reformas Estructurales Chinas, 1978-2005

Año	Cambio político
1978	Inicio de la política aperturista que promovió el comercio y las inversiones extranjeras.
1979	Las granjas colectivas distribuyen terrenos a cada familia.
1979	Se promueven las empresas en ciudades y pueblos.
1980	Creación de zonas económicas especiales para la exportación.
1984	Se fomenta la propiedad privada (<i>getihu</i>) de menos de ocho personas.
1990	Se inaugura el mercado de valores en Shenzhen.
1993	Se decide establecer un “sistema económico de mercado socialista”.
1994	Se introduce el derecho mercantil.
1994	Se acaba con los tipos múltiples de cambio y se introduce la reforma fiscal.
1995	Modificación de los términos contractuales de los empleados de empresas estatales.
1996	Plena convertibilidad para las operaciones de cuenta corriente.

²⁷⁸ Sha Ding, *History of China and Latin America* (He Nan: He Nan Ren Ming, 1986) p. 63. Citado en Chang Chia Che, “Di Ciou Zuei Yuan Liang Duan De Jiao Wang: La Mei Du Li 200 Nian Jhong La Guan Si De Huei Gu Yu Sih Kao”, *La Mei Du Li 200 Jhou Nian Conferencia*, p. 1. El autor es un investigador de la Academia de Ciencias Sociales de Shangai. Jiang Shixue, “China, Europe and Latin America triangle relations: An overview”, en Birte Klemm y and Niu Haibin, *China, the EU and Latin America: Current Issues And Future Cooperation* (Shangai: Shanghai Bookstore, 2011), pp. 157-166. Jiang Shixue, “China, Europe and Latin America Triangle Relations,” Instituto de Estudios Europeos de la Academia China de Ciencias Sociales, <http://ies.cass.cn/Article/cbw/qt/201101/3398.asp>. Es profesor y subdirector del Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Academia China de Ciencias sociales.

1997	Plan para reestructurar muchas empresas estatales.
1998	Programa para la recapitalización de bancos comerciales.
1999	Aprobación de una enmienda constitucional que reconoce expresamente la propiedad privada.
2001	China ingresa en la Organización Mundial del Comercio.
2002	El partido comunista apoya el papel del sector privado e invita a la incorporación de empresarios.
2003	Decisión de “perfeccionar” el sistema económico de mercado socialista.
2004	Se enmienda la constitución para garantizar el derecho a la propiedad privada.
2005	Reforma del sistema cambiario.
2006	China profundiza en las reformas y acelera la apertura del mercado.
2007	China enmienda la reforma financiera del sector bancario.
2008	Segundo censo económico: revisión al alza del crecimiento (el 9,6%).
2009	Comienzan las mejoras de eficiencia energética, reducción de la contaminación y mejora de la innovación.
2010	China analiza las exportaciones e importaciones en la crisis y recesiones globales. Enfoque en la reforma de la política social.

Fuente: OCDE, Informe Económico sobre China (2005), Devlin (2008), p. 127, Informe Económico sobre China (2010).

Como resultado de las políticas de reforma y apertura, China se está convirtiendo en una importante potencia económica en el sistema comercial internacional. Tal y como señalan las investigaciones, China se ha centrado en África y Latinoamérica, dos regiones que han recibido gran parte de la inversión extranjera directa del país.

Desde los años noventa, y tras la consolidación de las relaciones políticas y económicas, China ha adoptado un enfoque multidimensional en lo político, económico, social y cultural con respecto a Latinoamérica. En 2008, el gobierno chino hizo público un documento político oficial en el cual revelaba sus objetivos

estratégicos y perspectivas:²⁷⁹

1. En el ámbito político:

- (1) Intercambios al más alto nivel
- (2) Intercambios entre asambleas legislativas
- (3) Intercambios entre partidos políticos
- (4) Mecanismos de consulta
- (5) Cooperación en asuntos internacionales
- (6) Intercambios con gobiernos locales

2. En el ámbito económico:

- (1) Comercio
- (2) Cooperación inversora
- (3) Cooperación financiera
- (4) Cooperación agrícola
- (5) Cooperación industrial
- (6) Cooperación en infraestructuras
- (7) Cooperación en recursos y energía
- (8) Cooperación aduanera
- (9) Cooperación en controles de calidad
- (10) Cooperación turística
- (11) Reducción y condonación de la deuda
- (12) Asistencia técnica y económica
- (13) Cooperación multilateral
- (14) Cooperación entre cámaras de comercio

²⁷⁹ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China, "Policy Paper on Latin America and the Caribbean," Ministry of Foreign Affairs, PRC, Web Oficial Del Gobierno Chino, 05/11/2008. http://www.gov.cn/english/official/2008-11/05/content_1140347.htm.

3. En el ámbito sociocultural

- (1) Intercambios culturales y deportivos
- (2) Cooperación científica, tecnológica y docente
- (3) Cooperación médica y asistencia sanitaria
- (4) Cooperación consular e intercambio de personal
- (5) Cooperación mediática
- (6) Intercambios entre personas
- (7) Cooperación en la protección del medioambiente
- (8) Cooperación en la lucha contra el cambio climático
- (9) Cooperación en recursos humanos y seguridad social
- (10) Reducción y ayuda en catástrofes, y ayuda humanitaria
- (11) Cooperación en la lucha contra la pobreza

4. En el ámbito de la paz, seguridad y asuntos judiciales

- (1) Intercambios y cooperación militar
- (2) Cooperación en temas jurídicos y policiales
- (3) Cuestiones no tradicionales de seguridad

China se centra fundamentalmente en la política, la economía, los asuntos socioculturales, la paz y la seguridad que ayuden a consolidar la relación bilateral con América Latina en el sistema mundial. El gobierno de la República Popular China comenzó a estudiar con especial interés las relaciones mutuas y, a consecuencia de todo ello, el presidente Hu Jintao entabló relaciones con Chile en el Foro Económico Asia Pacífico en 2004.

Mediante la visita a varios países latinoamericanos como Perú, Chile y Brasil, el Ministerio de Asuntos Exteriores publicó un primer documento oficial, el *Documento*

político sobre Latinoamérica y el Caribe, donde presentaba en líneas generales el estado de las relaciones mutuas entre ambas regiones en 2008.²⁸⁰

1. Promoción del respeto y confianza mutua, y expansión del ámbito común. A partir de los cinco principios de la coexistencia pacífica, China, Latinoamérica y el Caribe se tratarán como iguales, respetándose entre sí.
2. Profundización de la cooperación y logro de resultados. Ambas partes impulsarán sus respectivas fortalezas, aprovechando el potencial de la cooperación y persiguiendo convertirse en socios de la cooperación económica y el comercio para el beneficio mutuo y desarrollo común.
3. Aprovechamiento de las capacidades del otro para reforzar el progreso común y ampliar los intercambios. Ambas partes realizarán más intercambios culturales y de personas, aprendiendo entre sí y fomentando conjuntamente el desarrollo y progreso de la civilización.
4. El principio de la unidad política China es la base política del establecimiento y desarrollo de las relaciones entre China y los países latinoamericanos, caribeños, y organizaciones regionales. La inmensa mayoría de los países de la región se han comprometido a respetar la política de la unidad política china y el apoyo a la reunificación china, suprimiendo cualquier vínculo o contacto oficial con Taiwán.

De hecho, China se postula como el nuevo actor en Latinoamérica en calidad de colaborador o competidor, dependiendo de su propia política exterior en la inevitable

²⁸⁰ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular de China, “China’s Policy Paper on Latin America and the Caribbean,” 05 de noviembre de 2008. El gobierno chino lanzó su primer documento político sobre Latinoamérica y el Caribe. También en versión francesa y española. <http://www.fmprc.gov.cn/eng/zxxx/t521025.htm>.

carrera que se disputa en el sistema comercial internacional. Tras intensificar las relaciones entre China y Latinoamérica, China consensuó sus primeras medidas de política exterior con esta última, que consideraba que los objetivos políticos y económicos debían garantizar el beneficio mutuo en el contexto de las relaciones internacionales.

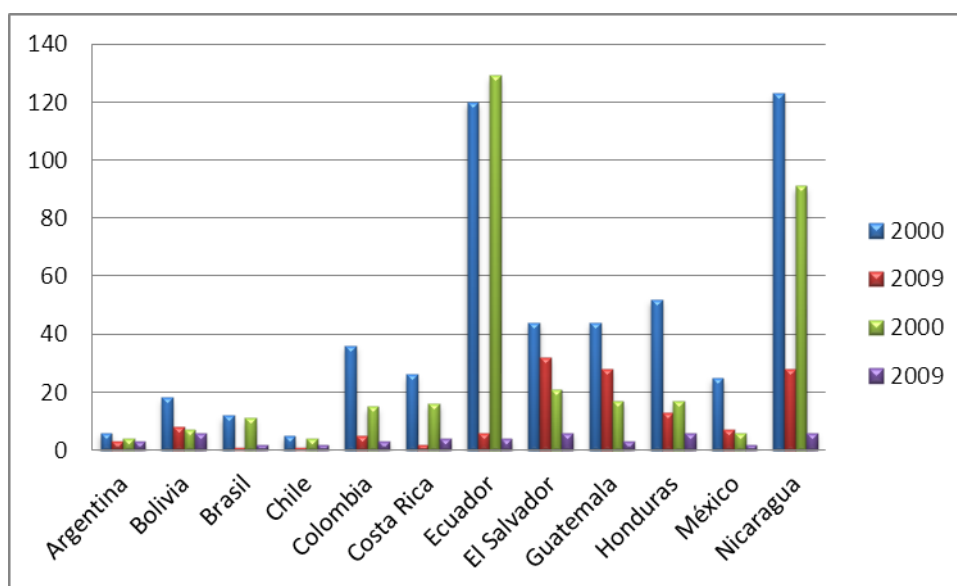
En el informe económico sobre China de la Organización para el Comercio y el Desarrollo Económico (OCDE),²⁸¹ se refleja la importancia de la emergencia china en la economía mundial. China ha modificado su sistema económico, pasando de un atraso económico evidente a una gran apertura y liberalización comercial, proyectándose como una gran potencia internacional.

Según un informe del Banco Mundial, la relación económica entre China y Latinoamérica motivada a causa de la demanda china de productos del cono sur y los países andinos, tuvo como resultado un aumento equivalente al 15 o 10% del total de sus exportaciones. Por otra parte, su demanda de productos de América Central y el Caribe sólo representaba el 2 y 1% respectivamente de las importaciones totales en 2004.²⁸² Las estadísticas del año 2000 y 2009 del gráfico 10 revelan que el comercio bilateral entre China y Latinoamérica depende fundamentalmente del crecimiento de las exportaciones e importaciones chinas en el hemisferio occidental.

²⁸¹ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, *Encuesta Económica Sobre China* (París, OCDE, 2005).

²⁸² Daniel Lederman, Marcelo Olarreaga y Guillermo Perry, *Latin America And The Caribbean's Response To The Growth of China and India: Overview of Research Findings and Policy Implications* (Washington, D.C.: Banco Mundial, Dirección Económica para Latinoamérica y el Caribe, 2006), p. 15.

Gráfico 10. Exportaciones e Importaciones entre China y Latinoamérica de 2000 a 2009 (millones)



Fuente: estadísticas comerciales del Fondo Monetario Internacional, dirigido por Enrique Dussel Peters (2010). La República Popular China y América Latina y el Caribe: Hacia una nueva fase en el vínculo económico y comercial (2011).

Según el gráfico 10, los principales mercados de importación y exportación para China son Brasil, Chile, Argentina, Colombia, Ecuador y Bolivia entre 2000 y 2009,²⁸³ que han satisfecho la demanda económica china y establecidas relaciones Sur-Sur desde un principio. Debido a ello, el auge chino ha ejercido un efecto positivo sobre el comercio sinolatinoamericano en el largo periodo de crecimiento experimentado en el continente en la primera década del siglo XXI.

²⁸³ Las exportaciones de América Latina a China entre 2001-2006: Argentina 16,7% (Soya, aceite de soya, petróleo), Brasil, 37,3% (Soya, hierro, petróleo), Chile 22,6% (Cobre refinado, cobre, pasta química de madera), Colombia 1,5% (Cueros bovinos y equinos, desechos no ferrosos, ferroaleaciones), Ecuador 0,5% (Petróleo, plátanos, desechos no ferrosos) y Bolivia 0,1% (Estaño, madera no conifera, otros metales no ferrosos) en The Global Network, "China y América Latina Observando al Dragón: Intercambio Comercial y Trabajo Decente," febrero, 2009, http://www.plades.org.pe/publicaciones/estudios/trabajo_decente/ChinayAmericaLatina.pdf.

4. La Expansión Económica China en Latinoamérica: Comercio e Inversión Directa

En términos generales, las relaciones entre China y Latinoamérica han crecido a gran velocidad debido al ingreso de China en la OMC. Ya desde entonces, un amplio número de funcionarios chinos de alto nivel han visitado el hemisferio oeste. Kevin P. Gallagher y Roberto Porzecanski, en su libro *Dragon in the room: China and future of Latin-American industrialization*, han analizado la expansión económica china y la dependencia mutua en suministros que ha generado esta misma.²⁸⁴

En una primera línea de análisis, la emergencia de la economía china ofrece una alternativa para el crecimiento y desarrollo latinoamericano. En las tablas 15 y 16, los autores analizan la información del Departamento de Estadísticas de las Naciones Unidas y concluyen con las siguientes relaciones comerciales bilaterales entre China y Latinoamérica:

Tabla 15. Comercio Entre Latinoamérica y China, 1990 y 2004

País	1990		2004	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
Argentina	2,0	0,3	7,7	3,7
Bolivia	N.A.	0,9	1,1	1,3
Brasil	1,2	0,5	5,7	5,6
Chile	0,4	1,0	10,5	7,6
Colombia	0,0	0,0	0,9	3,7
Costa Rica	N.A.	0,2	2,7	1,9
Cuba	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
República Dominicana	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.

²⁸⁴ Kevin P. Gallagher y Roberto Porzecanski, *Dragon In The Room: China and Future of Latin American Industrialization* (Stanford, California: Stanford University Press, 2010).

Ecuador	0,0	0,5	0,7	4,4
El Salvador	0,0	0,4	0,2	4,0
Guatemala	N.A.	0,3	0,7	5,0
Haití	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Honduras	N.A.	0,6	N.A.	N.A.
México	0,3	0,4	0,3	2,5
Nicaragua	3,5	0,1	0,4	4,6
Panamá	N.A.	6,4	1,2	N.A.
Paraguay	0,0	0,7	2,7	7,6
Perú	1,7	0,9	12,3	4,1
Uruguay	3,9	0,4	3,9	6,7
Venezuela	0,0	0,2	0,6	4,1
Total	7,0	0,8	3,2	4,5

Fuente: Roett y Paz (2008).

Tabla 16. Comercio Entre China y Latinoamérica, 1990 y 2004

País	1990		2004	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
Argentina	0,0	0,5	0,1	0,5
Bolivia	0,0	N.A.	0,0	0,0
Brasil	0,2	0,7	0,6	1,0
Chile	0,1	0,1	0,3	0,6
Colombia	0,0	0,0	0,1	0,0
Costa Rica	0,0	N.A.	0,0	0,0
Cuba	0,4	N.A.	0,1	N.A.
República Dominicana	0,0	N.A.	0,0	N.A.
Ecuador	0,0	0,0	0,1	0,0
El Salvador	0,0	0,0	0,0	0,0
Guatemala	0,0	N.A.	0,1	0,0
Haití	0,0	N.A.	0,0	N.A.
Honduras	0,0	N.A.	0,0	N.A.
México	0,2	0,1	0,8	0,1
Nicaragua	0,0	0,0	0,0	0,0
Panamá	0,2	N.A.	0,4	0,0
Paraguay	0,0	0,0	0,0	0,0
Perú	0,0	0,1	0,1	0,2

Uruguay	0,0	0,1	0,0	0,0
Venezuela	0,0	0,0	0,1	0,0
Total	1,4	1,4	2,3	3,1

Fuente: Roett y Paz (2008). Nota: %. N.A.: No disponible.

Según las cifras de importaciones e importaciones entre ambas partes, el comercio total de Latinoamérica creció sustancialmente del 1.5% al 7.7% gracias al gran empuje exhibido por la economía china desde los años noventa. De hecho, el ascenso de China en Latinoamérica se ha centrado en las actividades comerciales y económicas. “Las importaciones chinas de Latinoamérica se han sextuplicado a un ritmo aproximado del 60% anual, situándose aproximadamente en 50,000 millones de dólares”²⁸⁵ entre 2000 y 2005.

La segunda característica de las relaciones económicas entre China y Latinoamérica, es que el auge chino en el continente es un factor ineludible en el proceso de integración económica, habida cuenta del máximo histórico del monto de inversiones directas del siglo XXI. Tal y como muestra la tabla 17, la mayoría de los países son receptores de la inversión china, además de la importante aportación del país al sistema comercial internacional. En 2010, la inversión extranjera directa se destinó esencialmente a los países latinoamericanos, con un volumen de 3,2 millones.

²⁸⁵ Jorge I. Domínguez, “China’s Relations With Latin America: Shared Gains, Asymmetric Hopes,” *Inter-American Dialogue Working Paper*, Harvard University, junio de 2006, p. 2.

Tabla 17. Inversión Extranjera Directa China en Diversos Países Latinoamericanos
2003-2010 (en millones de dólares)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010**
Peru	0.12	0.22	0.55	5.4	6.71	24.55	58.49	96.32
Brazil	6.67	6.43	15.09	10.09	51.13	22.38	116.27	408.05
Argentina	1	1.12	0.35	6.22	136.69	10.82	-22.82	31.91
Venezuela	6.22	4.66	7.4	18.36	69.53	9.78	115.72	14.95
Paraguay	0	0	0	0	0	3	6.47	0
Honduras	0.13	1.38	0	0	-4.38	-0.9	0	0
Panama	0.01	0.1	8.36	0	8.33	6.52	13.69	1.5
Bolivia	0	0	0.08	18	1.97	4.14	18.01	3.89
Chile	0.2	0.55	1.8	6.58	3.83	0.93	7.78	3.31
Mexico	0.03	27.1	3.55	-3.69	17.16	5.63	0.82	14.26
Ecuador	0.27	0.3	9.07	2.46	3.58	-9.42	17.9	0.54
Colombia	0	4.53	0.96	-3.36	0.22	6.76	6.74	1.87
Uruguay	0.55	0	0	0	0.48	0	4.98	0
Guyana	0	0	0	0	60	0	0	0
Suriname	0.65	1.13	2.77	0	17.57	2.42	1.1	0
LAC*	15.86	47.51	49.98	60.06	372.82	86.66	344.09	576.6
Share of LAC's FDI inflows (%)	0.1	0.2	0.1	0.1	0.7	0.1	0.7	n.a.
Share of China's FDI outflows (%)	0.6	0.9	0.4	0.3	1.4	0.2	0.6	3.2

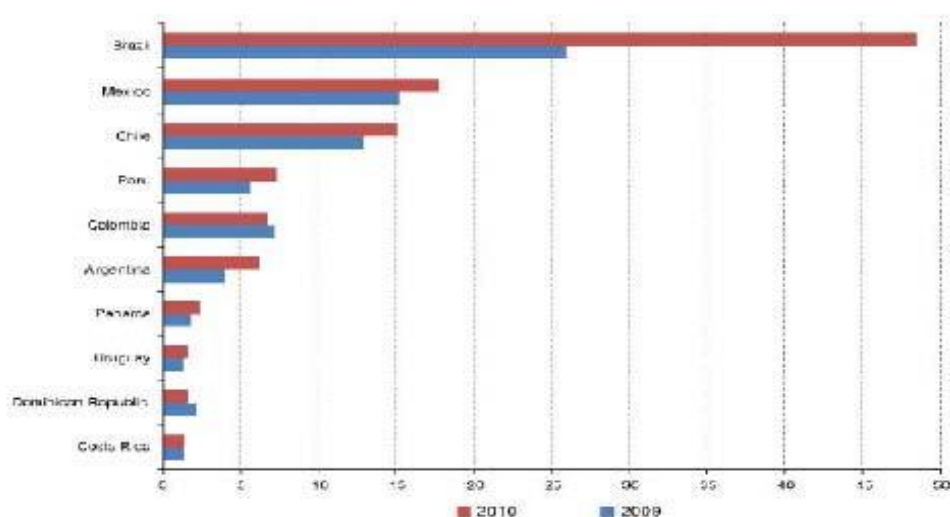
Países latinoamericanos. Cuota de flujos de entrada de inversión directa extranjera en Latinoamérica. Cuota de flujos de salida de inversión directa extranjera en Latinoamérica.
Fuente: Informe Anual Chino Sobre Inversión Directa En el Extranjero (Ministerio de Comercio de China) y WIR 2010, UNCTAD, Banco de Desarrollo Interamericano, "Ten Years After The Take-Off Taking Stock of China-Latin American and Caribbean Economic Relations," (2010). * No incluye paraísos fiscales. **Enero a julio. N.A. = no disponible.

Pese a las altas expectativas creadas de amplios flujos externos de inversión extranjera directa china en la región, la parte más importante de la inversión extranjera china va a parar a Brasil, Perú, Argentina, Chile, Venezuela.²⁸⁶ En el gráfico 11, se muestra

²⁸⁶ Venezuela es el país que produce el petróleo en América Latina. El presidente Chávez ha visitado China en cinco ocasiones durante su mandato, con un viaje en septiembre de 2008 en el que firmó un acuerdo de ampliación del fondo de inversiones pesadas, de 60 a 120 millones de dólares. China tiene los intereses económicos en Venezuela: "Las exportaciones de productos petroleros de Venezuela a China registraron un aumento del 75% en 2003 y 25% en 2004, hasta situarse en los 640 millones de dólares." En BBVA, "China, ¿Ángel o Demonio para América Latina?," Artículo basado en un trabajo exhaustivo de investigación de Jorge Blázquez, Javier Rodríguez y Javier Santiso, "Ángel or Devil? Chinese Impact on Latin American Emerging Markets," Departamento de Investigación del BBVA, julio de 2004, presentado en el Centro de Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Georgetown el 4 de octubre 2004; Centro de Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Nueva York, el Centro Rey Juan Carlos I de España el 5 de octubre de 2004; Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Columbia el 6 de octubre 2004; y en la conferencia internacional co-organizada por el Banco Mundial y Deutsche Bank, "Asia and Latin America: Opportunities and Challenges - The World Bank ninth LAC Meets the Market Conference," en Nueva

como Brasil, México, Chile, Perú y Colombia son los cinco países que recibieron más inversión directa china en la región.

Gráfico 11: Flujos Internos de Inversión Directa en Latinoamérica y el Caribe en los Principales Receptores de la Región, 2009-2010



Fuente: *Embajada de Brasil, Ministerio de Asuntos Exteriores (2010), Ministerio de Comercio de China (2010).*

El gobierno chino ha ampliado las oportunidades de comercio bilateral con los países de Sudamérica ricos en recursos naturales y productos manufacturados, para satisfacer al mercado interior chino. La República Popular China también ha intensificado las relaciones con Brasil, Chile, Perú y Argentina, que cuentan con abundantes recursos naturales, respondiendo así a las demandas chinas en Sudamérica.

En su informe, el Banco de Desarrollo Interamericano presenta las incidencias del fenómeno chino en las actividades económicas entre ambas regiones, con los siguientes resultados:²⁸⁷

York el 26 de octubre de 2004. http://www.iberasia.org/articulos/04China_Latam_BBVA.pdf.

²⁸⁷ Robert Devlin, Antoni Estevadeordal and Andrés Ridríguez-Clare, *The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean*, op. cit., p. xxvi.

Una comparación de las fuentes de inversión directa extranjera revela una diferencia muy amplia. El flujo de inversiones hacia China procede principalmente de Asia, mientras que las de Latinoamérica vienen sobre todo de Estados Unidos y Europa. En resumen, el efecto directo de la emergencia china en los flujos de capital a Latinoamérica parece pequeño. El principal efecto guarda relación con el comercio.

Al repasar las consecuencias de la emergencia china, observamos que el comercio es el pilar básico de la expansión del país en el mercado de Latinoamérica, tradicionalmente dependiente de las inversiones extranjeras para completar su transformación económica desde el siglo XIX. Si la presencia china continúa en aumento, Latinoamérica será uno de los grandes beneficiados de la integración económica entre ambas regiones.

La relación sinolatinoamericana se ha centrado en el impacto económico causado al incrementar la inversión directa china sin tener que centrar sus actividades en la industria manufacturera, principalmente en los casos de México y América Central, en Latinoamérica. Además, China ofrece una alternativa a las relaciones Sur-Sur, fomentando el libre comercio con Brasil, Chile Perú y Argentina. Para estos países el mercado chino muy es interesante puesto que son poseedores del bien más buscado por China, es decir, recursos energéticos y materias primas. Por último, cabe destacar que la economía china ha crecido vertiginosamente gracias a las reformas políticas y económicas implantadas, abriéndose a la cooperación en forma de alianzas internacionales y presentándose como una gran potencia en el sistema global. Tras su ingreso en la Organización Mundial del Comercio en 2001, el gobierno chino necesitaba reforzar las relaciones internacionales, sobre todo con los países de Latinoamérica que ofrecían grandes ventajas comerciales al mercado interior chino y a tal fin se logro avanzar en las negociaciones bilaterales de libre comercio en el comercio internacional.

La inversión extranjera directa y el libre comercio son los elementos principales que han reforzado las relaciones entre ambas regiones. Tras la visita de altos funcionarios, los países latinoamericanos han absorbido gran parte de la inversión extranjera directa. Según diversos estudios, la inversión extranjera directa china podría equipararse a la totalidad de las inversiones de ambas partes. Así, los flujos de inversión directa china a las islas del Caribe, como las Islas Caimán o las Islas Vírgenes Británicas, se sextuplicó entre 2005 y 2007. Aunque la inversión directa china ha aumentado considerablemente en dichos paraísos fiscales, sólo representan un porcentaje ínfimo del total del flujo interior y exterior chino con Latinoamérica.²⁸⁸

Repasando los estudios publicados sobre la creciente presencia china en Latinoamérica, muchos estudiosos han abordado el libre comercio de las exportaciones, importaciones y flujos internos y externos de inversión directa en ambas direcciones, desde una perspectiva global de las dos economías. Jenkins, Mascareñas, Álvarez-Pallete, De Santibañes, Mesquita Moreira, Estevadeordal y Devlin sostienen que la presencia china generadora de un alto volumen de inversiones directas en las industrias latinoamericanas es relativamente reciente. También se ha llevado a cabo un análisis de los efectos que sobre los sectores domésticos ha tenido la inversión extranjera directa china en el subcontinente Latinoamericano.

Tras haberse hechos públicos los documentos políticos oficiales de la política exterior china en Latinoamérica publicados en 2008, el gobierno chino ha implementado políticas exteriores que establecen planteamientos concretos en lo

²⁸⁸ Rhys Jenkins, "The Latin-American Case," en Rhys Jenkins y Enrique Dussel, *China and Latin America: Economic Relations In The Twenty-First Century* (Bonn, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, 2008), p42. Rhys Jenkins, "China's Global Expansion and Latin America," p. 813.

concerniente a la búsqueda de recursos, mercados y eficiencia en los países de la región. En líneas similares de investigación, se señala que la República Popular China ha ejecutado esos objetivos pasando por alto su política exterior, mediante la inversión de empresas estatales en países ricos en recursos naturales y materias primas.

En la tabla 18, Kevin P. Gallagher y Roberto Porzecanski analizan los principales proyectos y los objetivos estratégicos que subyacen en la búsqueda de materias primas y recursos naturales, así como las inversiones en países que apoyan su presencia en el sistema económico mundial. En consonancia con los principales proyectos y objetivos económicos chinos, el gobierno ha importado principalmente energía y metales en una estrategia a corto plazo de apoyar su expansión económica. De la misma forma, se ha centrado en los mercados y servicios para profundizar sus relaciones con la región.

Tabla 18. Grandes Proyectos y Motivaciones de la Inversión Directa China en Latinoamérica

<u>Year</u>	<u>Month</u>	<u>Investor</u>	<u>Quantity (m)</u>	<u>Sector</u>	<u>Subsector</u>	<u>Country</u>
Resource-seeking						
2005	May	Minmetals	\$500	Metals		Cuba
2005	June	Minmetals	\$550	Metals	Copper	Chile
2005	September	CNPC and Sinopec	\$1,400	Energy	Oil	Ecuador
2006	September	Sinopec	\$420	Energy	Oil	Columbia
2007	February	Zijin Mining	\$186	Metals	Copper	Peru
2007	April	Golden Dragon	\$100	Metals	Copper tubes	Mexico
2007	June	Chalco	\$790	Metals	Copper	Peru
2007	December	Minmetals and Jiangxi Copper	\$450	Metals	Copper	Peru
2008	May	Chinalco	\$2,150	Metals	Copper	Peru
2008	May	Jinchuan Group and China-Africa D	\$214	Metals	Copper Tubes	Mexico
2009	February	Shougang Group	\$1,000	Metals	Iron	Peru
2009	December	Shunde Rixin	\$1,900	Metals	Iron	Chile
2010	March	State Grid	\$1,050	Metals	Copper	Chile
2010	March	East China Minerals (Jiangsu)	\$1,200	Metals	Iron	Brazil
2010	March	CNOOC	\$3,100	Energy		Argentina
2010	April	CNPC	\$900	Energy	Oil	Venezuela
2010	May	China Sci-Tech	\$255	Metals	Copper	Peru
2010	May	State Grid	\$1,720	Power		Brazil
2010	May	Sinochem	\$3,070	Energy	Oil	Brazil
2010	September	Chongching Co	\$300	Real estate	Soy land	Brazil
Market Seeking						
2009	May	Lenovo	\$40	Manufacturing	Electronics	Mexico
2009	September	State Construction Engineering	\$100	Real estate	Tourism	Bahamas
2009	November	Wuhan Iron and Steel	\$400	Metals	Iron	Brazil
2010	August	Chery Auto	\$700	Transport	Autos	Brazil
2010	September	Sany Heavy Industry	\$100	Manufacturing	Metalworking	Brazil
Efficiency-seeking						
2007	June	Chery Auto	\$100	Transport	Autos	Uruguay
2008	April	Sinotex	\$92	Manufacturing	Textiles	Mexico
2009	December	Hebei Zhongxin	\$400	Transport	Autos	Mexico
2010	April	Foton Mexico	\$250	Manufacturing	Autos	Mexico
Total			\$23,437			

Fuente: Kevin P. Gallagher y Roberto Porzecanski (2010).

En 2009, el informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe resumió en su análisis de las inversiones extranjeras que China y EEUU eran los dos principales inversores del sector manufacturero en Latinoamérica. Según la tabla 19, las empresas que sustentan los principales proyectos de inversión extranjera han sido Coca-Cola en México, ArcelorMittal en Brasil y Wuhan Iron & Steel Co., Ltd (Wisco) en Brasil, con más de 500 millones de dólares.

Tabla 19. Latinoamérica y el Caribe. Anuncios de Nuevas Inversiones Transfronterizas de Importe Superior a 500 millones de dólares en el Sector Manufacturero, 2009 (en millones de dólares)

Home country	Company	Host country	Sector	Investment
United States	Coca-Cola	Mexico	Food and beverages	5 000
Luxembourg	ArcelorMittal	Brazil	Metals	5 000
China	Wuhan Iron and Steel Co., Ltd. (Wisco)	Brazil	Metals	4 000
Brazil	Braskem	Peru	Plastics	2 500
Brazil	Braskem	Mexico	Plastics	2 500
United States	General Motors (GM)	Brazil	Automobile	1 000
China	China National Petroleum Corporation (CNPC)	Costa Rica	Coal, oil and natural gas	1 000
United States	Coca-Cola	Brazil	Food and beverages	764
China	SAIC Chery Automobile	Brazil	Automobile	700
Chile	Sigdo Koppers Group	Peru	Chemicals	650
Netherlands	European Aeronautic Defence and Space Company (EADS)	Mexico	Aerospace	550
France	Renault	Brazil	Automobile	550
Brazil	Votorantim	Peru	Metals	500

Fuente: ECLAC (2009).

En otras palabras, en el comercio sinolatinoamericano “Latinoamérica se ha convertido en una de las principales fuentes de minerales, carbonillas y carbones, proporcionando el 29.5% del total de las importaciones chinas de esos recursos en 2009, así como el 44.7% de semillas oleaginosas (semillas de soja) y el 29.7% de cobre.”²⁸⁹ Comparativamente podemos reseñar que China invirtió un total de 570 millones en Brasil y Costa Rica en calidad de segundo inversor, mientras que EEUU invirtió cerca de 680 millones en Brasil y México.

²⁸⁹ Enrique Dussel Peters, “China’s Challenge to Latin American Development,” p. 95.

5. Estrategia Global de Acuerdos de Libre Comercio de China

La integración global, regional y económica es un fenómeno nuevo y todos los países se han visto obligados a negociar un tratado comercial preferencial. Según un informe de la OMC, los países miembros han firmado más de 400 acuerdos de comercio regional hasta el siglo XXI. China ha participado activamente en la integración económica regional mientras el gobierno ahondaba en la transformación industrial y se transformaba en una economía de mercado dentro de su estrategia nacional a largo plazo.

En la actualidad, China está volcada en las industrias manufactureras, el libre comercio y la exportación e importación, que predomina en el crecimiento del PIB. En la quinta sesión plenaria del Comité Central del Partido Comunista de China, el presidente Hu anunció la siguiente estrategia política nacional sobre los acuerdos de libre comercio:²⁹⁰

Debemos perseguir una estrategia de apertura mutuamente beneficiosa, con más esfuerzos de apertura al mundo exterior, optimización de la estructura del comercio internacional, mejora de la calidad del uso de la inversión extranjera y aceleración del ritmo de implementación de la estrategia de globalización. Es necesario participar activamente en la gobernanza económica global y cooperación regional para empujar el desarrollo, intensificar las reformas y fomentar la innovación a través de la apertura, creando con vigor nuevas ventajas de la participación en la cooperación y competencia económica internacional.

China ha impulsado una plataforma de acuerdos de libre comercio que estimule su desarrollo económico y social, y refuerce su posición geopolítica respecto a los países vecinos y a escala internacional. La política china de acuerdos de libre comercio se caracteriza fundamentalmente por la “consolidación de la colaboración regional, el

²⁹⁰ Congreso de la República Popular China, “Full Text Of Communique Of The Fifth Plenum Of The 17th CPC Central Committee,” 19 de octubre de 2010, <http://english.cpc.people.com.cn/66102/7169801.html>. La web del CPC es el medio oficial que publica las noticias del partido comunista chino. Tiene versiones en doce idiomas para su acceso en internet.

camino hacia el sistema-mundo y el control de los recursos naturales,” en apoyo de su propio desarrollo socioeconómico presente y futuro.

China es el miembro número 143 de la OMC que ha reconocido la importancia de la economía regional en el sistema mundial. Se ha esforzado por abrir su mercado interno a otros países en competencia con las economías avanzadas. En la tabla 20 se observan los actuales socios de acuerdos de libre comercio con China, interesados en la inversión interna y externa.

Tabla 20. Países con Acuerdos de Libre Comercio con China

Acuerdos de libre comercio vigentes	Acuerdos de libre comercio en negociación	Acuerdos de libre comercio en consideración	Acuerdos de comercio preferente
China/ASEAN	China/GCC*	Estudio de viabilidad conjunta del comercio regional China/India	Acuerdo comercial Asia/Pacífico
China/Pakistán	China/Australia	Viabilidad mutua China/Corea	
China/Chile	China/Islandia	Estudio conjunto China/Japón/Corea	
China/Nueva Zelanda	China/Noruega	Estudio conjunto China/Suiza	
China/Singapur	China/SACU**		
China/Perú			
China/Costa Rica			
Acuerdo de proximidad económica y relación China y Hong Kong			
Acuerdo de			

proximidad económica y relación China y Macao			
Acuerdo marco de cooperación económica China/Taiwán			

Fuente: Red de acuerdos de libre comercio de China, Ministerio de Comercio, República Popular China (2011) <http://fta.mofcom.gov.cn>. *GCC es el Consejo de Cooperación del Golfo. **Unión de aduanas del sur de África.

Por medio de la estrategia china de acuerdos de libre comercio, el país ha negociado y firmado quince acuerdos de libre comercio con 28 economías, de los cuales diez ya han entrado en vigor. China también ha empezado a negociar con países vecinos como Japón, Corea y la India, para incentivar el crecimiento de la economía regional. China ha priorizado la firma de acuerdos de libre comercio con países grandes, con países vecinos como segunda opción y pequeños países en desarrollo como tercera opción. En la estrategia a corto plazo, China se presenta como una economía hegemónica efectiva. Además, el gobierno tiene planeado establecer una plataforma internacional de acuerdos de libre comercio para impulsar su agenda económica y política en el sistema mundial.

6. Acuerdo de Libre Comercio China-Chile: Un Acercamiento a los Recursos Naturales

El acuerdo de libre comercio China-Chile es el primer acuerdo que China ha negociado con un país suramericano, abriendo por tanto un gran mercado potencial para satisfacer su necesidad de abastecimiento energético en el proceso de la integración regional en América Latina. Este acuerdo comercial, China-Chile TLC, es un hito no sólo por ser el primero y por la gran suma de la inversión extranjera directa que engloba, sino porque puede ser el que establezca las bases y sea a su vez inspiración a seguir para otros países de la región. Podríamos por tanto vaticinar que tal vez en unas décadas, China habrá alcanzado este tipo de acuerdos con otros países de esta región dada su riqueza en materias primas.

En términos generales, la estrategia china de acuerdos de libre comercio se ha centrado en países periféricos fundamentada en motivaciones de índole política y económica. El acuerdo de libre comercio con Chile se firmó en 1971 a través del establecimiento de relaciones diplomáticas entre ambos países y el gobierno chino pasó a ser miembro permanente del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas (UNSC). El gobierno chileno reconoció a la República Popular China como la representante legítima de los intereses chinos en Latinoamérica y desde entonces ha mantenido una relación amistosa y estable. A partir de la reforma política y económica de 1970, el gobierno chileno pasó a convertirse en una economía abierta y adoptó el libre comercio para apoyar el crecimiento del PIB. China sentó las bases del comercio exterior de productos manufactureros a Chile y viceversa en el siglo XIX. Tras la reforma económica interna, el país empezó a encontrar mejores socios en apoyo a su expansión del libre comercio.

Chile es uno de los principales receptores de inversión extranjera directa, en su mayoría procedente de EEUU y China. Tras el período de expansión económica china y la visita del presidente Hu en 2004, China y Chile reforzaron un acuerdo bilateral de libre comercio.²⁹¹

En noviembre de 2005, el presidente chino Hu Jintao y el ex presidente chileno Ricardo Lagos presenciaron la firma del acuerdo de libre comercio China/Chile, que entró en vigor en octubre de 2006. Según el acuerdo, China y Chile ampliaban la fase de aranceles cero hasta cubrir el 97% de los productos en un plazo de diez años. El 13 de abril de 2008, el presidente chino Hu Jintao y la presidenta chilena Michelle Bachelet firmaron un acuerdo suplementario de comercio de servicios entre el gobierno de la República Popular China y el gobierno de la República de Chile en Sanya, provincia de Hainán. En la actualidad, ambas partes apoyan las negociaciones de inversión.

En resumidas cuentas, el gobierno chino firmó su primer acuerdo de libre de comercio de productos con Chile en 2005, que entró en vigor un año después y fomentaba el comercio bilateral de productos entre ambas regiones. A causa del crecimiento de las inversiones mutuas e importación de recursos naturales, China tomó la iniciativa de firmar un acuerdo complementario de comercio de servicios en 2008.

Desde esta perspectiva, el acuerdo de libre de comercio entre Chile y China se centra en los siguientes aspectos:²⁹²

1. La experiencia adquirida en las negociaciones de un acuerdo de libre comercio con un socio experto.
2. El trato favorable otorgado a terceros países con respecto a las normas de acceso al mercado chino que mantienen un acuerdo de libre comercio con Chile.

²⁹¹ Ministerio de Comercio de la República Popular de China, “China FTA Network: China-Chile FTA,” <http://fta.mofcom.gov.cn/topic/enchile.shtml>.

²⁹² Ministerio de Comercio de la República Popular de China, “China FTA Network: China-Chile FTA,” <http://fta.mofcom.gov.cn/topic/enchile.shtml>.

3. Las ventajas y facilidades otorgadas para contar con mayores oportunidades de inversión china, sobre todo en el sector minero.

El gobierno chino obtuvo las ventajas bilaterales que acarrea el acuerdo de libre comercio con Chile con respecto a productos básicos y materias primas, en especial el cobre. Tras la ratificación del acuerdo bilateral Sur-Sur, el acuerdo de libre comercio China-Chile, el gobierno chino ha utilizado el mismo acuerdo de libre comercio como estándar para posteriores acuerdos con otros países latinoamericanos, como los firmados con China-Costa Rica y China-Perú.

Tras la firma del acuerdo de libre comercio, Chile se convirtió en el principal socio comercial exportador de recursos naturales gracias a la exportación de cobre y productos mineros a la República Popular China. En 2005, China pasó a ser un cliente importante, con el 30 o 35% de las importaciones de todo el cobre chileno de la Corporación Nacional del Cobre de Chile (CODELCO).²⁹³ Dentro del plan estratégico chino, “el acuerdo de libre comercio China-Chile no sólo representa el suministro de cobre y otros minerales, sino también de alimentos y, en cuanto a sus puertos de desarrollo comercial en el Pacífico, podría ofrecer acceso a China a varios mercados latinoamericanos”²⁹⁴ en el contexto de las relaciones internacionales.

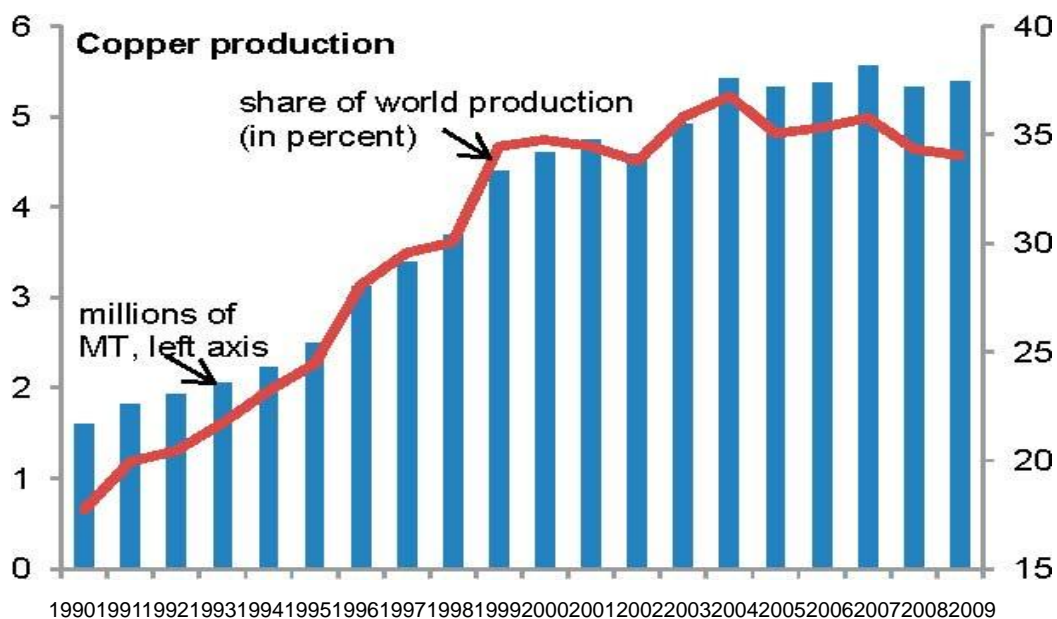
En los dos gráficos siguientes 12 y 13 se observa que Chile es el primer país exportador de cobre, con una cuota internacional del 37%. En 2003, el cobre chileno se exportaba sobre todo a Europa (32%) y Asia sin incluir a China (33%). En 2010,

²⁹³ Fondo Monetario Internacional, *Chile Article IV Consultation* (Washington D.C., FMI, 2011).

²⁹⁴ R. Evan Ellis, “US National Security Implications of Chinese Involvement in Latin America,” Strategic Studies Institute, US Army War College, 12 de mayo de 2005, <http://www.strategicstudiesinstitute.army.mil/pdffiles/PUB606.pdf>.

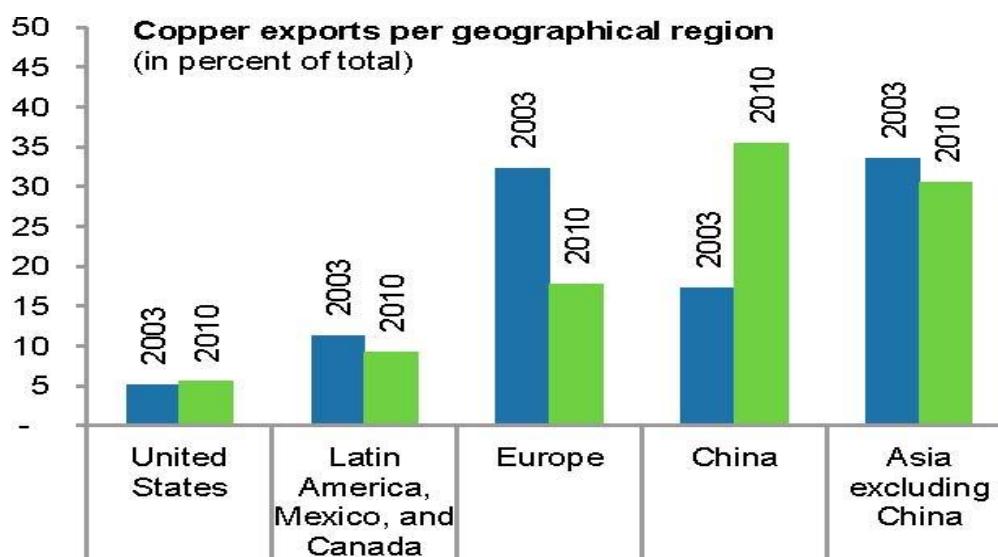
China importó el 34% del cobre, convirtiéndose en el principal socio comercial del gobierno chileno.

Gráfico 12: Producción de Cobre Chileno



Fuente: FMI (2011). Producción de cobre. Cuota de la producción mundial (en %). Millones de MT (eje izquierdo).

Gráfico 13: Exportaciones del Cobre Chileno por Región



Fuente: IMF (2011). Exportaciones de cobre por región geográfica (en % del total).

Según el estudio del FMI, Chile presenta varias ventajas positivas de las exportaciones e importaciones de China:²⁹⁵

1. Las exportaciones de Chile han estado dominadas por la minería y en particular el cobre desde 2003. La cuota de las exportaciones de cobre de Chile en el conjunto de las exportaciones del país aumentó del 36% en 2003 al 57% en 2010.
2. La cuota chilena de exportaciones internacionales de cobre prácticamente se duplicó entre 2003 y 2010, alcanzando el 44%, con China como primer mercado. Los cinco grandes mercados para las exportaciones chilenas de cobre (China, Japón, Corea del Sur, Estados Unidos e Italia) representan aproximadamente dos tercios, pero la cuota china se ha duplicado desde 2003, situándose en el 35%. Las exportaciones de Chile representaron una cuarta parte del total de importaciones de cobre de China en 2010 con un ascenso significativo del 7.5% en 1996. Por el contrario, la cuota de las exportaciones de cobre de Chile a Japón se redujo del 21% en 1996 al 10% en 2010.
3. Se ha producido un incremento en la cuota de exportaciones agrícolas e industriales de Chile destinadas a mercados emergentes como China y Brasil. Aunque EE.UU. sigue siendo el país más importante para las exportaciones no mineras de Chile, su cuota de mercado se ha reducido del 51% en 2003 al 41% en 2010 en exportaciones agrícolas y del 23% al 12% en exportaciones industriales en el mismo periodo. La cuota de exportaciones agrícolas e industriales de Chile a China se duplicó durante ese periodo.
4. La capacidad de Chile para mantener un crecimiento sólido de sus exportaciones no mineras frente a la apreciación monetaria parece atribuible a

²⁹⁵ FMI, *Chile Article IV Consultation, op. cit.*, pp. 3-5.

una serie de factores. Monfort observa que, desde 2003, Chile ha ratificado acuerdos de libre comercio con sus principales socios comerciales (la Unión Europea, Estados Unidos, China y Japón). Gracias a ello, los productos chilenos se han vuelto más competitivos en los países socios con los que mantiene acuerdos de libre comercio que con respecto a aquellos con los que no ha firmado estos acuerdos. En consecuencia, la cuota del comercio chileno (exportaciones e importaciones) cubierto por acuerdos de libre comercio pasó del 25% a finales de 2002 al 83% a finales de 2007.

Las relaciones bilaterales sinochilenas han sido positivas, basadas en los recursos naturales y especialmente el cobre, con ventajas comerciales para ambos países. La República Popular China ha elegido a Chile como socio estratégico potencial a largo plazo, dado lo avanzado que se halla en el proceso de integración, al haber firmado ya acuerdos de libre comercio con EEUU, la UE y otros países de Latinoamérica. Además, podría suponer una vía de acceso al proceso de integración, y poder de este modo desarrollar relaciones con otros países en el continente americano.

La estrategia en política exterior que sigue el gobierno chino es llevar a cabo negociaciones comerciales en dos planos. En primer lugar, con potencias pequeñas o medias -como es el caso de Chile- que le aseguren su abastecimiento energético y de materias primas a precios bajos. En segundo lugar, lleva a cabo negociaciones con potencias emergentes o potenciales -como es el caso de Brasil y Argentina- que además de proporcionarle abastecimiento energético y materias primas, le beneficia a nivel político, al ser reconocida por estos países como una economía de mercado y a su vez desarrollar cierto control político *-soft power-* en las zonas que en las próximas décadas serán el foco central de las relaciones internacionales.

Una vez esclarecida esta estrategia dual, analizaremos el proceso por el cual China inició sus contactos con esta región del mundo, aprovechando la ventaja comparativa que todavía tiene sobre ellos, para adjudicarse la posición de potencia hegemónica en la región, encargada en un futuro de coordinar las relaciones Sur-Sur. Por este motivo, a continuación analizaré el progreso de las relaciones de China con Brasil y Argentina, puesto que son los dos países con mayor potencialidad y por tanto mayor interés para China.

Por último, estudiaremos cómo la presencia China en este continente ha afectado a las relaciones tradicionales entre EEUU y los países latinoamericanos. Y en qué medida la presencia china afecta y choca con los intereses estadounidenses.

7. China, Una Gran Potencia en las Relaciones Sur-Sur

En el conjunto de la economía global, EEUU ha presentado un débil crecimiento y ha sufrido la crisis financiera internacional, lo cual ha generado un descenso de su interés de participación en asuntos exteriores. De esta forma, China ha pasado a convertirse en la nueva identidad económica, introduciéndose en todas las regiones y especialmente en Latinoamérica.

Tras la cumbre del Foro Económico Asia Pacífico en 2004, los líderes de la República Popular China visitaron los países de Latinoamérica como muestra de su voluntad de ampliar su presencia y visibilidad en el Hemisferio Occidental. El presidente Hu Jintao lanzó varios programas económicos con Latinoamérica en sus viajes a Brasil, Argentina y Chile. La nueva relación entre China y Latinoamérica puede describirse como sigue:²⁹⁶

China es una potencia económica emergente. Poca duda cabe de que la búsqueda internacional de los productos básicos necesarios para sostener su rápida expansión económica es la piedra angular de su relación con Latinoamérica. El ritmo del comercio entre China y la región se ha disparado de 100 millones de dólares en el año 2000 a más de 1.000 millones en 2007. Es una cifra asombrosa aunque todavía muy por debajo de los 5.600 millones del comercio EEUU-Latinoamérica del año pasado, y menos de la mitad de los 2.500 millones del comercio entre Europa y Latinoamérica. Aun así, China ya es el tercer socio comercial de Latinoamérica después de Estados Unidos y la Unión Europea, y su influencia sigue creciendo.

China es un nuevo actor internacional que ha participado con su inversión directa y comercio en apoyo de los países latinoamericanos, favoreciendo su crecimiento exportador mediante los recursos naturales, la inversión extranjera directa y el comercio bilateral como alternativa al poder estadounidense o europeo en la economía mundial.

²⁹⁶ Daniel P. Erikson, "The New Challenge: China and the Western Hemisphere," Testimonio Ante el Comité del Congreso sobre Asuntos Exteriores, Subcomité para el Hemisferio Occidental, <http://foreignaffairs.house.gov/110/eri061108.htm>.

7.1. Brasil: Socio Estratégico y Competidor en Sudamérica

Según el informe, *Sistema económico de Latinoamérica y el Caribe 2010*, el comercio total chino ha crecido exponencialmente de 5,410.28 millones a 64,132.60 en 2009. Los tres países que presentan un mayor crecimiento gracias al impacto de China son Brasil con 14,118.52 millones, Chile con 4,928.74 millones y Argentina con 3,482.89 en el comercio bilateral entre ambas regiones.

El mercado latinoamericano es otro elemento de atracción de las inversiones y productos chinos que ayuda a consolidar las relaciones sinolatinoamericanas. Rodrigo Maciel subraya la importancia de que el mercado extranjero haya aceptado las exportaciones chinas y menciona que “debido sobre todo al comercio con China, el volumen del comercio latinoamericano creció de 28 millones de dólares en 1988 a 490 millones en 2005. China anunció que tenía intenciones de superar los 1,800 millones de dólares en su comercio con Latinoamérica en 2010 no sólo por su necesidad de obtener recursos naturales sino también por su necesidad de diversificarse y expandir los mercados en la región. Por esa razón, Latinoamérica es un mercado importante para los productos chinos.”²⁹⁷

La República Popular China ha querido establecer unas relaciones sólidas con Brasil como socio estratégico como exportador de metales y energía, y receptor de importaciones chinas en Sudamérica. Además, Brasil es el país en desarrollo líder del G20 y el mayor de Sudamérica. El apoyo económico y político de Brasil a China

²⁹⁷ El investigador chino Niu Haibin define a China y Brasil como grandes potencias internacionales: “ambas se apoyan principalmente en su tamaño geográfico, abundancia de recursos naturales y origen cultural singular. Los dos países se han esforzado para lograr una posición de gran potencia. A inicios del siglo XXI, tanto China como Brasil se consideraban economías emergentes y figuraban entre las diez mayores economías de todo el mundo”. En Niu Haibin, “Emerging Global Partnership: Brasil and China,” *Revista Brasileira de Política Internacional*, vol. 53, junio de 2010, p. 183.

proporcionaría a ésta última la sensación de ejercer un papel de “gran potencia”²⁹⁸ en las relaciones Sur-Sur en la esfera internacional.

El estudioso chino Niu Haibin ha explicado la colaboración estratégica entre China y Brasil que dio lugar a un modelo de cooperación Sur-Sur:²⁹⁹

En 1993 los líderes empezaron a discutir sobre la naturaleza estratégica de la relación bilateral entre China y Brasil. Líderes generales desde Franco o Jiang Zemin hasta Cardoso, Lula o Hu Jintao han expresado constantemente su voluntad política de establecer y consolidar una relación bilateral estratégica. Ambos países han desarrollado una extensa trayectoria de colaboración que abarca el comercio, la energía, minería, finanzas, agricultura, control de calidad, inspección y cuarentena, industria y tecnología de la información, cooperación especial, científica, tecnología e innovación, educación y otras áreas. Brasil ofreció a China el estatus de economía de mercado. China ha sido el mayor socio comercial de Brasil, adelantándose a EEUU y la U.E. en 2009. La cooperación entre Brasil y China ha servido de modelo para la cooperación sur/sur.

Tanto China como Brasil han elaborado una política de poder blando, colaborando conjuntamente en asuntos internacionales. Han profundizado sus relaciones de socios estratégicos y el comercio bilateral mediante proyectos políticos y económicos. Gracias al estatus de economía de mercado, la República Popular China ha mejorado su reputación en cuanto a su modelo económico, lo que ha impulsado su participación en la economía mundial.

En la tabla 21, se observa el contexto histórico del comercio bilateral en política, economía, energía, metales y cultura entre China y Brasil:

²⁹⁸ Niu Haibin, “Emerging Global Partnership: Brasil and China,” http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0034-73292010000300011&script=sci_arttext

²⁹⁹ Jorge I. Domínguez, “China’s Relations with Latinoamérica: Share Gains, Asymmetric Hopes,” *Inter-American Dialogue Working Paper*, Washington, DC, Inter-American Dialogue, June 2006. <http://www.offnews.info/downloads/china-latam.pdf>.

Tabla 21. Historia de las Relaciones Bilaterales China-Brasil

Acuerdos bilaterales	Entrada en vigor
Acuerdo para el establecimiento y operación de las embajadas de Brasil en Pekín y embajadas de China en Brasilia	28/11/1974
Acuerdo de cooperación científica y tecnológica	30/03/1984
Acuerdo de cooperación para el uso pacífico de la energía nuclear	01/11/1985
Acuerdo de cooperación para el uso pacífico de la energía nuclear	21/12/1987
Acuerdo para el intercambio de notas de investigaciones conjuntas y la construcción de un satélite de sensibilidad remota sinobrasileño	30/04/1988
Acuerdo de supresión de doble fiscalidad y prevención de la evasión fiscal del impuesto sobre la renta	06/01/1993
Acuerdo sobre servicios aéreos	27/11/1997
Acuerdo marco de cooperación sobre la aplicación pacífica de la ciencia y la tecnología en el espacio exterior	29/06/1998
Memorando de entendimiento de cooperación para el desarrollo de un sistema de aplicación de los recursos terrestres del programa del satélite sinobrasileño	24/05/2004
Acuerdo de cooperación deportiva	24/05/2004
Ajuste complementario a la provisión de medicamentos y productos relacionados con la salud	24/05/2004
Acuerdo para el intercambio de notas sobre la rebaja de requisitos de emisión de visados para empresarios	24/06/2004
Acuerdo sobre la exención de visado para titulares de pasaportes diplomáticos y de servicios	10/08/2004
Memorando de entendimiento sobre el establecimiento de la subcomisión de energía y recursos naturales dentro de la comisión de alto nivel sobre coordinación y cooperación Brasil/China entre el Ministerio de Minería y Energía de la República Federal de Brasil y la Comisión de Reformas y Desarrollo Estatal de la República Popular de China	05/06/2006
Acuerdo para el fortalecimiento de la cooperación en el área de la creación de infraestructuras de construcción	22/11/2006
Tratado de asistencia jurídica mutua en asuntos delictivos	26/10/2007
Protocolo entre la República Federal de Brasil y la República	19/02/2009

Popular de China sobre la cooperación en energía y minería	
Comunicado conjunto entre la República Federal de Brasil y la República Popular de China para el fortalecimiento complementario de la relación estratégica Brasil-China	19/05/2009
Memorando de entendimiento sobre el petróleo, equipos y financiación	19/05/2009
Protocolo entre el Ministerio Brasileño de Agricultura y la Administración General China de Control de Calidad, Inspección y supervisión sobre cuarentenas y condiciones sanitarias y veterinarias del vacuno procesado para su exportación de Brasil a China	15/04/2010
Plan de acción común Brasil-China 2010-2014	15/04/2010

Fuente: Secretaría de Comunicación Social, Ficha técnica del área internacional, presidencia de la República Federal de Brasil (2010), pp. 11-12.

Tanto China como Brasil se han beneficiado de la colaboración bilateral comercial y estratégica en forma de un rápido crecimiento de la economía. El vínculo económico entre ambos países entre 2001 y 2010 queda reflejado en la tabla 22. En 2007 y 2008, las relaciones sinobrasileñas tuvieron una gran repercusión en la recesión de EEUU, generando un resultado negativo en su balanza comercial.

Tabla 22. Comercio Brasil-China, 2001-2010

Year	Exports to China (A)	Share relative to total exports (%)	Imports from China (B)	Share relative to total imports (%)	Bilateral trade flow (A+B)	Surplus (A-B)
2001	1,902	3.3	1,328	2.4	3,231	574
2002	2,521	4.2	1,554	3.3	4,075	967
2003	4,533	6.2	2,148	4.4	6,681	2,386
2004	5,442	5.6	3,710	5.9	9,152	1,731
2005	6,835	5.8	5,355	7.3	12,190	1,480
2006	8,402	6.1	7,990	8.7	16,393	412
2007	10,749	6.7	12,621	10.5	23,370	-1,872
2008	16,523	8.3	20,044	11.6	36,567	-3,522
2009	21,004	13.7	15,911	12.5	36,915	5,093
2010	30,786	15.2	25,593	14.1	56,379	5,193

Fuente: Secretaría de Comunicación Social, Ficha técnica del área internacional, presidencia de la República Federal de Brasil (2010), p. 2. Año. Exportaciones a China (A). Cuota relativa a las exportaciones totales (%). Importaciones de China (B). Cuota relativa a las importaciones totales (%). Flujo del comercio bilateral (A+B). Excedente (A-B).

Según el informe estadístico, la relación comercial bilateral Brasil-China se ha intensificado con un rápido crecimiento entre 2001 y 2005, a medida que aumentaba el interés de China hacia los recursos naturales brasileños en forma de acuerdos comerciales. Además, los chinos comprendieron la importancia del mercado brasileño y como consecuencia, el país aumentó drásticamente sus exportaciones a Brasil entre 2004 y 2010.

Respecto a otras estadísticas, Jorge I. Domínguez concluye que “en 2004, el comercio total sinobrasileño superó los 120 millones de dólares. China se convirtió en el cuarto socio comercial más importante de Brasil.”³⁰⁰ Además, entre 2000 y 2006, según el informe del Ministerio de Comercio Chino, Brasil representó más del 36% de todas las exportaciones de Latinoamérica a China, en su mayoría de productos básicos y especialmente tres materias primas que representan el 70% de las exportaciones brasileñas a la República Popular China: productos derivados de la soja, productos agrícolas y mineral de hierro.”³⁰¹

En el ámbito económico, la República Popular China se ha centrado principalmente en la soja, el hierro, el acero y el petróleo brasileños.³⁰²

1. Soja: Brasil exporta maíz y trigo a la República Popular China pero sobre todo semillas y aceite de soja. Los productos derivados de la soja representan un importe calculado en 20 millones de los 120 millones de dólares del total de las exportaciones brasileñas a China.

³⁰⁰ Xinhua Net, “Brasil Planea Convertir a China En Su Principal Socio Comercial,” http://www.spanish.xinhuanet.com/spanish/2008-07/10/content_667795.htm.

³⁰¹ R. Evan Ellis, *China in Latin America: The Whats and Wherefores*, op. cit., p. 50-52. R. Evan Ellis, “U.S. national security implications of Chinese involvement in Latin America,” op. cit., p. 11.

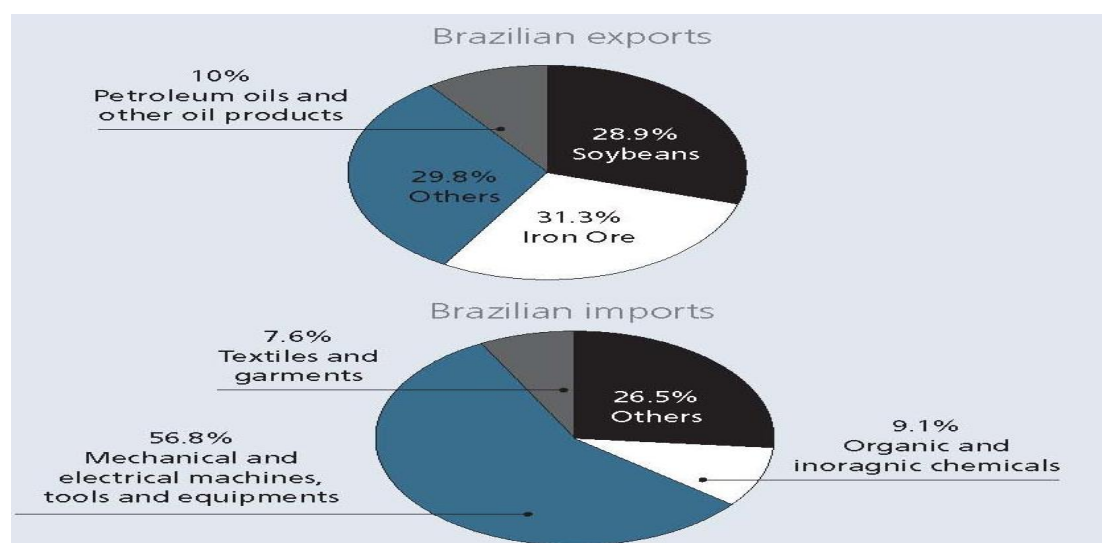
³⁰² India y Australia son dos grandes proveedores de mineral de hierro.

2. Hierro y acero: Brasil es el mayor exportador de mineral de hierro del mundo. En 2005 fue el tercer³⁰³ mayor exportador de mineral de hierro a la República Popular China. Empresas brasileñas como la Compañía Vale do Rio Doce (CVRD) y Gerdua han sido determinantes en el suministro de mineral de hierro a los productores de hierro chinos, sobre todo antes de la recesión mundial de 2008.
3. Petróleo: La República Popular China está cada vez más interesada en el petróleo brasileño. En julio de 2006, la estatal Petrobras firmó su primer contrato de exportación con un socio chino, Sinopec, de un valor calculado en 10 millones de dólares en ventas anuales en 2012.
4. Industria aeroespacial: Los dos países han desarrollado y lanzado conjuntamente dos satélites de investigación terrestre. CIBERS-1 se lanzó en octubre de 1999 y el segundo a finales de 2004. China también ha establecido vínculos con el principal fabricante aeronáutico de Brasil, Embraer, con un contrato firmado en diciembre de 2002.

En el gráfico 14, se observa que las principales exportaciones brasileñas a China están compuestas por semillas de soja, 28.9%, mineral de hierro, 31.3%, petróleo y otros productos relacionados, 10%. Por el contrario, Brasil importa de China maquinaria mecánica y eléctrica, herramientas y equipos, 56.8%, otros, 26.5% y textiles y ropa, 7.6%. El comercio sinobrasileño presenta un desequilibrio en los productos básicos, dado que China exportó el 56.8% del equipamiento mecánico y eléctrico, herramientas y maquinaria, frente al 29.8% de Brasil.

³⁰³ Latin-American and Caribbean Economic System, *Recent developments in economic relations between the People's Republic of China and Latin America and the Caribbean. Institutional and cooperation mechanisms for strengthening relations*, op. cit., p. 27. Rodrigo Maciel, "The Economic Relations Between China and Brasil," op. cit., p. 27.

Gráfico 14: Comercio Brasil-China: Cuota por Producto (2006)



Fuente: Rodrigo Maciel (2007), p. 35. Exportaciones brasileñas. Semilla de soja. Mineral de hierro. Otros. Petróleo y derivados. Importaciones brasileñas. Otros. Químicos orgánicos e inorgánicos. Maquinaria mecánica y eléctrica, herramientas y equipos. Textil y ropa.

El comercio bilateral China-Brasil ha permitido compartir el crecimiento económico pero se observa un desequilibrio asimétrico. “Según fuentes de Brasil, el país podría ser muy deficitario en sus relaciones comerciales con China en lugar de presentar un excedente. En enero de 2007, el déficit mensual alcanzó un récord de 233 millones de dólares. El déficit podría llegar a los 500 o 1,000 millones de dólares en 2007 si continúan las tendencias de 2006.”³⁰⁴ Tanto China como Brasil se han beneficiado del comercio, pero sigue habiendo un desequilibrio y una brecha en el desarrollo de sus industrias.

En oposición a la influencia china en Brasil, Rodrigo Maciel ha analizado los déficits brasileños y la pérdida de mercado en Latinoamérica:³⁰⁵

Pérdidas brasileñas en otros mercados por influencia de China...Los resultados indican que China es

³⁰⁴ Latin-American and Caribbean Economic System, *op. cit.*, p. 29. Rodrigo Maciel, “The Economic Relations Between China and Brasil,” *op. cit.*, p. 27.

³⁰⁵ Kerry Dumbaugh y Mark P. Sullivan, “China’s Growing Interests in Latin America,” *CRS Report for Congress*, RS22119, 20 de abril de 2005, p. 2. <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RS22119.pdf>.

responsable de quizá más del 30% de las pérdidas totales de Brasil en Chile y Estados Unidos, y las pérdidas en los mercados argentino y mexicano se elevan al 11 y 14%, respectivamente. Las pérdidas se distribuyen en varios sectores. En el mercado estadounidense, la competencia china es responsable de más del 90% de las pérdidas de Brasil en los sectores del calzado y procesado de datos.

La presencia económica china sustituirá a Brasil en la cuota de mercado de Chile, EEUU, Argentina y México. Brasil se ve obligado a competir con China en otros mercados tras la irrupción del dragón en Latinoamérica.

Rodrigo Maciel advierte en las estadísticas de la repercusión china en las pérdidas brasileñas del mercado latinoamericano (gráfico 15 y tabla 23). En la tabla 23, el gobierno brasileño cree que la competencia china en otros mercados terciarios, especialmente Argentina y Chile, EEUU y México presentó unas pérdidas totales en Argentina de 11.1%, Chile 29.2%, EEUU 35.7% y México 14.1% en 2001, con una disminución de las pérdidas en 2004, en Argentina, 2.7%, Chile 6.3%, EEUU 11% y México 18.3%.

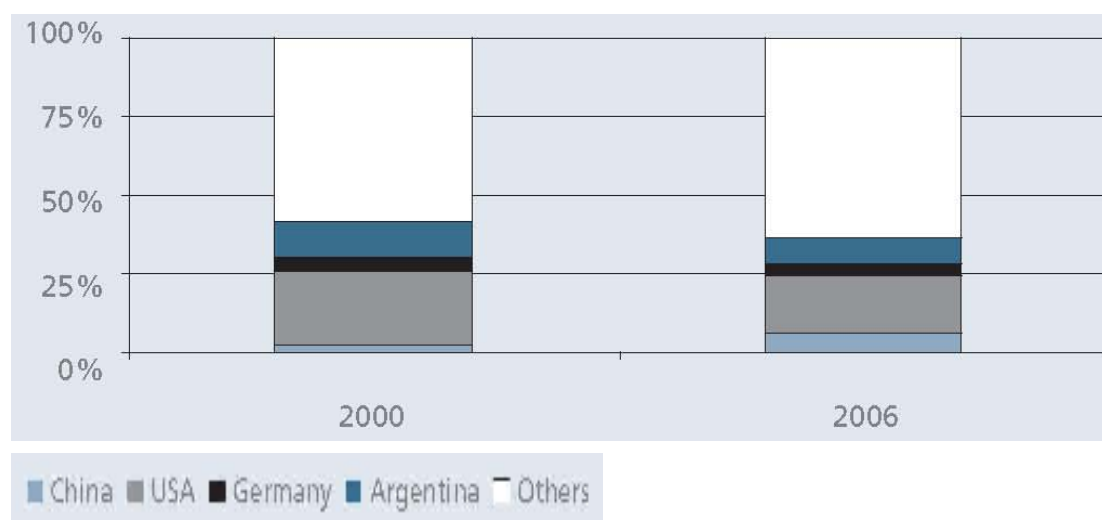
Tabla 23. Pérdidas Brasileñas en Otros Mercados (1999-2001/2002-2004)

COUNTRIES	TOTAL LOSSES (US\$ BN)	LOSSES ATTRIBUTED TO CHINA (US\$ BN)	CHINESE SHARE IN TOTAL LOSSES (%)	TOTAL LOSSES SHARE IN TOTAL EXPORTS (%)	LOSSES ATTRIBUTED TO CHINA IN TOTAL EXPORTS (% SHARE)
Argentina	0.45	0.05	11.1	2.7	0.3
Chile	0.24	0.07	29.2	6.3	1.9
USA	4.2	1.5	35.7	11	3.6
Mexico	0.92	0.13	14.1	18.3	2.6

Fuente: Rodrigo Maciel (2007), p.40.

País. Pérdidas totales. Pérdidas atribuidas a China. Cuota china del total de las pérdidas. Cuota total de pérdidas en las exportaciones. Pérdidas atribuidas a China en las exportaciones totales.

Gráfico 15: Cuota de las Exportaciones Brasileñas por País



Fuente: Rodrigo Maciel (2007), p. 32.

En el gráfico 15, se observa como China sustituyó a Argentina como segundo socio comercial del mercado brasileño entre 2000 y 2006. China aumentó sus exportaciones a Brasil en competencia con Argentina, EEUU, Alemania y otros. Los expertos estadounidenses atestiguaron en una vista del Congreso que “los cinco grandes mercados importadores de Latinoamérica en 2004 fueron Brasil (870 millones de dólares), Chile (370 millones), Argentina (330 millones), México (210 millones) y Perú (150 millones). Los cinco grandes destinos de las exportaciones chinas en Latinoamérica en 2004 fueron México (50 millones de dólares), Brasil (370 millones), Panamá (220 millones), Chile (1700 millones) y Argentina (852 millones).”³⁰⁶

En la tabla 24, el profesor de Harvard, Jorge I. Domínguez, cuantifica los beneficios obtenidos de las relaciones chinas con Latinoamérica describiendo una influencia enorme en valor estratégico, acuerdos políticos, valor económico, militar, votaciones en la ONU, apoyo de la opinión pública, credibilidad de los gobiernos

³⁰⁶ Robert Devlin, Antoni Estevadeorda y Andrés Rodríguez-Clare, *The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean*, op. cit., p. 201.

latinoamericanos y su valoración general. Estas variables repercutirían en el comportamiento de China con respecto a Latinoamérica en la consecución de sus objetivos políticos y económicos en la región y en el mundo.

Tabla 24. Resumen: Intereses Chinos en Latinoamérica

	Strategic Value	Political Accord	Economic Value	Military Value	U.N. Votes Agree	Public Opinion Support	Latin American Government Professionalism	General Rank
Argentina	3	4	4	2	6	4	4	4
Brazil	1	1	1	1	4	2	1	1
Chile	5	5	3	0	5	1	2	3
Cuba	6	3	6	0	1	N.A.	3	6
Mexico	2	6	2	0	2	3	5	2
Venezuela	4	2	5	0	3	N.A.	6	5

Fuente: Jorge I. Domínguez (2006).

Valor estratégico. Acuerdos políticos. Valor económico. Valor militar. Acuerdo en votaciones de la ONU. Apoyo de la opinión pública. Profesionalidad de los gobiernos latinoamericanos. Clasificación general.

Dentro de los objetivos prioritarios del partido comunista, el valor estratégico del país, los acuerdos políticos y el valor económico han sido determinantes en la relación del país con Latinoamérica. La influencia global de China y el comportamiento manifestado públicamente se ha correspondido con la posición de gran potencia que ha pasado a ocupar en sus relaciones bilaterales con otros países.

Dentro de una tendencia de creciente interacción entre China y Latinoamérica, la República Popular China ha adoptado un planteamiento multilateral, comprometiéndose con países grandes y pequeños para crear un modelo mutuamente satisfactorio y una plataforma, *China-Centric*, para la cooperación Sur-Sur. Gracias a la expansión china en Latinoamérica, Brasil, Argentina, Perú y Chile le han otorgado recientemente el estatus de “economía de mercado,”³⁰⁷ al contrario que los líderes de

³⁰⁷ “El 17 de noviembre de 2004, según el consenso alcanzado entre el presidente chino Hu Jintao y su homólogo argentino, Kirchner, sobre el establecimiento y desarrollo de una colaboración estratégica entre China y Argentina, el ministro chino de exteriores Li Zhaoxing y su homólogo argentino Bielsa,

la UE y EEUU. Con posterioridad al establecimiento de la relación sinobrasileña, la República Popular China ha intensificado sus vínculos con Argentina, afianzando su presencia en Sudamérica a largo plazo.

ministro de asuntos exteriores, comercio internacional y culto, firmaron el ‘Memorando de entendimiento sobre cooperación comercial e inversiones entre la República Popular China y la República de Argentina’ en nombre de sus respectivos gobiernos. En dicho memorando Argentina reconocía el estado de economía de mercado de China. Ambas partes acordaron fomentar la cooperación activa en áreas como las infraestructuras, vivienda, energía, agricultura, industrias básicas, educación, ciencias y tecnología. También decidieron continuar con los esfuerzos comunes de expansión rápida de la inversión bilateral y el volumen comercial”. Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular de China, “The Argentine Government Recognizes China’s Market Economy Status,” 18 de noviembre de 2004, <http://www.mfa.gov.cn/eng/wjb/zzjg/lmzs/gjlb/3453/3454/t170557.htm>.

7.2. Argentina: Segundo Socio Estratégico en Sudamérica

La relación sinoargentina es otro componente importante, por debajo de la relación sinobrasileña, para la economía china. Argentina se presenta como el segundo gran socio estratégico en la región. China lanzó una serie de colaboraciones económicas durante las visitas de sus funcionarios de alto nivel a Argentina. Según las estadísticas chinas, Argentina reconoció a China como una economía de mercado en 2004.³⁰⁸

El presidente Hu asistió en visita oficial para estrechar las relaciones bilaterales. Según los informes del Departamento de Estado de EEUU, Argentina ha sustentado su economía fundamentalmente en la exportación. “Las exportaciones representaron un total aproximado del 18% del PIB en 2009 (del 15% en 2002) y entre los principales mercados exportadores se encuentran Brasil (18.78%), la UE (17.7%), China (9.26%), EEUU (6.38%) y Chile (7.11%).”³⁰⁹ De hecho, China es el tercer país comercial para Argentina y uno de los principales inversores, sólo detrás de EEUU en Sudamérica.

En el ámbito económico, el comercio bilateral sinoargentino es dinámico. “La cooperación económica bilateral y el comercio han crecido rápidamente y la cooperación ha sido fructuosa en infraestructuras, energía y recursos minerales, finanzas y telecomunicaciones.”³¹⁰ El investigador argentino Sergio Cesarín concluye

³⁰⁸ Departamento de Estado de EEUU, “Background Note: Argentina,” 22 de julio de 2011, <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/26516.htm#econ>.

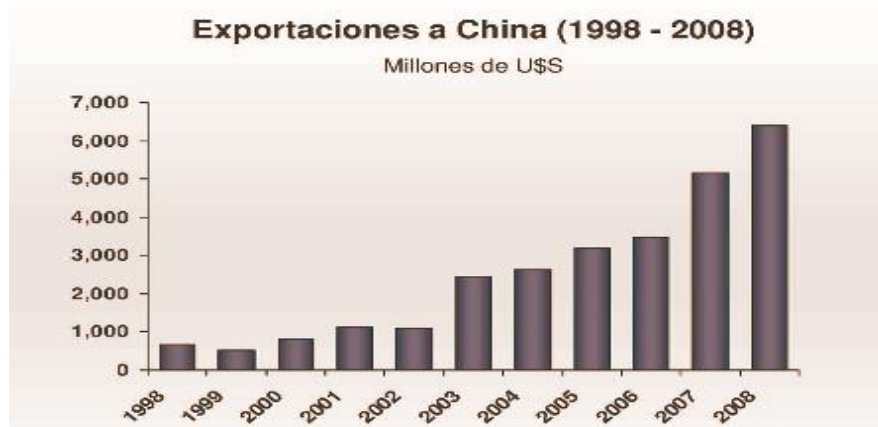
³⁰⁹ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular de China, “China-Argentina,” 22 de agosto de 2011, <http://www.mfa.gov.cn/eng/wjb/zzjg/lmzs/gjlb/3453/>.

³¹⁰ Sergio Cesarín, “China-Argentina: Reflexiones a 35 Años del Establecimiento de Relaciones Diplomáticas,” Programa Asia-Pacífico, 2007, Centro Argentino de Estudios Internacionales, <http://www.caei.com.ar/es/programas/asia/33.pdf>.

que “los noventa constituyen una etapa de ‘profundización’ en las relaciones bilaterales. A consecuencia de la aceleración de las reformas económicas en China y la reestructuración económica argentina, se intensificó el diálogo político y aumentó el comercio bilateral.”³¹¹

En primer lugar, China ha ampliado los vínculos con Argentina desde el año 2000 y viceversa tal y como muestran los resultados del gráfico 16.

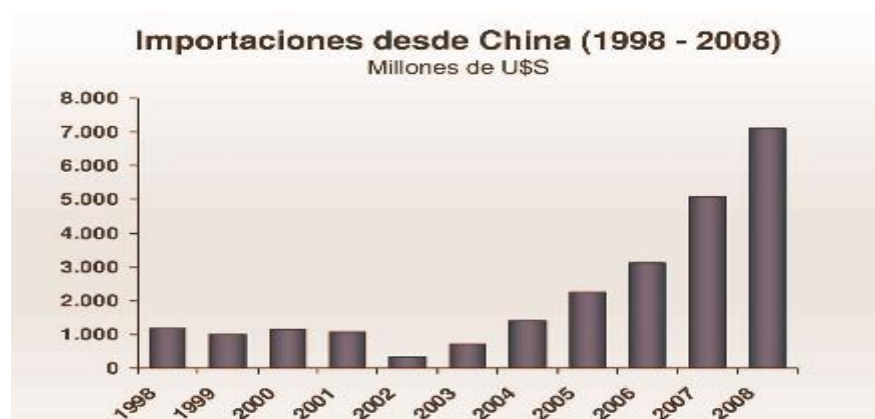
Gráfico 16: Exportaciones Argentinas a China, 1998-2008



Fuente: Centro de Estudios para la Producción, Secretaría de Industria, Comercio y Pymes Ministerio de Producción, Ministerio de Economía, (2008)

³¹¹ Jorge Eduardo Malena, “China and Argentina: Beyond the Quest for Natural Resources,” pp. 268-269.

Gráfico 17: Importaciones China a Argentinas 1998-2008



Fuente: Centro de Estudios para la Producción, Secretaría de Industria, Comercio y Pymes Ministerio de Producción, Ministerio de Economía, (2008).

En Argentina, las inversiones chinas superaron a Japón en exportaciones e importaciones gracias al rápido crecimiento del comercio total entre ambos países entre 2000 y 2008 mostrado en el gráfico 17.

Además, durante la presidencia de Néstor Kirchner, éste último se propuso avanzar los vínculos políticos, económicos y culturales con China mediante la promoción de acuerdos bilaterales de China-Argentina en los puntos siguientes:³¹²

1. El establecimiento por parte de Argentina de una oficina agrícola vinculada a su Embajada en Pekín,
2. El apoyo de Argentina a la propuesta de Shanghai de organizar la Exposición Internacional de 2010;
3. El apoyo argentino a la candidatura china de país observador en la Organización de Estados Americanos;
4. El reconocimiento de China por parte de Argentina como “destino autorizado” para

³¹² Fundación Exportar Argentina, “Exportaciones Argentinas Hacia China Por Grandes Rubros,” <http://www.exportar.org.ar/download.php?st=pub&fid...pdf&mn=china.pdf>. *People's Daily*, “Argentine Petroleum Firm Seeks Foreign Help for Oil Exploration,” *People's Daily Online*, 16 de septiembre de 2005, Pekín, http://english.peopledaily.com.cn/200509/20/eng20050920_209629.html.

- viajeros;
5. La inclusión china de Buenos Aires como la única parada latinoamericana de la antorcha olímpica;
 6. La rebaja por parte de China de las exigencias de barreras sanitarias a las exportaciones argentinas de peras, manzanas, cítricos, pollería y carne bovina termoprocada y deshuesada;
 7. La decisión de China de abrir el primer Instituto Confucio en un país sudamericano hispanohablante en Buenos Aires;
 8. La concesión a Argentina del estatus de “socio colaborador especial”, ocupando el segundo lugar para China en política internacional y a finales de 2010 la máxima distinción de “socio estratégico.”

En tercer lugar, Argentina ha sido tradicionalmente un país exportador agrícola, al contrario que Brasil, dedicado a la exportación de petróleo, gas natural y crudo y que representó el 7.7% de las exportaciones totales de Argentina a la República Popular China en 2004. China Sonagol invirtió 100 millones de dólares en Energía Argentina Sociedad Anónima (ENARSA).³¹³ Asimismo, “el sector minero representó aproximadamente el 3% de las exportaciones a la República Popular China y ésta adquirió la mina de Sierra Grande por el módico precio de 6,4 millones de dólares.”³¹⁴

Según las estadísticas argentinas, “durante el año 2004 Argentina prevé exportar a China por cifras superiores a los 2,700 millones de dólares. La participación de

³¹³ *La Gran Época*, “Régimen Chino Invierte US\$6,4 millones en la Mina de Hierro Más Grande de Sudamérica,” 10 de noviembre de 2009, <https://www.lagranepoca.com/articles/2009/11/10/3809.html>.

³¹⁴ Informe Export Argentina, “Exportaciones Argentinas: Desempeño Reciente y Perspectivas para 2005,” <http://www.exportar.org.ar/download.php?st=pub&fid...pdf&mn...pdf>. Fundación Export Argentina, “Exportaciones Argentinas Hacia China por Grandes Rubros,” <http://www.exportar.org.ar/download.php?st=pub&fid...pdf&mn=china.pdf>.

China en las exportaciones argentinas totales ronda el 8%. Productos primarios: en el año 2003 por 1,246 millones de dólares y en el 2004 por 1,207. Manufacturas de origen agropecuario: pasó de 1,108 millones de dólares a hacerlo en el 2004 por 1,193 millones de dólares. Manufacturas de origen industrial: en este sentido en el 2004 los envíos registraron embarques por valor de 123 millones de dólares. Combustibles y energía: en el año 2003 por 28 millones de dólares, a hacerlo en el 2004 por 206 millones de dólares.”³¹⁵

Argentina es el mayor exportador mundial de trigo, maíz, soja y carne de vacuno puesto que la parte septentrional del país disfruta de un clima y entorno aptos para la agricultura.³¹⁶ Según la investigación de I. Domínguez, el volumen de exportaciones sinoargentinas se triplicó entre 2000 y 2004, alcanzando los 40 millones de dólares; Argentina exportó productos agrícolas a China e importó de ese país productos manufacturados.”³¹⁷

Jorge Eduardo Malena también ha analizado el comercio bilateral: “Argentina ha empezado a depender de la demanda china de semilla de soja y aceite de semilla de soja, que representó más del 60% de las ventas del país a China en 2006 e importa de China maquinaria, equipos de transporte, ordenadores, calzado y juguetes.”³¹⁸ Respecto a los vínculos económicos, Malena enumera las siguientes inversiones chinas en Argentina en 2010:³¹⁹

³¹⁵ R. Evan Ellis, *China in Latin America: The Whats and Wherefores*, op. cit., p. 65.

³¹⁶ Jorge I. Domínguez, “China’s Relations With Latin America: Share Gains, Asymmetric Hopes,” *Inter-American dialogue working paper*, p. 31.

³¹⁷ Jorge Eduardo Malena, *China and Argentina: Beyond the Quest for Natural Resources*, op. cit., pp. 265-266.

³¹⁸ *Ibid.*, p. 267.

³¹⁹ Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular de China, “China-Argentina,” 22 de agosto de 2011, <http://www.mfa.gov.cn/eng/wjlb/zzjg/lmzs/gjlb/3453/>.

1. Empresa conjunta entre Chiarpesca y China National Fishing Corporation y Shanghai Fisheries de pesca y procesamiento de marisco.
2. Empresa conjunta entre Univpesca y China National Fishing Corporation, de pesca y procesamiento de marisco.
3. Empresa conjunta entre COSCO Argentina Marítima y China Ocean Shipping Corporation de logística de expediciones.
4. Empresa conjunta entre BACTSAA (Buenos Aires Container Terminal Services) y Hutchinson Port Holding Group para la operación de la terminal portuaria número 5 de Buenos Aires.
5. Empresa conjunta entre Noble Group Argentina y China Noble Group para la operación del puerto de grano de Timbues, situado en la provincia de Santa Fe.
6. Empresa conjunta entre Huawei Argentina y China Huawei Corporation de tecnología de la información.
7. Empresa conjunta entre ZTE Argentina y China ZTE de tecnología de la información.
8. Empresa conjunta entre Ambassador Fueguina y Shanghai SVA de fabricación de televisores.
9. Empresa conjunta entre Rodio Victoria-TCL y China TCL Group de electrodomésticos.
10. Empresa conjunta entre JINARG y Nanjing Jincheng Group para la producción de ciclomotores.

En resumen, Argentina exporta productos agrícolas y la República Popular China invierte en infraestructuras. Con más de cuarenta visitas de delegaciones a nivel viceministerial entre los dos países, “en 2010, dentro de la colaboración estratégica con la República Popular de China, CNOOC invirtió 310 millones de dólares en la

compra del 50% del capital de Bidas Energy Holdings. En diciembre, China Petrochemical Corporation (SinoPec), a través de su subsidiaria Sinopec International Exploration and Production Corporation, adquirió el 100% del capital de las unidades argentinas de Occidental Petroleum Corporation por 2,450 millones de dólares.³²⁰

Gracias al establecimiento de una relación Sur-Sur, la República Popular China ha considerado a Argentina como un país potencialmente influyente en lo que respecta a sus opiniones políticas y económicas. China le otorgó el estatus de socio estratégico después de Brasil, consolidando el comercio bilateral y la cooperación política.

A modo de conclusión, las relaciones comerciales sinoargentinas son prioritarias para ambos países. El gobierno argentino reconoce la importancia de la demanda de la República Popular China para su economía exportadora. Sin embargo, existen riesgos potenciales en dicha relación, a causa de intereses asimétricos y medidas de avance dispares. Por un lado, en cuanto al “reconocimiento de economía de mercado” otorgado a China, el presidente y el ministerio de exteriores han mantenido puntos de vista encontrados mientras que el ministro de economía Roberto Lavagna se ha opuesto a dicha calificación. Lavagna alega que la concesión del estatus de economía de mercado a China perjudicaría potencialmente al sector empresarial, disminuyendo el número de puestos de trabajo en Argentina.³²¹

³²⁰ Alejandro Kenny, *La Presencia China en América Latina: Una Visión de la Seguridad Desde el Cono Sur*, y Jorge Eduardo Malena, *China and Argentina: Beyond The Quest For Natural Resources*, p. 271.

³²¹ *Buenos Aires Herald*, “Calls Anti-Dumping Measure Discriminatory,” octubre de 2010, <http://www.safe-trip.com.ar/en/articulos-ficha.php?val=57&PHPSESSID=deffceb382133f223b55ff1478f0bd94>. *China Post*, “China Threatens Retaliation Against Argentina in Trade Spat: Report,”

En cuanto a las relaciones Sur-Sur, la República Popular China ha obtenido con éxito dos socios estratégicos importantes, Brasil y Argentina, que apoyarán el crecimiento de la economía china gracias a sus materias primas y recursos naturales. Ambos países han otorgado a China el estatus de economía de mercado, consolidando sus vínculos económicos en toda clase de actividades. En la esfera política, la República Popular China ha querido establecer relaciones con Brasil como aliado político en Sudamérica, dentro de su ascenso pacífico en el marco del derecho internacional y con un planteamiento multilateral. China considera a Argentina un país fundamental para su propósito de introducir a MERCOSUR en el sistema mundial.

Tras la crisis financiera global y el problema de la deuda soberana europea, la República Popular China se presenta como un país importante en la resolución de problemas con países desarrollados en el Fondo Monetario Internacional. La República Popular China se encuentra en su fase inicial, por lo que se mostrara como una gran potencia gracias al apoyo de sus aliados en Sudamérica. China ha creado un nuevo modelo Sur-Sur que sustituye al modelo Norte-Norte y/o Norte-Sur, predominante en la economía mundial hasta ahora, para apoyar el crecimiento interno y las exportaciones con países de otras regiones. China se ha convertido en un actor importante con poder político y económico en Sudamérica. De hecho, el país ha implementado con éxito sus tácticas comerciales de potencia blanda con los países de Latinoamérica que necesitaban el dragón para regresar al primer plano del escenario económico mundial.

8. China y Latinoamérica en el Siglo XXI

En el análisis previo a su expansión económica internacional, China se dio cuenta de la importancia de Latinoamérica mientras el gobierno intensificaba la apertura de su mercado al resto del mundo. He Li ha estudiado las ventajas de Latinoamérica para China tras la Guerra Fría. “Para empezar, la región ya se ha convertido en una fuente vital de energía, recursos naturales y alimentos para China. El comercio y la inversión del país en Latinoamérica se incrementaron a un ritmo vertiginoso desde finales de los noventa.”³²²

Desde esa época, la inversión extranjera directa y la compañías estatales chinas han crecido rápidamente en Latinoamérica, muy interesada en atraer a nuevos agentes económicos que apoyaran su desarrollo. La presencia económica china es fundamental para el desarrollo de la región. A partir del desarrollo continuo del sistema de exportaciones, la economía china ha experimentado un crecimiento acelerado de la inversión directa en todas las regiones del mundo. Tras su ingreso en la OMC, la expansión económica china ha aumentado a gran velocidad, situándose en el segundo lugar de la economía mundial.³²³ Debido a su fuerte demanda y contribución económica, la CEPAL indica que China ya se ha convertido en el principal país inversor en países latinoamericanos ricos en recursos como Brasil, Argentina y Chile.

En su nuevo informe titulado: “La República Popular China y América Latina y el Caribe: Hacia una nueva fase en el vínculo económico y comercial,” la CEPAL

³²² He Li, “China’s Growing Interest in Latin America and Its Implications,” *The Journal of Strategic Studies*, Vol. 30, No. 4-5 (August-October 2007), p. 833.

³²³ David Barboza, “China Pass Japan As Second-Largest Economy,” *New York Times*, 15 de agosto de 2010, <http://www.nytimes.com/2010/08/16/business/global/16yuan.html>.

enumera los quince puntos siguientes de la respuesta a la demanda económica china en 2011:³²⁴

1. China emerge de la crisis fortalecida en su base productiva, tecnológica y financiera y con vínculos más relevantes con Asia y el Pacífico.
2. Se espera que en el año 2016 el PIB de China, medido en PPA, supere al de Estados Unidos, transformándose en la primera economía del planeta.
3. Siendo Asia Pacífico la región más dinámica de la economía mundial, los países de América Latina y el Caribe deberían esforzarse por definir una nueva relación con esa región.
4. Las condiciones económicas y comerciales son altamente favorables para avanzar en una relación de otro carácter entre ambas regiones.
5. La necesidad que tiene la región de diversificar sus exportaciones orientadas a China está siendo comprendida por las autoridades chinas.
6. También es posible superar la marcada asimetría entre el creciente intercambio comercial y las reducidas inversiones recíprocas.
7. Los notables excedentes de ahorro en China y Asia/Pacífico los convierte en potenciales inversores de primer orden en América Latina y el Caribe.
8. La facilitación de estas inversiones a través de una ventana regional única que las promueva y las supervise representa un desafío crítico para la integración regional.
9. China ya se ha convertido en un socio destacado para un número importante de economías latinoamericanas.

³²⁴ Alicia Bárcena, *La República Popular China y América Latina y el Caribe: Hacia Una Nueva Fase En El Vínculo Económico y Comercial* (Santiago, Chile: CEPAL, 2011), pp. 29-32.

10. Asia/Pacífico aplica altos aranceles a los productos agrícolas y a ciertas manufacturas basadas en recursos naturales, sectores donde América Latina y el Caribe poseen notorias ventajas comparativas.
11. Es preciso que los países latinoamericanos y caribeños examinen la integración productiva que se está gestando en Asia en torno a China y procuren incorporarse a las cadenas de valor que allí se están formando.
12. Es necesario avanzar hacia una agenda de diálogo y cooperación de comercio e inversión entre Asia/Pacífico, China y América Latina y el Caribe.
13. Es el momento idóneo para definir de manera concertada las prioridades regionales en las relaciones con China.
14. La relación entre China, América Latina y el Caribe es lo suficientemente madura como para dar un salto cualitativo.
15. América Latina y el Caribe podrían responder pronto con un documento conjunto que defina los planteamientos de un acercamiento estratégico a China.

La CEPAL considera que la demanda china de materias primas y recursos naturales ejerce un efecto positivo, estimulando el crecimiento de las exportaciones latinoamericanas a China. El organismo también se ha propuesto fortalecer el mecanismo a largo plazo que consolide las relaciones entre Asia/Pacífico y Latinoamérica. Según sus estadísticas, en 2016 China se habrá convertido en la primera entidad económica, con una inversión mayor que nunca en Latinoamérica.

No obstante, Latinoamérica también se ha visto beneficiada por la expansión económica china. Los países de la región se preocupan por el incumplimiento de las expectativas generadas en los cambios internos y sus implicaciones externas. Matt

Ferchen asume que “la única controversia real que parece surgir en torno a las consecuencias a largo plazo para el desarrollo en Latinoamérica es si los vínculos económicos entre China y Latinoamérica son ‘complementarios’ y, por tanto, una fuente fiable de crecimiento latinoamericano o ‘dependientes’ y, por ende, desiguales o inestables.” Todos los estudios anteriores indican que la creciente presencia china parece positiva para el rápido crecimiento de la economía latinoamericana a corto plazo. Sin embargo, la economía china se transformará a pasos agigantados con la diversificación de productos, industrias de valor añadido o basadas en el conocimiento, y la manera en que los países latinoamericanos se adapten a la transformación del mercado interno chino en su estrategia a largo plazo.

Más aún, Robert Devlin defiende que “reforzar y mejorar la calidad del crecimiento y la integración de los países en la economía mundial tiene que ver con el desarrollo exportador, diversificación de productos, valor añadido y nuevos países latinoamericanos centrados en el comercio y con agendas competitivas de vínculos económicos con China.

Tras la caída del muro de Berlín, Latinoamérica quedó sumida en un estado de vacío de poder dada la desaparición de la confrontación entre el este y el oeste. Washington ha implementado sus políticas exteriores obedeciendo a intereses nacionales y de seguridad respecto a Latinoamérica con la creación de dependencias centrales y periféricas, transformación del modelo de ISI, neoliberalismo e integración económica del libre comercio en América. En el Hemisferio Occidental, EEUU ha reforzado las relaciones mutuas con Latinoamérica a partir de la Doctrina Monroe y el Consenso de Washington, que han considerado a la región como su área de influencia en todas las legislaturas de los presidentes estadounidenses. Por el contrario, la

creciente presencia china se ha mostrado cada vez más como una gran fuerza en ascenso, con unas relaciones sinolatinoamericanas renovadas frente al debilitamiento de la hegemonía de EEUU en Latinoamérica.

En los últimos tiempos, las relaciones sinolatinoamericanas han afectado a la doctrina tradicional de EEUU hacia Latinoamérica y la reciente colaboración en cuestiones políticas, económicas y de seguridad. Peter Pham ha enumerado las consecuencias para los Estados Unidos:³²⁵

Huelga decir que la creciente presencia china en Latinoamérica no sólo afectará a la región en sí, sino también a Estados Unidos y sus relaciones con sus vecinos del sur, y no sólo económicamente sino también en aspectos políticos y de seguridad.

Con respecto a este análisis, el ascenso chino ha cambiado esencialmente la relación tradicional, sobre todo en las agendas políticas y de seguridad entre EEUU y Latinoamérica. Es más, el diálogo interamericano concluyó su estudio sobre el fenómeno del auge chino de la manera que sigue: “en los últimos años, China ha pasado de un contacto comercial inicial a una interacción diplomática, cultural e inversora más compleja.”³²⁶ Ahora los países latinoamericanos se han beneficiado del ascenso económico de China a través de los acuerdos bilaterales y aumento de inversiones extranjeras directas de materias primas³²⁷ en el proceso de integración económica y apoya el crecimiento de la exportación de materias primas en esta región.

³²⁵ J. Peter Pham, “China’s Strategic Penetration of Latin America: What It Means for U.S.,” *American Foreign Policy Interests*, p. 372.

³²⁶ Diálogo interamericano, “China y Latinoamérica,” <http://www.thedialogue.org/page.cfm?pageID=117>.

³²⁷ Como el análisis de la noticia CNN, él indica que “Los productos primarios representaron 92% del total de exportaciones a China, y las industrias extractivas atrajeron 85% de la IED y 60% de los préstamos de China hacia la región.” En CNN, “AL Se Beneficia Con China: Fitch,” CNN EXPANSIÓN, 09 de mayo de 2012, <http://www.cnnexpansion.com/economia/2012/05/09/al-se-beneficia-con-china-fitch>.

En el ámbito político, China es un nuevo miembro del Banco de Desarrollo Interamericano y del Banco de Desarrollo Caribeño, donde el gobierno expresa su propio punto de vista en el proceso de toma de decisiones de la organización internacional. Al mismo tiempo, el gobierno chino ha adquirido el estatus de observador en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas y la Asociación Latinoamericana de Integración. En 2004, la totalidad de los miembros de la Organización de Estados Americanos aceptaron a China como observador permanente, fomentando la profundización de la cooperación multidimensional.³²⁸

No obstante, el gobierno chino no sólo se centra en las relaciones económicas sino que también dispone de canales políticos para comunicarse con los líderes de los países latinoamericanos. Li sostiene que China ha ocupado el tercer puesto en el vacío de poder tras la salida de EEUU y Rusia de América Latina.³²⁹ La emergencia china ha desafiado de manera considerable el liderazgo de los Estados Unidos en esta región. El ascenso pacífico chino ha conectado con la transición cubana, la inversión comercial de compañías estatales con los Estados y la diplomacia petrolera venezolana, equilibrando la hegemonía estadounidense en el continente americano.

³²⁸ People Daily News, "China to Further Cooperation with OAS Members: FM Spokesman," http://english.peopledaily.com.cn/200405/28/eng20040528_144636.html. In 2009. China y la Organización de los Estados Americanos se cuentan con una beca de formación para los ciudadanos de todos los miembros de la Organización de los Estados Americanos y China.

³²⁹ He Li, "China's Growing Interest in Latin America and Its Implications," *The Journal of Strategic Studies*, pp. 833-862.

8.1. El Nuevo Triángulo: China, Latinoamérica y EEUU

Durante la crisis financiera de EEUU, el gobierno chino tuvo la oportunidad de modificar el equilibrio de la economía internacional, adentrándose con su expansión económica en todas las regiones del mundo. *The Economist* describe el mundo tras la crisis financiera de la siguiente forma:³³⁰

La burbuja inmobiliaria estadounidense corre el riesgo de estallar. Muchos analistas esperan que el gasto de los hogares se estanque. A algunos incluso les preocupa que el país pueda acercarse peligrosamente a una recesión en 2007. Las recesiones anteriores en EE.UU. han solido arrastrar a la economía mundial detrás. Pero esta vez su destino dependerá mucho de si China y otras economías asiáticas son capaces de desacoplarse de la lenta locomotora americana.

Sin embargo, China también se ha visto afectada por la crisis estadounidense aunque el gobierno consiguió mantener su demanda de materias primas y recursos naturales en el continente americano.

Desde Latinoamérica, José Luis León-Manríquez expone que “el PIB chileno ha crecido un 4%. En abril de 2009, el pronóstico se rebajó al 0.1%. La reorientación china hacia la demanda interna se ha traducido en una menor competencia en el mercado estadounidense y en la segunda mitad de 2008 la crisis ha reducido gravemente la demanda china de materias primas, afectando notablemente tanto al volumen como al valor de las exportaciones de Sudamérica.”³³¹ La participación china ha intensificado cada vez más las relaciones entre ambas regiones en la economía global.

³³⁰ José Luis León-Manríquez, “China’s Relations With México and Chile: Boom for Whom?,” en Adrian H. Hearn y José Luis León-Manríquez, *China engages Latin America: Tracing the Trajectory*, pp. 177-179.

³³¹ Hillary Rodham Clinton, “Remarks at Town Hall Celebrating Foreign Affairs Day At The Department of State,” 1 de mayo de 2009, Washington, D.C., <http://www.state.gov/secretary/rm/2009a/05/122534.htm>.

Todos los debates sobre la participación política china y su creciente presencia económica mencionan que el “impacto de dragón” ha transformado las relaciones históricas entre EEUU y Latinoamérica en el siglo XXI. La secretaria de estado Hillary R. Clinton criticó que la nueva situación de inestabilidad con China provocaba fuertes medidas recíprocas en América Central y del Sur, calificando la situación en Latinoamérica de “muy preocupante.”³³²

Lo que hemos hecho hasta ahora no ha funcionado demasiado bien y, de hecho, si observamos las ganancias, en especial en Latinoamérica, que están obteniendo Irán y China, la situación es muy preocupante. Están estableciendo relaciones económicas y políticas muy sólidas con muchos líderes. No creo que se alinee con nuestros intereses. No creo que en el mundo multipolar actual, donde competimos por la atención y las relaciones con rusos, chinos e iraníes, obedezca a nuestros intereses volver la espalda a los países de nuestro propio hemisferio.

El gobierno de Obama desearía conocer las verdaderas intenciones de China en su implicación política y económica con los países latinoamericanos, hasta entonces bajo la esfera de influencia de los intereses estadounidenses.

Peter Pham recomienda a EEUU que avance en sus relaciones con Latinoamérica mediante las siguientes medidas:³³³

1. Los políticos estadounidenses deben reconocer que su vecinos latinoamericanos y caribeños son importantes no sólo por las razones históricas de seguridad para limitar la influencia de potencias externas en el continente americano, sino también porque la globalización ha acelerado el impulso de una mayor integración entre las naciones del hemisferio occidental

³³² J. Peter Pham, “China’s Strategic Penetration of Latin America: What It Means For U.S. Interest,” *American Foreign Policy Interests*, pp. 375-376.

³³³ Cynthia A. Watson, “U.S. Responses to China’s Growing Interest in Latin America: Dawning Recognition of a Changing Hemisphere,” in Cynthia Arnson, Mark Mohr and Riordan Roett, *Enter The Dragon? China’s Presence in Latin America* (Washington D.C: Woodrow Wilson International Center for Scholars, 2007), p. 66.

y la cooperación regional es imprescindible para abordar toda una serie de desafíos transnacionales, desde el estímulo del crecimiento económico hasta la inmigración ilegal, pasando por el narcotráfico o la protección del medioambiente.

2. En vez de lamentar el fin de una era en que Estados Unidos dictaba de manera unilateral los términos de su implicación con sus vecinos latinoamericanos, hay que admitir el hecho de que la región está “moldeando su futuro mucho más de lo que lo ha hecho en el pasado”.
3. Pese a los esfuerzos chinos de garantizar el acceso a los recursos naturales y mercados latinoamericanos, la región sigue siendo una importante fuente de energía y otras materias primas para Estados Unidos, así como el principal mercado para sus bienes y servicios. Cerca del 25% de las importaciones energéticas de EEUU proceden de países de América Central y del Sur, y la región compra el 20% de todas las exportaciones estadounidenses, por delante de la Unión Europea.
4. A pesar de la legítima preocupación sobre la creciente actividad china en el continente, de momento no hay razón para el alarmismo. De hecho, ofrece una oportunidad más para mejorar el diálogo entre Estados Unidos y la República Popular China. Durante la segunda ronda de los diálogos estratégicos y económicos entre EEUU y China, celebrados en Pekín en mayo de 2010, uno de los resultados del debate estratégico copresidido por la secretaria de estado Clinton y el canciller de estado Dai Binguo, director de la Oficina General del Grupo de Liderazgo en Asuntos Exteriores del Comité Central de Partido Comunista de China, fue el establecimiento de un subcomité dedicado a identificar oportunidades de cooperación en los retos regionales e internacionales en Latinoamérica.

En los estudios internacionales, la mayoría de los autores, entre ellos Robert Devlin, Antoni Estevadeordal, Andrés Rodríguez, Francisco de Santibañes, Barbara Stallings, He Li y Cynthia Arnson han reflexionado sobre la respuesta de EEUU a las implicaciones políticas y económicas de China en Latinoamérica y sobre qué debe hacer el país para evitar que los países latinoamericanos dejen de ser socios estratégicos de China y acaben con su estatus de superpotencia en la región.

La investigadora estadounidense Cynthia A. Watson explica que “Pekín ha penetrado lenta y sigilosamente en Latinoamérica. Su interés principal en todo el mundo todavía se concentra fuera de esta región pero el país aumenta su presencia e influencia de una forma sutil y probablemente inevitable.”³³⁴ Tras la visita oficial del presidente chino Hu, el país ha intensificado sus inversiones en países de América Central y del Sur.

Francisco de Santibañes sostiene que los flujos comerciales chinos y los factores geográficos están aumentando los países aliados, acabando con la hegemonía de EEUU en América Latina y analiza el fenómeno como sigue: “los países septentrionales seguirán siendo probablemente aliados fuertes de EEUU mientras que los situados en el Cono Sur podrían tener incentivos para establecer alianzas con China, en gran parte motivados por las ventajas económicas que podría proporcionarles la colaboración.”³³⁵

³³⁴ Francisco de Santibañes, “An End to U.S. hegemony?: The Strategic Implication of China’s Growing Presence in Latin America,” *Comparative Strategy*, p. 33.

³³⁵ Alex Fernández-Gilberto y Barbara Hogenboom, “Latin America and China: South-South Relations in a New Era,” *Latin America facing China: South-South Relations Beyond the Washington Consensus* (Nueva York: Berghahn Books, 2011), pp. 1-2.

Del mismo modo, Rhys Jenkins, Alex Fernández-Gilberto y Barbara Hogenboom escriben que “los avances económicos, relaciones e intereses son evidentemente importantes para las relaciones bilaterales y diplomáticas y la posición política multilateral entre Latinoamérica y China.”³³⁶ En Sudamérica, la República Popular China ha extendido los vínculos políticos y económicos con Brasil, presentándose como una gran potencia negociadora respecto a otros países de la región. En cuanto al ascenso chino, sostienen que “en política internacional, China ha pasado a presentarse con preeminencia, enfatizando su posición de país en desarrollo y persiguiendo alianzas Sur-Sur.”³³⁷ China presenta la alternativa de las alianzas Sur-Sur en apoyo del crecimiento de los países en desarrollo frente al Consenso de Washington.

En primer lugar, la República Popular China ha enviado a sus funcionarios de alto nivel a visitar los países donde podían beneficiarse realmente de su economía interna en temas energéticos, de materias primas y metales. En la tabla 25, se resumen las visitas oficiales de líderes chinos a Latinoamérica para consolidar las relaciones sinolatinoamericanas.

Tabla 25. Visitas de Líderes Chinos a Latinoamérica

Fecha	Presidente de China	China a América Latina	América Latina a China
2001	Jiang Zemin	Chile, Argentina, Uruguay, Brasil, Venezuela (República Bolivariana de), Cuba	Perú, Chile, México, Venezuela (República Bolivariana de)
2002	Jiang Zemin	México (visita no oficial) ^a	Ecuador, Uruguay
2003	Jiang Zemin		Ecuador, Cuba, Guyana
2004	Hu Jintao	Chile, Brasil, Argentina, Cuba	Argentina, Brasil, Venezuela (República Bolivariana de), Suriname
2005	Hu Jintao	México	Perú, Colombia
2006	Hu Jintao		Venezuela (República Bolivariana de), Bolivia (Estado Plurinacional de)
2007	Hu Jintao		Costa Rica
2008	Hu Jintao	Perú, Costa Rica, Cuba	Perú, Chile, México, Brasil, Venezuela (República Bolivariana de)
2009	Hu Jintao		Chile, Brasil, Venezuela (República Bolivariana de), Uruguay
2010	Hu Jintao	Brasil, Venezuela (República Bolivariana de), Chile ^b	Argentina, Chile
2011	Vicepresidente Xi Jinping	Cuba, Uruguay y Chile	Brasil

Fuente: “La República Popular China y América Latina y el Caribe: Hacia una nueva fase en el vínculo económico y comercial” (2011).

³³⁶ Alex Fernández-Gilberto y Barbara Hogenboom, “Latin America and China: South-South Relations in a New Era,” *Latin America Facing China: South-South Relations Beyond the Washington Consensus*, *op.cit.*, pp.1-3.

³³⁷ Jinag Shixeu, “Una Mirada China a las Relaciones con América Latina,” *Nueva Sociedad*, p. 78.

Durante una de esas visitas oficiales, el presidente argentino Néstor Kirchner expresó su interés por conocer el modelo chino, por oposición al de EEUU o la UE,³³⁸ en su plan de reformas económicas para el país. En 2006, el candidato presidencial del partido obrero Luis Inácio de Silva afirmó que Brasil aprendería del modelo chino para impulsar el crecimiento de sus inversiones y exportaciones, y alcanzar rápidamente la estabilidad económica.³³⁹

Para el gobierno estadounidense, el ascenso chino representa una amenaza y la obligación de replantearse las relaciones con Latinoamérica. Los investigadores del *Woodrow Wilson International Center for Scholars*, Cynthia J Arnsen y Jeffrey Davidow, han estudiado la nueva perspectiva de China, Latinoamérica y Estados Unidos, el nuevo triángulo del siglo XXI. Los países latinoamericanos participan en el rápido crecimiento económico como socio o competidor en el Hemisferio Occidental.

En cierto modo, sostienen que la seguridad nacional y el poder de EEUU disminuirán si el país no dedica más esfuerzos y recursos a competir con el nuevo actor, China, en Latinoamérica. He Li opina que en el establecimiento del contacto entre China y los países latinoamericanos, la República Popular China no se había propuesto antagonizar con EEUU:³⁴⁰

³³⁸ He Li, "China's Growing interest in Latin America And Its Implication," *The Journal of Strategic Studies*, p. 849.

³³⁹ He Li, "Latin America and China Growing Interests," en Quansheng Zhao, Guoli Liu, *Managing the China Challenge: Global Perspectives* (Nueva York: Routledge, 2009), p. 209.

³⁴⁰ La Casa Blanca, "Remarks by President Obama on Latin America in Santiago, Chile," 21 de marzo de 2011, <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2011/03/21/remarks-president-obama-latin-america-santiago-chile>.

1. China es plenamente consciente de que Estados Unidos ha considerado históricamente a Latinoamérica como parte de su esfera de influencia y, en consecuencia, Washington es muy sensible a la penetración de Pekín en América Central y el Caribe.
2. Desde el punto de vista del ejército chino y otros factores de Pekín, el país era (y es) débil y podría seguir siéndolo durante muchos años, sobre todo en comparación con EEUU.
3. Pekín considera que debe participar en el desarrollo del tercer mundo, aunque evitando las contribuciones unilaterales en áreas inseguras, dada la extrema susceptibilidad de EEUU en esta área y la posibilidad de malentendidos.
4. Pekín también se ha dado cuenta de que una China más próspera y desarrollada seguirá necesitando capitales y tecnologías avanzadas de EEUU. El amplio mercado estadounidense sigue siendo vital para el éxito de la modernización china.
5. Desde la perspectiva de Pekín, Washington podría desempeñar un papel fundamental en el mantenimiento del status quo a través del Estrecho de Taiwán. China valora enormemente el mantenimiento de una relación positiva con Estados Unidos.

Por el momento, China ha reconocido su incompetencia política y económica para desafiar a la hegemonía estadounidense en el Hemisferio Occidental. Además, el país persigue un ascenso pacífico, de acuerdo con las leyes internacionales y apoyando la cooperación multilateral.

Para evitar que Pekín utilice su creciente presencia en un ataque decidido y sistemático a los intereses de EEUU, la Administración Obama visitó Latinoamérica,

definiendo las características de un aliado fuerte para el país:³⁴¹

1. Latinoamérica es una democracia. Casi todos los pueblos latinoamericanos han pasado de vivir bajo una dictadura a una democracia. Por toda la región observamos democracias vibrantes, desde México hasta Chile o Costa Rica.
2. Latinoamérica crece. Tras unas reformas duras pero necesarias, países como Perú o Brasil están experimentando un crecimiento asombroso. Como resultado, Latinoamérica ha plantado cara a la recesión económica global mejor que otras regiones.
3. Latinoamérica se une para abordar retos comunes. Chile, Colombia y México comparten sus experiencias sobre seguridad con los países de América Central. Cuando un golpe de estado en Honduras puso en peligro el progreso democrático, los países del continente invocaron de forma unánime la Carta Democrática Interamericana, sentando las bases para el retorno del estado de derecho.

El presidente Obama ha recalcado el modelo estadounidense centrado en un sistema democrático, crecimiento estable de la economía y desarrollo social. EEUU es, desde hace tiempo, el motor del crecimiento latinoamericano porque la región ha adquirido importancia y compartido los intereses comunes de seguridad nacional.

Jorge I. Domínguez añade, no obstante, que “las relaciones sinolatinoamericanas tienen un tono anti hegemónico. Carecen de base ideológica y son pragmáticas en su

³⁴¹ Jorge I. Domínguez, “China’s Relations with Latin America: Share Gains, Asymmetric Hopes,” *Inter-American Dialogue Working Paper*, p. 12-15. <http://www.offnews.info/downloads/china-latam.pdf>. He Li, “China’s Growing Interest in Latin America and Its Implication,” *The Journal of Strategic Studies*, p. 858.

naturaleza. Los mayores vínculos comerciales entre China y la región no han afectado a la conducta electoral de los países latinoamericanos en la ONU.”³⁴² Los países latinoamericanos han influido en el comportamiento chino cuando han tenido que ponerse de acuerdo en un único objetivo de política exterior.

Coincido con Cynthia Watson en que Latinoamérica posee intereses estratégicos que recalcan cada vez más su importancia en la relación con China. También comparto la idea de He Li de que “en comparación con la influencia de EEUU en Latinoamérica y el Caribe, el papel de China en la región sigue siendo marginal. La potencia asiática está aún lejos de plantear una amenaza o competir realmente con la influencia de Estados Unidos en Latinoamérica.”³⁴³

El volumen del comercio bilateral entre China y Latinoamérica sigue siendo limitado aunque los acuerdos comerciales se multiplican con la misma rapidez que el crecimiento de la demanda china. La creciente influencia política de la República Popular China podría provocar tensiones en cuestiones de seguridad estadounidense en una región, Latinoamérica, donde muchos países han dependido fuertemente de libre comercio con EEUU. En la actualidad, la República Popular China intenta fortalecer las relaciones Sur-Sur con Brasil, Chile, Argentina y Venezuela, en apoyo de su estatus de gran potencia en Sudamérica. Además, el vicesecretario estadounidense de asuntos para el hemisferio este ha declarado que “la influencia de China en la región es mínima hoy en día. Estados Unidos seguirá observando el alcance de China en Latinoamérica del mismo modo que lo hace en el resto del

³⁴² He Li, “China’s Growing Interest in Latin America and Its Implication,” *The Journal of Strategic Studies*, p. 859.

mundo.”³⁴⁴

Al mismo tiempo, la competencia diplomática Taipei-Pekín en la política de una única China en América Central seguirá siendo un elemento significativo de las relaciones sinoamericanas. EEUU jugará a la carta de Taiwán en el desarrollo a largo plazo para equilibrar la presencia política y económica china porque esta última entablará relaciones más pragmáticas con los países latinoamericanos. A largo plazo, los países latinoamericanos aceptarán la política de una única China de Pekín debido al auge y crecimiento de la economía del país. En el nuevo triángulo relacional, Latinoamérica debe darse cuenta de las implicaciones económicas de China, que entrañan beneficios mutuos o competencia con EEUU. Por el momento, EEUU ha vuelto a implicarse en Latinoamérica para contener la sustitución del Consenso de Washington por el Consenso de Pekín en Sudamérica.

En el modelo de la *realpolitik* y de política de poder en relaciones internacionales, EEUU deberá considerar seriamente el Consenso de Pekín en las relaciones Sur-Sur que la ha convertido en una opción atractiva dada la ausencia temporal de EEUU en su participación económica y política en el continente americano. La creciente presencia de la República Popular China conllevará posibles tensiones o conflictos en Sudamérica por la futura adopción del capitalismo chino, poniendo en peligro la seguridad nacional estadounidense. Washington tendrá que suscribir más acuerdos de libre comercio con Brasil y Argentina para equilibrar el ascenso de la relación Sur-Sur y el empuje a la integración económica en el Hemisferio Occidental.

³⁴⁴ Kerry Dumbaugh y Mark P. Sullivan, “China’s Growing Interests in Latin America,” *CRS Report for Congress*, RS22119, 20 de abril de 2005, p. 6. <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RS22119.pdf>.

9. Evaluación General

El modelo chino se centra en el incremento de exportaciones e importaciones de materias primas y recursos naturales entre ambas regiones a través de empresas estatales. El modelo de EEUU y UE, negocia en un plano de igualdad, de Estado a Estado. Sin embargo, aunque el modelo chino podría parecer que actúa del mismo modo, puesto que también hace negociaciones de Estado a Estado, pone mucha más presión para que el resultado final favorezca la posición de sus empresas estatales. China está desarrollando una nueva estrategia consistente en crear nuevos lazos comerciales mediante un aumento en el comercio bilateral en la región, aprovechando el contexto de la integración latinoamericana.

El modelo chino se basa en firmar TLC con los países que le pueden ofrecer recursos naturales y materias primarias, utilizando las compañías estatales, favoreciendo sus inversiones en estos países para obtener beneficios y así poder reafirmar su propio desarrollo económico. Comparado con el modelo estadounidense y el modelo europeo, el modelo chino es una alternativa interesante a corto plazo, puesto que supone obtener grandes cantidades de inversión extranjera directa. China basa su aumento de poder en la región en esta gran capacidad de inversión, y por tanto no tiene la necesidad de asociarse con EEUU y la UE. El modelo chino, centrado en áreas específicas, como materias primas y recursos energéticos, y dada su capacidad negociadora, suele firmar los tratados mucho más rápidamente que EEUU o la UE.

Al entrar a formar parte del proceso de integración latinoamericana en la economía global, el modelo chino ha creado nuevas alternativas, puesto que no comparte el objetivo de EEUU y la UE de fomentar del libre mercado en el contexto

de la globalización, y establece nuevas normas del juego. Complicando mucho más el proceso de integración en la economía global, dada la asimetría que ha generado su capacidad de inversión y negociación, lo cual por otra parte se ha visto empeorado por el debilitamiento de EEUU y UE dada la crisis financiera.

China tiene objetivos claros de inversiones bilaterales con los Estados en América Latina para satisfacer sus necesidades energéticas y materias primas, sin buscar una asociación más profunda. Puede suponer por tanto una gran amenaza, puesto que es un solo país, a diferencia de la UE, con gran capacidad económica y que se halla en una situación de auge de poder – a diferencia de EEUU. Por tanto puede ser vista por los socios latinoamericanos, como una opción más atractiva que EEUU dados los condicionantes históricos y el desplazamiento del núcleo de las relaciones internacionales hacia Asia-Pacífico.

En el contexto de la integración económica en la era de la globalización, China es el nuevo actor que atrae los flujos capitales internacionales, ofrece inversión extranjera directa, fomenta el desarrollo del libre comercio de materias primas en las que se basa su crecimiento económico y político, habiendo conseguido ser un actor protagonista a nivel global. Esta globalización económica³⁴⁵ ha incrementado su dependencia hacia el libre comercio e inversión en materias primas y productos

³⁴⁵ Sobre el concepto de globalización económica consideramos adecuada la reflexión de Gao Shangquan: “economic globalization refers to the increasing interdependence of world economies as a result of the growing scale of cross-border trade of commodities and services, flow of international capital and wide and rapid spread of technologies. It reflects the continuing expansion and mutual integration of market frontiers, and is an irreversible trend for the economic development in the whole world at the turn of the millennium”. En Gao Shangquan, “Economic Globalization: Trends, Risks and Risk Prevention,” CDP Background Paper No. 1, UN Economic and Social Affairs, http://www.un.org/esa/analysis/devplan/cdpbackgroundpapers/bp2000_1shangquan.pdf.

básicos, que basan ideología de nacionalista³⁴⁶ para proteger sus intereses nacionales en la economía mundial.

El presidente Hu Jintao y el Premier Wen Jiabao han perseguido activamente, como estrategias principales, la seguridad cooperativa, la cooperación económica con ganancias mutuas y, de forma paulatina, un acercamiento multilateral en su política exterior³⁴⁷ llevada a cabo teniendo en cuenta a otros Estados y reduciendo el miedo que produce el rápido crecimiento de poder material de China. Por ejemplo, América Latina es una zona beneficiosa, puesto que acepta su estrategia nacional de política exterior y, a su vez puede ver cumplidos sus objetivos desarrollados en el documento oficial *Policy Paper on Latin America and the Caribbean*. Por estos motivos, América Latina está en condiciones de aceptar el sistema multilateral de libre comercio para poder integrarse en el sistema económico global.

En el contexto del Nuevo Regionalismo, China es un actor principal que influye rápidamente en la integración latinoamericana una vez que los países han profundizado la liberalización amplia de mercados con actores externos, a través de los tratados de libre comercio, en la economía global en siglo XXI. En América Latina, China sólo negocia TLCs con los países donde ofrecen materias primas por sus intereses económicos. Además, los TLCs del modelo chino no promueven los establecimientos de normas estables y transparentes en la integración latinoamericana. Por ejemplo, China-Chile es un TLC, pero no promueve la liberalización de bienes, servicios y el movimiento libre de capital y trabajo en América Latina. Además los

³⁴⁶ Yue Jianyong, "The United States and China in the Age of Globalization," *Chinese Political Science*, 27 July 2003,

http://www.uscc.gov/researchpapers/2004/04_05_12editedusandchinaglobalization.htm.

³⁴⁷ Yong Deng y Thomas G. Moore, "China Views Globalization: Toward a New Great-Power Politics?," *The Washington Quarterly*, Vol. 27, No.3 (Summer 2004), pp.117-118.

acuerdos comerciales entre China, Argentina y Brasil son tratados sin normas convergentes dirigidos a una integración intrarregional y extrarregional en América Latina.

A escala global, la política exterior de China ha influido directamente en la expansión del mercado latinoamericano mediante la compra de materias primas en esta región por parte de empresas estatales de China. Asimismo, el modelo chino no adopta la característica de protagonismo empresarial del Nuevo Regionalismo en América Latina y las compañías estatales no son sectores privados que apoyen la profundización de la integración latinoamericana en la economía global. Las empresas estatales del modelo chino no han tendido acuerdos ni han participado de otros modelos y tratados como los que ya tenían EEUU y la UE, por lo que China, en cierto sentido, no tiene un papel protagonista en el proceso de integración regional en Latinoamérica.

Aunque China ha realizado una gran cantidad de inversión extranjera directa, se ha limitado a la compra de materias primas como único intercambio comercial mediante sus empresas estatales. Al mismo tiempo, el modelo chino constituye un centro comercial unilateral que no facilitaría la ampliación de libre comercio en el sistema mundial. Al comparar los TLCs de EEUU y la UE en América Latina, los TLCs de China todavía no son consistentes con los principios de la Organización Mundial del Comercio ya que no van más allá del plano bilateral favoreciendo la interdependencia en la economía global.

El modelo chino lleva a cabo la estrategia nacional en la que ambos ganan (*win-win strategy*), en el cual China es el centro para los países latinoamericanos,

ofreciendo inversión extranjera directa a cambio de materias primas y recursos energéticos que cubran en parte la demanda de su mercado interno. Por eso el modelo chino favorece el comercio bilateral, para aumentar la exportación e importación entre ambas regiones, puesto que tiene necesidades internas para estimular la economía nacional que necesita cubrir y estos países son un buen mercado. Es evidente, por tanto, que el modelo chino tiene intereses comerciales para satisfacer su demanda nacional y por este motivo, apoya el proceso de integración de América Latina en la económica global, vía la economía china.

En la actualidad, América Latina tiene varios modelos, modelo estadounidense, modelo europeo y modelo chino para integrarse en la economía global, que suponen distintos beneficios e inconvenientes cada uno de ellos. Cada uno de los países de la región debe sopesar estos beneficios e inconvenientes y elegir una de estas alternativas.

A mi juicio, la inversión extranjera directa del modelo chino es un factor importante para aumentar el crecimiento económico de los países latinoamericanos en la integración económica global a corto plazo, pero implica también desafíos y generará un debilitamiento a largo plazo, puesto que estos países serán dependientes del comercio con China, sin haber logrado desarrollar un papel independiente y autónomo en el mercado global.

Sin embargo, la actuación china también reporta beneficios a los países latinoamericanos. En la actualidad, las inversiones chinas realizados por las compañías estatales en América Latina, ofrecen un modelo alternativo, y por tanto otras oportunidades si estos países deciden no aceptar las inversiones de EEUU y la

UE. Gracias a la inversión extranjera directa de China, los países latinoamericanos no han sufrido grandes impactos por la crisis financiera global y la crisis de deuda nacional de los países de la UE, y han podido mantener el crecimiento de su PIB. Además, los países latinoamericanos ahora no tienen gran preocupación por su deuda externa y tiene un mercado potente, capaz de absorber la demanda externa de sus materias primas y recursos energéticos.

CONCLUSIÓN

Al analizar las tendencias del proceso de integración económica en el siglo XXI, vemos que esta región continua desarrollando su proceso intrarregional, no obstante la novedad es haber incluido un proceso extrarregional, con EEUU, UE y China, el cual le está ayudando a integrarse en la economía mundial. Por una parte, los países latinoamericanos crearon la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) en 2004, la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) en 2008 y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) en 2010 que han constituido la base del proceso de integración económica intrarregional. Estos bloques comerciales son la piedra angular y base necesaria para poder desarrollar un proceso de integración extrarregional a posteriori, y promover el libre comercio en el continente americano. Todos estos bloques comerciales, van intrínsecamente relacionados al proceso de integración económica, puesto que son requisito previo y necesario para poder alcanzar el objetivo de la integración latinoamericana.

Por otra parte, al finalizar la ronda de Uruguay, centrada en la negociación de la política arancelaria y la liberalización del mercado a nivel mundial, la integración latinoamericana se ha abierto hacia los actores externos para integrarse en la economía mundial. Los países latinoamericanos han empezado a negociar los TLCs con sus socios tradicionales, EEUU y la UE, con el objetivo de obtener mayor cantidad de inversión extranjera directa, fortaleciendo el modelo del libre mercado.

En la actualidad, la inversión extranjera directa de China es un elemento decisivo en el proceso de integración latinoamericana, puesto que se ha duplicado en el área de exportación de materias primas y recursos naturales. Hasta la fecha, los países

latinoamericanos han llevado a cabo estas negociaciones con EEUU, la UE y China, sin embargo considera que estos se ampliarán a otros Estados del continente asiático que tienen gran potencial y mucho que ofrecer al proceso de integración latinoamericana en el contexto de las relaciones internacionales.

Uno de los objetivos alcanzados por América Latina, ha sido lograr integrarse al sistema económico mundial al abrir las puertas de su mercado intrarregional a actores externos. Según lo expuesto anteriormente con respecto a los bloques comerciales que se han creado a nivel intrarregional, cabe decir que estos resultarán útiles y eficaces en el proceso de integración a nivel mundial, siempre y cuando no haya sido creado únicamente como contraposición a una “injerencia extranjera,” y haga que se sientan parte activa en su proceso de integración. Esta apertura económica y comercial, así como el desarrollo del nivel de vida y económico de estos países, se va a mantener estable, dado el interés que suscita en los actores que se han involucrado -EEUU, la UE y China- y a la gran cantidad de inversión extranjera directa que aportan.

Los actores externos tradicionales fueron EEUU y la UE, que sustentaban un determinado modelo de integración. No obstante, ahora China es un actor importante que además sustenta otro tipo de modelo distinto en el proceso de la integración latinoamericana en la economía global. EEUU y la UE firmaron los TLCs desde una perspectiva práctica y empresarial, con el objetivo prioritario de ampliar su mercado extranjero y aumentar así sus exportaciones a los países socios. Ellos establecieron las normas que rigen este modelo de libre mercado, invirtiendo cuantiosas sumas que lograron acelerar el proceso de integración económica en Latinoamérica. Sin embargo, el modelo chino no sigue esta regla práctica y se basa en factores ideológicos, políticos y de interés nacional, los cuales hacen que no sigan estas normas

establecidas anteriormente por los otros socios.

Por tanto, el modelo chino es un modelo alternativo que no sigue la senda establecida por EEUU y la UE y rompe la dinámica de integración que ha tenido lugar en las últimas décadas. Es cierto que el modelo chino puede resultar interesante a corto plazo, dadas las ventajas de financiación y la subida del precio de las materias primas, sin embargo, a mi juicio, las aportaciones del modelo europeo y norteamericano, aunque lleven más tiempo, pueden ser más sólidas y estables a largo plazo. En efecto, el modelo estadounidense y europeo consiste en la liberalización amplia de los mercados de bienes y servicios, impulsando la adopción de los principios de la Organización Mundial del Comercio en los países con los que se establecen acuerdos de libre comercio.

En mi opinión, China va a ir afianzando su papel de consumidor en los próximos años en todo el subcontinente americano. Esto puede tener graves repercusiones para estos países, como la subida de precios indiscriminada de las materias primas, puesto que China no es un actor que cumpla las reglas del mercado en el proceso de la integración latinoamericana.

Podemos ver reflejado en el modelo chino una clara asimetría de poder en las negociaciones. El gigante chino aprovecha esta situación desigual, tanto económica como política, a nivel internacional, para ver satisfechas sus demandas y no dar lugar a replicas en las negociaciones. La estrategia china es clara y directa: necesitan recursos naturales y energéticos y a cambio de ello están dispuestos a pagar grandes sumas de dinero, sin embargo no están interesados en desarrollar vínculos estrechos o de responsabilidad moral hacia estos países latinoamericanos en el sistema mundial.

A diferencia de EEUU o UE, China negocia con los países latinoamericanos siendo consciente de su ventaja y su poder de negociación y aprovechándola al máximo, sin ofrecer a cambio a estos países compromisos políticos o sociales que contribuyan al desarrollo de estos países.

Los países latinoamericanos, por otro lado, se hallan ante una difícil situación en la cual deben elegir entre diferentes modelos que les reportan distintos beneficios y en plazos de tiempo distintos, lo cual hace que en muchas ocasiones den primacía a las negociaciones chinas tentados por las grandes sumas de capital, sin tener en cuenta las desventajas a largo plazo de estas negociaciones.

Según nuestra investigación, el modelo chino fija abiertamente su aportación a la integración latinoamericana en base a los recursos naturales que tengan los Estados, siendo por tanto selectivo y excluyente en América Latina. Sin embargo, el modelo estadounidense y el modelo europeo, tienen una visión integradora, que opta por desarrollar un mercado global fuerte en la región que pueda lograr mayores beneficios, que luego sean redistribuidos de manera equitativa en la integración latinoamericana.

En otras palabras, podríamos decir que el modelo de EEUU o UE tiene intereses económicos que quiere ver realizados, pero esto no quita que traten de ayudarles en su proceso de integración en la economía mundial y de desarrollo interno, y por tanto no se aprovechen completamente de su posición de ventaja. Por el contrario, el gobierno chino es consciente de esta asimetría y no duda en sacar partido de ella, viendo cubiertas sus necesidades y para más ironía a muy buen precio.

A mi juicio, el futuro de la integración latinoamericana en la economía global vendrá dictado desde el “Consenso de Pekín,” el cual intentará establecer que el proceso de desarrollo económico y de integración esté únicamente enfocado a satisfacer las demandas chinas. Este consenso, dada la estrategia de la política exterior de China hacia América Latina, no busca coexistir con los modelos preexistentes de integración, sino implantar su propio modelo en el proceso de la integración económica. El gobierno chino únicamente quiere ver satisfechas sus demandas de consumo, y para ello establecerá relaciones bilaterales directas con aquellos países que puedan satisfacerlas impactando así en el proceso de la integración latinoamericana. El modelo chino se guía por principios prácticos y realistas, siendo plenamente consciente de las desigualdades económicas, sociales y políticas existentes en los países de la región; no pretende suavizarlos y alcanzar un equilibrio regional, sino simplemente alcanzar sus objetivos y satisfacer sus necesidades.

Por el contrario, el modelo estadounidense basa su apoyo a la integración en una estrategia que viene desarrollando desde el final de la segunda guerra mundial, es decir, llevar a todos los países el modelo democrático occidental y la economía de mercado capitalista, la cual ellos representan y protagonizan. Al mismo tiempo, la política comercial basada en TLC ha fomentado el libre comercio en la región, que a su vez ha favorecido el flujo de inversión extranjera directa y ha eliminado paulatinamente las barreras arancelarias de exportación, las cuales reportan beneficios mutuos a Washington y América Latina.

Por último, el modelo europeo, apoya la integración latinoamericana en la economía global, basándose en una estrategia de *global player* a través de *soft power* a largo plazo, es decir apoyar sus estructuras económicas, sociales y políticas y el

desarrollo de los derechos humanos, puesto que al reducir las desigualdades de la comunidad internacional, alcanzaremos un sistema más seguro. Esto se basa en la idea de que la pobreza y la desigualdad, así como el descontento social de estos países, puede desencadenar inestabilidades y crisis, por tanto es mejor prevenirlas fomentando su desarrollo multinivel.

A continuación realizaré una panorámica de los escenarios actuales y futuros de la integración regional, las reformas políticas y desarrollo económico en América Latina respecto a los objetivos y las hipótesis mencionadas, desde finales del siglo XX hasta la primera década del siglo XXI.

Desde la resolución de la crisis financiera internacional en 2009, los países latinoamericanos han tomado la iniciativa de lanzar una nueva ola de acuerdos de libre comercio con EEUU y la UE en el contexto de las relaciones internacionales, además de buscar fomentar los intercambios con China en el contexto de las relaciones internacionales.

Tal y como se ha descrito en el primer objetivo, este Nuevo Regionalismo había sido propiciado por los mismos países latinoamericanos impulsando sus propios acuerdos comerciales regionales con países vecinos, así también como expandiendo la cooperación económica con socios situados fuera de la región, que han apoyado la profundización en la integración económica. Además, la nueva integración latinoamericana es un modelo alternativo viable que facilitaría la cooperación con los países situados fuera de su región para ganar independencia económica, ya que favorece los flujos de inversiones extranjeras, mejorando así las reformas políticas en curso, consolidando de esta forma la seguridad económica entre los Estados en el

contexto de las relaciones internacionales.

El segundo objetivo es de especial relevancia, el aumento destacado de los intercambios comerciales de la región con el resto de actores globales, al igual que el significativo aumento del porcentaje del comercio en la región con sus socios europeos, estadounidenses y chinos. Como resultado de la firma de los acuerdos de libre comercio con EEUU y la UE y, tras recibir cuantiosas inversiones chinas, la integración latinoamericana ha sufrido una gran transformación regional que la ha llevado a incorporarse al sistema mundial y a combinar el desarrollo nacional junto con la ayuda económica prestada por economías avanzadas dentro del contexto de la globalización.

Gracias a la firma de acuerdos de libre comercio entre EEUU y América Latina, Latinoamérica se ha convertido en el socio comercial de más rápido crecimiento y la región creció un 82% en el comercio total, si bien el investigador de EEUU, J. Hornbeck, ha observado que los países latinoamericanos, a excepción de México, representan el 8.3% del comercio estadounidense en 2009. Para abordar esa asimetría comercial, los países latinoamericanos han empezado a profundizar en la apertura del mercado mediante acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y la UE y han extendido esta apertura a China y otras regiones reportándoles notables ventajas, de forma especial en el caso de China, al aliviar el tradicional peso de la deuda exterior en sus economías.

El tercer objetivo es conciliar los intereses de ambas partes en materia económica. La integración económica latinoamericana ha marcado el nuevo proceso de reemergencia económica de la región. La integración regional de América Latina

dependió notablemente de las medidas emprendidas por los países de la región para gestionar acuerdos comerciales con EEUU, la UE y China. América Latina ya tiene experiencia en el modelo adecuado de integración económica panamericano, impulsado por reformas de mercado, firma de acuerdos de libre comercio y recepción de inversión extranjera directa de grandes socios comerciales. En la primera década del siglo XXI, los tres modelos se han mostrado compatibles con el proceso de integración económica de América Latina porque han generado grandes sumas en inversión extranjera directa, además de la creación de mercados de libre comercio pasando de una perspectiva intrarregional a otra extrarregional centrada en el continente americano y el modelo chino ha permitido superar los problemas de la deuda de diversos Estados latinoamericanos. Al mismo tiempo, gracias a su gran cantidad de inversiones a través de inversión extranjera directa ha logrado alejar del panorama previsible una crisis de deuda, lo cual puede constituir un peligro para los países latinoamericanos, puesto que si el gobierno chino decide no continuar con esos flujos de inversión extranjera directa, podría causar una crisis de deuda para la cual no estarían preparados.

Partiendo de la primera hipótesis según la cual el Nuevo Regionalismo es el fundamento teórico que ha posibilitado la integración primeramente regional, para posteriormente lograr la inclusión al sistema económico mundial, debemos señalar que a tales efectos ya desde principios de los noventa, Latinoamérica suscribió acuerdos de libre comercio como una herramienta económica para impulsar la reforma de la política económica que finalizaría con la integración interregional. Tras el regionalismo abierto establecido a través de Comisión Económica para América Latina y el Caribe y la posterior aparición de la Organización Mundial del Comercio, América Latina se planteó profundizar y ampliar los acuerdos de libre comercio en

apoyo a la integración económica entre los Estados y los grupos comerciales en América.

Las ideas que circulaban sobre la integración económica en América Latina, a finales de los años noventa, han transformado las condiciones y premisas de los proyectos estratégicos para poder enfrentarse al desafío que representa el desarrollo económico a nivel global. En un primer momento, la integración regional de América Latina adoptó el modelo de industrialización por sustitución de importaciones que favoreció el proteccionismo de la industria y apoyó la creación de bloques comerciales a escala regional para profundizar la integración regional y eliminar las barreras económicas en América Latina. Posteriormente, esta primera política económica regionalista pasó a dar un mayor protagonismo al Estado que dirigió y promovió políticas de desarrollo y que evaluó el desarrollo de la industrialización sustentado en la apertura del mercado dentro del proceso de integración latinoamericana a nivel global.

En la siguiente etapa, el Nuevo Regionalismo estuvo fuertemente condicionado por la globalización, el cambio de actitud de los Estados en relación a la integración económica regional y la recepción de inversión extranjera en América Latina. De hecho, el proteccionismo que caracterizaba al modelo de industrialización por sustitución de importaciones y la idea del desarrollo estatocéntrico en la integración regional fracasaron a la hora de proyectar una estrategia global de desarrollo en el proceso de integración regional en América Latina.

Debemos tener en cuenta que en la última etapa, el Nuevo Regionalismo viene condicionado por la política de China. Esta política choca con la que se ha venido

desarrollando en las últimas décadas, en las cuales habían cobrado especial importancia los actores no estatales poniendo especial énfasis en apoyar en desarrollo económico, social y político. Sin embargo como hemos visto el modelo chino choca con esta estrategia, y ha ido imponiendo nuevas reglas de juego en el proceso de integración, actuando principalmente a través de actores estatales que siguen la estrategia marcada desde el gobierno, y, consecuentemente, no siguiendo las orientaciones del Nuevo Regionalismo.

Desde el punto de vista teórico del Nuevo Regionalismo, los países deberían abandonar la idea estatocéntrica porque ahora el Estado no es el único actor en el contexto de las relaciones internacionales. En los últimos años se ha comenzado a adoptar el concepto de Estados regionales como nuevas entidades políticas en el sistema mundial que favorecen las relaciones bilaterales, multilaterales y la integración económica en el continente americano. Ésa es la razón por la que los países se muestran tan agresivos en la estructuración de las relaciones económicas en el sistema mundial en la era de la globalización. Por ejemplo, los Estados Unidos firman acuerdos con los países de Centroamérica, y la Unión Europea vuelve a negociar el acuerdo bilateral con MERCOSUR en América Latina. Del tal forma que los grupos comerciales de América Latina lleguen a ser un elemento principal en el proceso de integración económica y así negociar fácilmente con los países situados fuera de su región.

Además de la nueva perspectiva de la integración económica latinoamericana, el Estado debe adoptar una política de apertura a los mercados y apoyo a la dinámica económica porque dichas estrategias han fomentado la profundización del proceso de integración latinoamericana. Aunque la integración económica de América Latina ha

hecho progresos, los Estados admiten no haber interferido en la estrategia comercial por medios políticos en el contexto del libre comercio en los años anteriores a 2010.

Tal y como planteo en la segunda hipótesis existen tres tipos de modelos sobre los que Latinoamérica ha fundamentado sus relaciones con los que son sus tres principales socios comerciales. Estos son: el modelo estadounidense de *hub-and-spoke*, el interregionalismo europeo y el modelo chino que sigue un esquema de acuerdos preferenciales y de inversiones de las compañías estatales, que a su vez se ha marcado un auge a corto plazo de la inversión extranjera directa, cuyo fin es garantizar exportaciones e importaciones de productos, siendo China el centro de la demanda de materias primas a los países latinoamericanos a largo plazo.

Desde un punto de vista económico en el proceso de la integración económica, la economía política de América Latina ha creado un mercado abierto a los inversores extranjeros y apoyado la inversión extranjera directa en el mercado nacional. EEUU, la UE y China han sido importantes actores que han empujado a Latinoamérica a abrir sus fronteras, eliminar aranceles y suprimir las aduanas para facilitar las inversiones extranjeras y su integración en la economía mundial.

En la tercera hipótesis, los tres modelos planteados cumplen con los compromisos de la política económica en coordinación con los países firmantes de los acuerdos junto con América Latina, que a su vez cuenta con muchos proyectos de desarrollo económico e inversiones por parte de actores políticos de fuera de la región, que de esta forma promueven la integración regional en el sistema mundial. A pesar de que el modelo estadounidense presenta un modelo de comercio asimétrico, los países latinoamericanos podrían aumentar el crecimiento de la economía y al mismo

tiempo transformar sus sistemas políticos. El modelo europeo presenta otro tipo de características: la UE se centra en las relación multilaterales para sentar las bases del diálogo político, desarrollo de libre comercio, derechos humanos y los cambios sociales. Cuando la UE presentó sus aspiraciones de convertirse en un actor global, lanzó una estrategia tendente a promover el comercio a escala global y la apertura de los mercados para mejorar la relación entre UE-América Latina. Por su parte, China ha implementado su política exterior a través de las inversiones realizadas por parte de compañías estatales en los países latinoamericanos que ha motivado el auge económico de China en esta región. Los modelos de EEUU y la UE se apoyan fundamentalmente en la transformación política y económica, pero el modelo chino no cuenta con un sustrato normativo que se refleje en el proceso de integración latinoamericana en la actualidad.

De esta forma, EEUU lanzó la integración económica multilateral con México y Canadá en 1995, pero fracasó a la hora de completar otra gran integración económica, el Área de Libre Comercio de las Américas, con todos los treinta y cuatro países del Hemisferio Occidental. A partir del fracaso estadounidense y el estancamiento del libre comercio multilateral, Latinoamérica adoptó un nuevo enfoque de integración económica con acuerdos bilaterales de libre comercio para impulsar el desarrollo y apertura al mercado e interactuado entre sí para estimular el crecimiento económico y atraer inversión extranjera directa en la primera década del siglo XXI.

La Administración Bush desarrolló una plataforma de acuerdos bilaterales de libre comercio con un plan estratégico y de seguridad nacional que reforzó su relación con los países centroamericanos, constituyendo asociaciones estratégicas con los países sudamericanos gracias al acuerdo de libre comercio entre país avanzado y país

en vías de desarrollo (Norte-Sur) y colaboraciones con las iniciativas de grupos de Estados, adoptando conceptos del Nuevo Regionalismo en su aproximación a América Latina.

Tras los atentados del 11-S, la Administración Bush se centró en la política internacional anti-terrorista y otorgó a sus aliados extranjeros unas posiciones ventajosas para negociar acuerdos de libre comercio en apoyo a su política extranjera con fines políticos, económicos y de seguridad nacional. En aquellas fechas, la política de acuerdos de libre comercio de EEUU comenzó a enfatizar sus intereses políticos y económicos, ampliando la seguridad nacional y el apoyo a los intereses de sus empresas multinacionales al mercado internacional.

El gobierno Bush implantó una estrategia comercial unilateral para la negociación de acuerdos de libre comercio con la finalidad de fomentar una política comercial de liberalización competitiva con los países de América Latina. En primer lugar, EEUU quería establecer una plataforma de acuerdos de libre comercio, suscribiendo acuerdos bilaterales radiales con los países de Latinoamérica. Se trata de un modelo asimétrico, el sistema *hub-and-spoke*, porque EEUU obtendría mayores beneficios económicos de los acuerdos de libre comercio que cualquiera de los países de América Latina.

Además, Washington ha firmado acuerdos de libre comercio con pequeños países en desarrollo como Singapur o Chile, definidos como economías abiertas con aranceles bajos o escasas barreras al comercio para impulsar las exportaciones y mejorar el crecimiento de la economía estadounidense. El acuerdo de libre comercio EEUU-Chile supone un trato preferencial con un país abierto y democrático, y el país

sudamericano se convirtió en centro radial y sirvió de ejemplo para otros países sudamericanos.

Para el establecimiento de la cooperación con países centroamericanos, el tratado de libre comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América ha impulsado anualmente el crecimiento de las exportaciones a EEUU y creado otro centro radial en América Latina. Asimismo, el acuerdo de libre comercio liberal ha empujado el desarrollo de las industrias básicas de los países de Centroamérica en competencia con la presencia económica china en la misma región.

En segundo lugar, tras los atentados terroristas, el gobierno Bush trató de reforzar los vínculos con sus aliados en busca del apoyo de la postura estadounidense contra el terrorismo, lanzando acuerdos de libre comercio con motivaciones políticas en el contexto de las relaciones internacionales. Washington firmó acuerdos de libre comercio con Chile y los países de América Central que avivaron el crecimiento de las exportaciones y así EEUU mantuvo la hegemonía económica en Latinoamérica. Dentro de la política de asuntos de seguridad internacional de la Administración Obama, la Casa Blanca ha prestado atención a determinados países de América Latina. Su gobierno ha lanzado una política multilateral basada en una filosofía pragmática de cara a las relaciones con los países de Latinoamérica, que ha sido presentado como un socio económico estratégico, capaz de promover la democracia estadounidense y apoyar su política de seguridad.

En último lugar, el presidente Obama se centra en los valores democráticos, el comercio y la igualdad social en su política exterior con Chile, Brasil, Venezuela y Cuba ahora. Desde la crisis financiera en EEUU, Washington ha vuelto a negociar

acuerdos comerciales bilaterales con Brasil que supusieron más oportunidades y puesto de trabajo y estimularon el crecimiento económico. Sin embargo, el gobierno Obama ubicaría a Latinoamérica en un segundo lugar en la agenda de asuntos exteriores de EEUU porque el país necesitaba abordar la crisis económica, la retirada de Irak en 2011 y la crisis nuclear en Irán en el sistema mundial.

Dada la menor atención de EEUU a Latinoamérica, la UE hizo gala de sus estrategias políticas, económicas y sociales en apoyo a la integración latinoamericana. Con un papel considerable en la escena global, la UE presenta una estrategia específica, *EU Global Player*, más flexible en el diálogo político biregional de las cumbres entre UE-América Latina y los acuerdos de asociación estratégica bilaterales para consolidar las relaciones entre ambas regiones en el contexto de las relaciones internacionales.

Respecto al plan estratégico de *Global Player* de la UE, la UE seguía queriendo ser un gran socio comercial y donante importante de ayuda extranjera en la integración latinoamericana en el siglo XXI. Tendrá que repensar un eje fundamental de la estrategia de asociación estratégica e interregionalismo para adoptarse a las nuevas realidades de América Latina, ya que la integración económica de esta última ha cambiado desde los años noventa. Reforzar el diálogo político en las cumbres y promocionar los acuerdos bilaterales de comercio es fundamental para que la UE mejore su relación con los países de Latinoamérica. Las cumbres del diálogo político es un mecanismo importante que favoreció la cooperación multilateral y el desarrollo de agenda bilateral entre la UE y América Latina.

Teniendo en cuenta las relaciones birregionales entre la UE y América Latina, la UE ha ido obteniendo progresivamente grandes logros tanto políticos como económicos en las cumbres celebradas, cuyos participantes, en especial España y Portugal, han contribuido a promover las buenas relaciones bilaterales entre ambas regiones. Con el fin de afianzar el papel de potencia mundial de la UE en la era de la globalización, la UE ha impulsado no solo las negociaciones para la firma de acuerdos bilaterales comerciales, sino también el aumento de las exportaciones a países de América Latina.

Por su parte, la UE ha de elaborar una nueva estrategia en las negociaciones comerciales con MERCOSUR y América Central, y culminar una implementación efectiva de la colaboración estratégica birregional. En la actualidad, el libre comercio es el factor decisivo de las relaciones de UE-Latinoamérica que ha constituido una auténtica y nueva asociación en la era de la globalización. La UE ha negociado con otros países latinoamericanos a nivel bilateral para lograr una cooperación paralela, suscribiendo un acuerdo de libre comercio de cuarta generación con las características propias del OCM-*Plus* en apoyo del libre comercio en la economía mundial.

Al mismo tiempo, se derivan efectos negativos de las relaciones UE-Latinoamérica, porque EEUU se ha esforzado en debilitar los intereses europeos en la región. Por una parte, en las cumbres celebradas entre la UE y los países latinoamericanos, la UE desarrolló la herramienta del diálogo político para mejorar sus relaciones con estos países. Al finalizar estas cumbres, la UE y los países latinoamericanos publicaron sus declaraciones conjuntas, las cuales tienen carácter general y no llegan a examinar en profundidad las consecuencias que tienen sus decisiones políticas en el proceso de integración regional en el sistema mundial. Esta

estrategia política de la UE ralentiza el proceso de integración de la región latinoamericana en el sistema global, dada su abstracción. La UE necesita una nueva política estratégica, que soporte sus intereses económicos y políticos como actor global y mejore las relaciones con la región latinoamericana.

Por otra parte, ha quedado muy claro que la UE mejoró sus relaciones con algunos países y subregiones de América Latina cuando EEUU tomó medidas para firmar acuerdos bilaterales de libre comercio, por ejemplo con México, Chile, América Central, MERCOSUR, Perú y Colombia. La UE debe seguir la política económica de EEUU en sus TLCs puesto que es también su objetivo mejorar las relaciones transatlánticas. La UE ha firmado TLCs con países, que a su vez tienen TLCs con EEUU, para ayudarles a ser más independientes y autónomos en el sistema económico mundial.

Al mismo tiempo, el mercado latinoamericano estará por tanto más receptivo ante inversores extranjeros. LA UE debe buscar un equilibrio en sus relaciones con aquellos países que a su vez mantienen acuerdos con EEUU. En la actualidad la UE debe hacer frente a sus dos competidores que le llevan ventaja, EEUU y China. La UE debe cambiar su estrategia reactiva hacia una más proactiva, tomando la iniciativa en aquellos países donde sus competidores todavía no tienen ventaja. La UE debe plantearse objetivos estratégicos claros para entablar una colaboración genuina con un enfoque birregional y bilateral que favorezca la relación de la UE y América Latina.

En lo que respecta a la política exterior de China, ésta maneja una nueva estrategia incluyendo dentro de su poder potencial las políticas económicas. Al mismo tiempo, China pretende incrementar su presencia en los países en desarrollo ricos en

recursos naturales y materias primas de Latinoamérica. De hecho, la República Popular China ha ejercido verdaderamente de mejor socio comercial cuando estalló la crisis financiera estadounidense y la UE se encontró con varias crisis de la deuda soberana que dañaron la credibilidad de algunos de sus miembros. Después de entrar a formar parte de la Organización Mundial del Comercio 2001, China comenzó a expandir su presencia y dominio internacional a través de grandes inversiones en muchas regiones del globo, especialmente en América Latina, donde se encuentra su principal mercado exterior. Con respecto a su estrategia diplomática, China comenzó a tejer un entramado de relaciones con los más altos representantes políticos de los países de la zona. De esta forma se realizaron viajes de alto nivel, con los políticos de mayor rango así como por parte de los representantes y funcionarios más prominentes.

En la actualidad, el modelo chino es de *quid pro quo* en lo referente a la inversión extranjera directa de empresas estatales y la cooperación política en multitud de proyectos y se presenta como una gran potencia en las relaciones con América Latina. China firmó el tratado de libre comercio con Chile, un acuerdo de inversión extranjera directa a cambio de sus recursos naturales, lo que ha producido beneficios económicos para Chile. Al mismo tiempo, China ha reforzado sus vínculos económicos con Argentina y Brasil siguiendo un modelo político de economía de mercado en los acuerdos con estos dos países.

Además, las empresas estatales chinas Sinopec y China Petroleum han pasado a ser los principales inversores de Brasil y Venezuela. En mi opinión, la República Popular China tiene dos objetivos políticos: convertirse en líder global en la relación Sur-Sur y mantener su gran poder mediante un ascenso pacífico en América Latina en

el siglo XXI.

Desde una perspectiva analítica, la posición de China en Latinoamérica ha cambiado con los efectos de su auge económico en países como Chile, Argentina, Brasil, Venezuela y Colombia. China mantiene vínculos económicos con los países ricos en recursos naturales y materias primas y ha invertido un gran volumen de inversión extranjera directa en el continente americano. El gobierno chino se aprovecha del consumo de recursos primarios para el crecimiento de su propia economía en las relaciones bilaterales.

En el campo económico, el gobierno chino también ha permitido que las empresas estatales destinen una parte importante de inversión extranjera directa a países de Sudamérica ricos en petróleo. China persigue la posición de gran potencia con esas inversiones, estableciendo otro modelo Sur-Sur en América Latina. Aunque China es un importante socio comercial, América Latina debe examinar atentamente sus intenciones reales en cooperación económica y política dentro de las relaciones chinolatinoamericanas.

Los TLCs de China y estos países latinoamericanos se centran en la libre exportación e importación de materias primas entre ambas regiones, para finalmente inducir un desarrollo económico de los países en cuestión y así ayudarles a integrarse en el sistema económico mundial. China ha llevado a cabo su modelo de TLC a nivel regional con los países latinoamericanos para satisfacer sus necesidades de materias primas y recursos energéticos. La estrategia de China ha proyectado su demanda nacional hacia los países latinoamericanos, teniendo esto como consecuencia indirecta su introducción en el sistema económico mundial. El modelo chino busca posicionar a

China como un foco de inversión extranjera directa a través de compañías estatales cuyo fin es aumentar la importación de materias primas y de recursos energéticos desde los países latinoamericanos y consolidar la relación bilateral entre ambas regiones a largo plazo.

El modelo chino tiene más sentido a escala regional, puesto que sus relaciones con estos países son concretas y específicas, en torno a sectores primarios, y no busca desarrollar otros aspectos de la estructura económica o política. Sin embargo, para alcanzar la integración de estos países a escala mundial, el modelo chino no es el más adecuado puesto que resulta incompleto a estos efectos, al no preocuparse de llevar a cabo un desarrollo económico, político, social y tecnológico multinivel. Por otra parte, los TLCs del modelo chino en muchas ocasiones no cumplen las normativas establecidas por la OMC, lo cual puede suponer otro obstáculo a la integración global de estos países en la integración económica global.

A pesar de ello, Latinoamérica recibe de buen grado las inversiones chinas y se ha propuesto jugar una estrategia mutuamente beneficiosa en la determinación del desarrollo económico y las relaciones políticas entre la región y China. Los países latinoamericanos deben conocer el modelo económico de la demanda china que ha sostenido el equilibrio a corto plazo. Este modelo muestra una gran asimetría a causa del tipo de bienes que se importan de la región que vienen a ser principalmente recursos naturales. El fenómeno del “dragón que entra en la sala” que señalan los investigadores del centro Woodrow Wilson hace referencia al auge de la exportación de los países latinoamericanos al mercado chino o “aprovisionamiento de las industrias” que dependen de los recursos de Latinoamérica en el contexto del libre comercio.

El avance de la globalización y los elementos fundamentales del Nuevo Regionalismo han configurado un ámbito estratégico que ha estimulado el desarrollo de nueva ola del TLC en la integración económica de América Latina. Desde mi punto de vista, la integración latinoamericana llegó a un momento de incertidumbre adoptando el Nuevo Regionalismo como vinculación necesaria en el proceso de integración regional con el objetivo de conseguir la apertura de mercados y el desarrollo global de la región.

Los países latinoamericanos firman los TLCs de orientación Norte-Sur, cooperando con los Estados Unidos y la UE, países avanzados, que no se centraron únicamente en sus intereses, sino que se preocuparon de evaluar las condiciones de las infraestructuras industriales y la gestión de los recursos obtenidos por estos países. Es decir, estos dos modelos desmantelan el proteccionismo y acaban con la estrategia de desarrollo de sustitución de importaciones. Para ello apoyan la reducción de las barreras internas y desarrollan normas estables y transparentes con los socios en el mercado latinoamericano.

Para acometer la nueva estrategia de la integración económica y el concepto acuñado por la Comisión Económica para América Latina de “regionalismo abierto,” la integración latinoamericana ha promovido un modelo de mercado abierto al comercio internacional y la entrada flexible de nuevos socios extrarregionales a los TLCs. En el contexto de la reciente integración económica en América Latina, se suscribieron unos acuerdos comerciales, bien entre Estados, un grupo de Estados, un Estado con un bloque comercial y un bloque comercial con otro bloque de la misma región.

Esta integración abierta de América Latina ha derivado en el TLC con EEUU, la UE, China y los países desarrollados, además de haber avanzado los ya existentes Norte-Sur y Sur-Sur en el sistema mundial. Para terminar, huelga decir que América Latina debe perseguir y construir un nuevo modelo de integración económica mediante acuerdos bilaterales de libre comercio que sea coherente con el sistema multilateral de libre comercio y disfrutar de una economía interdependiente con la economía internacional.

APÉNDICE: PLANTEAMIENTO TEÓRICO DEL NUEVO REGIONALISMO, EVOLUCIÓN Y SU IMPACTO EN AMÉRICA LATINA

1. Nuevo Regionalismo y Orden Internacional: Análisis de UN/WIDER

Desde el proyecto de *United Nations University World Institute for Development Economics Research*³⁴⁸ (UN/WIDER), Björn Hettne, András Inotai y Osvaldo Sunkel, completaron el proyecto de la integración regional en el sistema mundial y publicaron cinco volúmenes: *Globalism and the New Regionalism* (Volumen 1), *National Perspectives on the New Regionalism in the North* (Volumen 2), *National Perspectives on the New Regionalism in the South* (Volumen 3), *The New Regionalism and the Future of Security and Development* (Volumen 4) y *Comparing Regionalisms: Implications for Global Development* (Volumen 5). Los libros presentan las relaciones del Nuevo Regionalismo y el orden Internacional que existe en el nuevo panorama en el contexto de las relaciones internacionales.

En el libro *Globalism and the New Regionalism*, se exponen las características del Nuevo Regionalismo que son las siguientes:³⁴⁹

1. El Nuevo Regionalismo se ha formado gracias al sistema de la política multipolar del mundo.
2. El Nuevo Regionalismo ha creado un proceso de integración en el que los países y otras organizaciones no gubernamentales tienen un papel importante.

³⁴⁸ World Institute for Development Economics Research es una parte de la Universidad de las Naciones Unidas donde fundó en el año de 1984 en Finlandia. Se centra en las investigaciones de la paz y el proyecto del desarrollo en el sistema mundial.

³⁴⁹ Björn Hettne, András Inotai y Osvaldo Sunkel, *Globalism and the New Regionalism, op.cit.*, pp. 7-8.

3. El Nuevo Regionalismo está abierto a la integración económica. Esto significa la apertura y la compatibilidad de la interdependencia de la economía global.
4. El Nuevo Regionalismo es un proceso de integración multidimensional.
5. El Nuevo Regionalismo insiste en la transformación estructural y global, por lo tanto, participan activamente organizaciones no gubernamentales en los diferentes niveles del sistema global.

El viejo regionalismo puso en funcionamiento un sistema bipolar, creado desde arriba, que funcionaba con objetivos limitados, mientras que el nuevo regionalismo establece un sistema multipolar, que se origina desde abajo y puede abarcar las múltiples dimensiones de la globalización.

Es importante destacar, que el Nuevo Regionalismo se presenta bajo diferentes formas, como la política, la economía y la seguridad que se relacionan con diversas opiniones en el orden mundial, en el contexto de las relaciones internacionales. Por ejemplo, la Economía Internacional³⁵⁰ considera el Nuevo Regionalismo como el análisis de la integración económica internacional; la Política Internacional³⁵¹ presenta el Nuevo Regionalismo como cooperación regional, implementación institucional y profundización de la integración; y la Organización Mundial del Comercio (OMC) considera el Nuevo Regionalismo como la negociación de los países por medio de acuerdos preferenciales FTA, desde los años noventa.

³⁵⁰ Peter Robson, *The Economics of International Integration* (New York: Routledge Publisher, 1998), p.1.

³⁵¹ Andrew Wyatt-Walter, "Regionalism Globalization and World Economic Order," en Louise Fawcett, y Andrew Hurrell, *Regionalism in World Politics* (Oxford: Oxford University Press, 1997), pp.77-78.

Así que muchos artículos consideran que la globalización, la regionalización y el regionalismo económico han establecido la segunda integración regional, de tal forma que el Nuevo Regionalismo se encuentra en el entramado de las cooperaciones gubernamentales para apoyar el desarrollo de los proyectos regionales de los estados en el sistema mundial. En esta línea destaca el artículo *New Regionalism in the New Millennium*, de Bøås, Marchand, y Shaw donde sintetizan estos enfoques del Nuevo Regionalismo en el orden mundial de la siguiente forma:³⁵²

1. Enfoque institucional: este enfoque influye en “*Old functionalist* y *Neo-functionalalist*” que adopta los conceptos suyos para examinar el Nuevo Regionalismo en el contexto de las relaciones internacionales.
2. Enfoque de política económica: este enfoque considera la transformación de la regionalización y afecta a la pérdida de hegemonía de los Estados Unidos en el sistema mundial.
3. Enfoque doméstico: Edward Mansfield y Helen Milner definen las explicaciones del Nuevo Regionalismo que se centra en los factores domésticos y las estrategias comerciales.
4. Enfoque del Nuevo Regionalismo: Björn Hettne y sus colegas del programa de la integración regional de las Naciones Unidas definieron los fenómenos de la integración regional que se denominó enfoque del Nuevo Regionalismo en los años noventa.

Los cuatro enfoques del Nuevo Regionalismo muestran los cambios y las transformaciones que se producen en el orden mundial como conceptos básicos, la

³⁵² Morten Bøås, Marianne H. Marchand y Timothy M. Shaw, “New Regionalism in the Millennium,” *Third World Quarterly*, Vol. 20, No. 5 (October 1999), p. 902.

hegemonía de EEUU, la influencia política y económica y la cooperación con la organización internacional en el contexto de las relaciones internacionales.

Por otra parte, los autores, Marchand, Boas y Shaw, subrayaron que el Nuevo Regionalismo podía estudiar el desarrollo de la región en las Relaciones Internacionales (RI) y la Economía Política Internacional (EPI).³⁵³ Respecto a la investigación de EPI, el Nuevo Regionalismo se centra en el orden de la competencia, *state-market*, en el sistema mundial. Gilpin denomina “El Nuevo Regionalismo de EPI”³⁵⁴ como el enfoque en donde política y economía colaboran para la integración regional. El Nuevo Regionalismo se inicia rápidamente creando esquemas cooperativos de libre comercio, el tratado de libre comercio (TLC), y formando bloques comerciales, interregionales y subregionales entre Norte-Sur en el contexto de las relaciones internacionales.

El Nuevo Regionalismo podría diferenciar la integración regional en América Latina, ya que es una zona que engloba el norte, el centro y sur de América, y las características de la integración de la región en la globalización. También este fenómeno político mundial de la integración regional colaboró con el proceso de la regionalización del Nuevo Regionalismo que fue un tema importante para los países desarrollados y subdesarrollados que insertaron su mercado doméstico en la economía internacional de la globalización, en el sistema mundial, desde los años noventa.

³⁵³ Marianne H. Marchand, Børås Morten y Timothy M. Shaw, “The Political Economy of New Regionalism,” *Third World Quarterly*, Vol. 20, No. 5 (October 1999), p. 908.

³⁵⁴ Según el punto de vista de Robert Gilpin en 1994, el Regionalismo, el Nuevo Regionalismo ha servido a un cierto número de países de la zona geográfica que tratamos, como acicate para mejorar su posición en el sistema mundial, a través de la cooperación económica o de alianzas con los países desarrollados. En Robert Gilpin, *The Political Economy of International Relations*, *op.cit.*, p. 330.

2. El Nuevo Regionalismo, Economía Política Internacional y Globalización

El regionalismo se centró originariamente en la seguridad regional de integración de la Unión Europea y luego tomó una orientación económica en el sistema bipolar durante la Guerra Fría, en el contexto de las relaciones internacionales. En cambio, el Nuevo Regionalismo resulta ser un proceso global, multidimensional y social. Así, el Nuevo Regionalismo se presenta en el orden multipolar mundial y en el contexto de la globalización; orientándose hacia una transformación de la estructura global y de las organizaciones no gubernamentales.

Con la crítica y reflexión sobre el Nuevo Regionalismo a partir de los años noventa, es cuando se descubre su relación con la globalización. En primer lugar, Bhagwati, economista, del neoliberalismo temió que el nuevo regionalismo fuera un nuevo proteccionismo³⁵⁵ en el campo de la Economía Política Internacional (EPI).³⁵⁶ De ahí que el neoliberalismo sostenga que el Nuevo Regionalismo sea un nuevo fenómeno de promoción del comercio que incrementa el comercio mundial y el bienestar global en el mercado mundial.

El Nuevo Regionalismo ha adoptado la cualidad de *regionalismo abierto*,³⁵⁷ una

³⁵⁵ Jagdish Bhagwati, "Regionalism versus Multilateralism", *The World Economy*, Vol.15, No.5 (September 1992), pp. 535-556. Presenta el regionalismo es como "*Building Rock or Stembling Rock*" en integración multilateral.

³⁵⁶ Kanishka Jayasuriya, "Introduction: Governing the Asia Pacific-Beyond the New Regionalism," *Third World Quarterly*, Vol. 24, No. 2 (April 2003), p. 199-215.

³⁵⁷ "En 1994, el documento oficial de la CEPAL presentó el regionalismo abierto como un proceso que busca "conciliar" por un lado la "interdependencia" nacida de acuerdos comerciales preferenciales y por otro la interdependencia impulsada básicamente por las señales del mercado, resultantes de la liberalización comercial en general, donde las políticas explícitas de integración sean compatibles con las políticas tendientes a elevar la competitividad internacional y que las complementen." En Jannete Carrido Carrasco, "El Nuevo Regionalismo: Características y Diferencias", América Latina en Movimiento, 2008-02-06, <http://alainet.org>. Este concepto ha sido adoptado por regionalismo abierto del nuevo regionalismo que enfocó la transformación de la estructura global de comercio libre de la EPI. "El regionalismo abierto presenta un esfuerzo solucionando un problema central en el comercio

fase intermedia de la economía mundial y ha puesto el énfasis en un proyecto de integración conducido por las leyes del mercado, orientado hacia el exterior, evitando una protección de alto nivel y formado por el proceso activo de la globalización y la internacionalización del comercio del sistema de la EPI.³⁵⁸ De hecho, el Nuevo Regionalismo es un proceso de integración que incluye una nueva dimensión política y económica para impulsar la integración regional en el contexto de la EPI.

Sandra Ríos, explica la relación de la integración regional y la globalización de diferente forma: “el proceso de globalización ha asistido, en la década de los noventa, a la concurrencia de tres grandes fuerzas: multilateralismo, megarregionalismo y proliferación de bloques subregionales o de acuerdos bilaterales.”³⁵⁹ La integración latinoamericana está caracterizada por los intereses de los países para insertarse en la economía mundial dentro de la globalización en el contexto de las relaciones internacionales. Los países latinoamericanos se han integrado en bloques de comercio multilateral de la forma que se muestra en la tabla 26.

contemporáneo y logrando la compatibilidad de la expansión del tratado regional comercial.” En C. Fred Bergsten, “Open Regionalism,” *Working Paper*, Peterson Institute for International Economics, <http://www.iie.com>.

³⁵⁸ Björn Hettne, “Beyond the ‘New’ Regionalismo,” *New Political Economy*, Vol. 10, No. 4 (2005), p. 549.

³⁵⁹ Sandra Ríos, “¿Globalización o Fragmentación de la Integración en América Latina?,” en Antoni Esteveordal y Ramon Torrent, *Regionalismo Global: Los Dilemas para América Latina* (Barcelona: Ediciones Bellaterra, S.L., 2005), p. 17.

Tabla 26. Participación de Países de América Latina y el Caribe en Grupos del Sistema Multilateral de Comercio

Período de	Creados o vigentes en los preparativos de Doha, 2001		Creados en torno a Cancún 2003, sobre agricultura		Creados en torno a otros temas vigentes en 2005		
	GRUPO	Caims	Intereses Comunes	G-20	G-33	Negociaciones Anti-dumping	Prop. Int. y Con. Sobre Div. Bio.
Composición	17 países	12 países en desarrollo	20 países en desarrollo	20 países en desarrollo	18 países desarrollo	8 países en desarrollo	9 países
Interés	Liberalización agrícola	Países en desarrollo y TED	Liberalización agrícola equitativa	Marco agrícola equitativa	Negociaciones sobre antidumping	Distribución de beneficios de la Prop. intelectual	Disciplinar las subvención de la pesca
Argentina	Sí		Sí	Sí			Sí
Bolivia	Sí		Sí	Sí		Sí	
Brasil	Sí		Sí	Sí	Sí	Sí	
Chile	Sí		Sí	Sí	Sí		Sí
Colombia	Sí				Sí	Sí	
Costa Rica	Sí				Sí		
Cuba		Sí	Sí	Sí			
Ecuador						Sí	Sí
El Salvador							
Haití							
Guatemala	Sí		Sí	Sí			
Honduras		Sí					
México			Sí	Sí	Sí		
Nicaragua							
Panamá							
Paraguay	Sí		Sí	Sí			
Perú						Sí	Sí
R.		Sí				Sí	

Dominicana							
Uruguay	Sí		Sí	Sí			
Venezuela			Sí	Sí			
Países del Caribe				Sí			

Fuente: CEPA (2005) y Jaime Antonio Preciado Coronado, (2008:26).

Los países que han estado en la integración regional en el contexto de la globalización participan en grupos de interés del sistema multilateral de comercio. La globalización debería ser una vinculación para los países latinoamericanos donde se desarrollan mediante los acuerdos multilaterales y se insertan en la economía mundial por el proceso de integración regional.

En el contexto de las relaciones internacionales, el Nuevo Regionalismo considera a los países menos desarrollados del sistema mundial en una categorización concéntrica que va desde una región central a una periférica pasando por una región intermedia.³⁶⁰ Las regiones del Nuevo Regionalismo están determinadas por factores económicos, estabildades políticas y relaciones entre Estados en el sistema mundial. Gracias a esto, las regiones fortalecen su economía y la democracia en la integración regional.³⁶¹ Los países latinoamericanos también han puesto en funcionamiento el Nuevo Regionalismo que ha transformado el modelo doméstico hacia el exterior por medio del libre comercio en la economía global.

³⁶⁰ Björn Hettne, "Beyond the 'New' Regionalismo," *New Political Economy*, p. 549.

³⁶¹ *Ibid.*, p. 550.

2.1. Región en el Nuevo Regionalismo

El Nuevo Regionalismo define la región como unidad básica de la integración e incluye los diversos elementos de la globalización. En cuanto a los resultados del Nuevo Regionalismo, se ponen de relieve los factores dominantes, entre los que la EPI detenta un papel importante, además se analizan las transformaciones del proceso multidimensional de la regionalización en la globalización.

En cuanto a la base del regionalismo en el contexto de las relaciones internacionales, Richard Baldwin definió el territorio de una región mundial como una región del Estado, unas regiones de una región marco y una combinación de varios estados en una región; la región de integración podría definirse como un sistema internacional que incluye tanto la política, como la economía, la seguridad y la cultura.³⁶² La verdad es que una región o un bloque de regiones pueden ser identificados por la geografía y la geopolítica. El Nuevo Regionalismo considera la región como una unidad geográfica o una comunidad donde coexisten unos Estados o unos grupos homogéneos en la era de la globalización.

La investigación de Björn Hettne define la región global de la siguiente manera:³⁶³

1. Región, como una unidad geográfica delimitada por una barrera física, marcada por características ecológicas.
2. Región, como un sistema social que esboza una relación transformativa de un

³⁶² Richard E. Baldwin, "The Causes of Regionalism," *The World Economy*, Vol. 20, No.7 (November 1997), pp. 865-888.

³⁶³ Björn Hettne, "Globalization and the New Regionalism: The Second Great Transformation," en Björn Hettne, András Inotai y Osvaldo Sunkel, *Globalism and New Regionalism*, *op.cit.*, pp. 10-11.

grupo humano.

3. Región, como una organización de cooperación del campo de la cultura, la economía, la política y del ejército.
4. Región es la sociedad civil que se transforma cuando el esquema de organización promueve la comunicación y el valor de la convergencia en la región.
5. Región es el sujeto activo de identidad distinta; incluye la capacidad del actor, la legitimidad y la estructura de tomar decisiones del Estado

En la era de la globalización, la región origina los pasos del proceso de la regionalización del Nuevo Regionalismo, dando lugar, en un primer momento a un área suprarregional o interregional en la que la gente vive; en una segunda etapa, la región primitiva se relaciona con los grupos humanos; en una tercera fase, la región formal es una organización regional; en un cuarto período, la región jerárquica se convierte en vehículo de cultura de una misma identidad y continúa formándose con un grupo que tiene los mismos valores; y, por último, el Estado regional, que es el más alto nivel de regionalización u organización, inicia proyectos políticos y económicos entre los países, convirtiéndose en factor vital de la regionalización del Nuevo Regionalismo.

Sin embargo, el regionalismo no intenta llegar a la Estado-nación y los países no se beneficiaron del desarrollo político y económico en el contexto de las relaciones internacionales. El concepto de Estado regional se inició con la teoría de la integración y constituyó una evaluación voluntaria del derecho soberano del Estado en la economía global.³⁶⁴ El Estado regional, como zona económica, establece una comunidad de estados en un mundo globalizado que adopta el proceso de

³⁶⁴ Ohmae Kenichi, "The Rise of Region State," *Foreign Affairs*, Vol. 72, No. 2 (Spring 1993), p78.

regionalización del nuevo regionalismo a nivel global.

2.2. Bloque Comercial de Integración Regional

El Nuevo Regionalismo incrementa la integración regional con la mayor interdependencia y la interacción en cuanto a ideas, comunicación, personas físicas y capital, bienes (mercancías) y servicios. Harders y Legrenzi, indican los modelos de integración regional de los Estados regionales y los agrupan de la siguiente forma:³⁶⁵

1. La ambición de los Estados miembros regionales para profundizar su cooperación
2. La identidad colectiva y una cultura deliberativa
3. Los institutos regionales
4. El alcance y profundidad de regulación regional
5. El cumplimiento de los Estados miembros con regulación regional
6. La sensibilidad de las economías regionales y sociedades a integrar.
7. La regionalización

El Nuevo Regionalismo se ha centrado en la cooperación regional de los Estados que insisten en la profundización, regulación económica y social de los puntos de vista de modelos para desarrollar el sistema mundial.

El bloque de comercio, el TLCAN, Grupo Andino y la Comunidad del Caribe, es el resultado de un Estado regional en el que los países latinoamericanos agrupan intereses de desarrollo político y económico de la globalización en la EPI. Además, en el proceso de globalización, el enfoque de la EPI indica que los países no pueden mantener su papel de Estado dominando el mercado global, porque otras

³⁶⁵ Cilja Harders y Matteo Legrenzi, *Beyond Regionalism?: Regional Cooperation, Regionalism and Regionalization in the Middle East* (Burlington, VT: Ashgate, 2008), p. 52.

organizaciones no gubernamentales también afectan a la política y a la economía. La globalización se orienta en esta dirección, la regionalización toma otra dirección. Las investigaciones recientes descubren que la regionalización no es un factor proteccionista que afecte y limite la globalización sino que es un factor de apoyo a la integración en este proceso.

Creo que el Nuevo Regionalismo tiene en cuenta las múltiples dimensiones, los actores regionales y los niveles jerárquicos en el contexto de la EPI. La integración de la globalización es compleja porque el sistema global cambia y se transforma totalmente. El Nuevo Regionalismo puede adoptar las teorías del contexto de las relaciones internacionales y de la EPI, pero depende de la dirección de investigación. Así el Nuevo Regionalismo puede ser instrumento para analizar la integración de América Latina en el contexto de la globalización y de las relaciones internacionales.

El Nuevo Regionalismo ha sido bien adoptado por América Latina porque los países han empezado a integrarse gracias a proyectos políticos o económicos después de la época malograda de los años ochenta. En los años noventa, los países latinoamericanos se han constituido en interregión, sub-región y supra-región con los países internos y externos. Igualmente, se vio influida por el impacto de la globalización mientras los proyectos de integración se desarrollaban en los años noventa. Ahora el fenómeno de la integración continúa desarrollándose en todas las dimensiones de la sociedad, de modo que el Nuevo Regionalismo puede examinar sus características y su desarrollo en América Latina.

Al finalizar la Guerra Fría, las relaciones internacionales en América Latina adoptaron diferentes estrategias para consolidar el poder en las subregiones y formar los bloques comerciales como México, Canadá y Norteamérica, formando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte; el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) que incluye el Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica; la Comunidad del Caribe que integra Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago; el Grupo Andino formado por Perú, Bolivia, Chile, Ecuador y Colombia; y el Mercado Común del Sur, MERCOSUR, que agrupa Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Estos tratados intentan mejorar el desarrollo de la economía mediante el proceso de integración de las interregiones y subregiones en ese continente.

3. Nuevo Regionalismo en América Latina

Respecto al resultado anterior de la integración regional suramericana, Simón Bolívar tuvo la idea de promover la integración cultural y política en América Latina, como lo hemos indicado al inicio de este estudio. Tras la Guerra Fría, los países latinoamericanos han entrado en un proceso multidimensional de integración debido a diferentes intereses políticos y económicos con el objetivo de obtener beneficios políticos y desarrollos económicos en la integración regional en el contexto de las relaciones internacionales.

De hecho, América Latina puso en marcha la integración regional frente al regionalismo viejo, como una herramienta clave para promover el desarrollo económico en los años ochenta. Así por ejemplo: “bajo la égida intelectual de Raúl Presbisch y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, se relanzó la idea de integración económica y unidad regional como mecanismos que ayudarían a alcanzar una meta considerada vital en esos años, como lo era el desarrollo económico mediante una estrategia de sustitución de importaciones.”³⁶⁶

El regionalismo (viejo regionalismo) latinoamericano no solo produjo el sistema económico de industrialización por sustitución de importaciones, sino también los países latinoamericanos crearon la crisis de la deuda pública de Estados en la región. El sistema de ISI no supuso ventajas económicas en apoyo del sector privado en América Latina, por eso los años ochenta se los denominó “*the lost decade*” período en el que los países latinoamericanos padecieron una alta inflación y se vio dificultado

³⁶⁶ Philippe De Lombaerde, Shigeru Kochi y José Ruiz (eds.), *Del Regionalismo Latinoamericano a la Integración Interregional*, *op.cit.*, p.viii.

el crecimiento de su economía. Por fin, la CEPAL inició los proyectos del Nuevo Regionalismo denominado regionalismo abierto y apoyó las tendencias de la integración latinoamericana en 1994.

La teoría del Nuevo Regionalismo afirma que “América Latina, que ya fue pionera en los procesos de integración regional en el periodo de expansión de posguerra, también ha sido un partícipe activo de la nueva oleada de acuerdos regionales y de regionalismo económico y político de la posguerra fría.”³⁶⁷ Los países latinoamericanos comenzaron la nueva integración económica mediante los TLCs que apoyan la integración interregional y suprarregional para crear bloques comerciales desde los años noventa.

El Nuevo Regionalismo latinoamericano ha comenzado a fundamentarse en los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales con los países internos y externos donde profundiza la integración económica. Pardo, Garay, Mattli y Rosa, ven así la nueva integración latinoamericana: “a finales de los años ochenta y comienzos de los noventa, la comunidad académica y política en América Latina empieza a ser consciente no sólo del hecho de que los recientes procesos de integración regional tienen características diferentes, sino también que este fenómeno está experimentando una transformación.”³⁶⁸

³⁶⁷ José A. Sanahuja, “Regionalismo e Integración en América Latina: Balance y Perspectivas,” *Pensamiento Iberoamericano*, p. 75.

³⁶⁸ Luis Jorge Garay, *América Latina Ante el Reordenamiento Económico Internacional* (Bogotá, EUN, 1994). Walter Mattli, *The Logic of Regional Integration: Europe and Beyond* (Cambridge: Cambridge University Press, 1999). Maria-Cristina Rosas, “Mexico's Foreign Trade Policy in the New Millennium: Achievements and Challenges,” en Jiro Okamoto, *Whither Free Trade Agreements?: Proliferation, Evaluation and Multilateralization* (Chiba, Japan: IDE-JETRO, 2003).

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.³⁶⁹ En síntesis, los autores observaron que el empuje del Nuevo Regionalismo en América Latina o Nuevo Regionalismo latinoamericano, donde se firmaron acuerdos comerciales con socios interiores y actores externos fuera para lucrarse en el mercado mundial.

Por otra parte, el Banco Mundial señaló que “la región comenzó a emprender ambiciosas reformas estructurales que incluían políticas unilaterales para abrir las economías al resto del mundo”³⁷⁰ por la crisis económica de los años ochenta. En el ámbito de la política económica, América Latina ha entendido la globalización y la integración económica que han afectado el desarrollo macro regional desde la etapa del final de la Guerra Fría. De esta forma, América Latina se convierte en una zona en el mundo de estrategia política y economía independiente con los FTAs para crear autonomía política y desarrollar el crecimiento de la economía en la era de globalización.

³⁶⁹ “Para una revisión de las (primeras) fuentes bibliográficas sobre los «nuevos» procesos de integración en América Latina en el período 1985-1988, véase a 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).” Cita en el libro de Philippe De Lombaerde, Shigeru Kochi y José Ruiz (eds.), *Del Regionalismo Latinoamericano a la Integración Interregional*, op.cit., p. 8.

³⁷⁰ Banco Mundial, “El Nuevo Regionalismo en América Latina,” en Banco Mundial, *Más Allá de las Fronteras: El Nuevo Regionalismo en América Latina* (Washington, D.C.: BID, 2000), p. 29.

3.1. Nuevo Regionalismo de la Organización Internacional: Banco Mundial

Según los datos del Banco Mundial, la economía mundial creció un 4.9 por ciento anual en los años sesenta, un 3.8 por ciento durante los años setenta, un 2.9 por ciento en los años ochenta y un 3 por ciento en los años 1990, mientras que el crecimiento del PIB per cápita de los países latinoamericanos sólo fue del 3.2 por ciento. América Latina empezó a promover el modelo, “*export-led*” al estilo de Asia, tomando la dirección incorrecta para desarrollar la industria puesto que sus trabajadores tuvieron cualificaciones bajas en las actividades, durante los años ochenta.³⁷¹ Como se ha dicho anteriormente, los países erraron en el proceso de su política económica, ya que poseedores de enormes recursos naturales, utilizaron el Nuevo Regionalismo para transformar su modelo político y económico desde los años noventa.

En América Latina, el viejo regionalismo tomó la delantera con proyectos de industrialización por sustitución de importaciones que apoyaron la política económica de comercio del período de posguerra. Desde esta perspectiva, el modelo de ISI, fomentó la base que desarrolló “el nacimiento de industrias con elevados niveles de protección contra la competencia externa, impulsando la planificación económica estatal con una función preponderante de las empresas públicas en los sectores estratégicos y exigieron la regulación de la IED.”³⁷² Lo que a nuestro entender este esquema económico ISI, sería una mala decisión para los países, por no apoyar el desarrollo de la economía en América Latina.

³⁷¹ Omar Sanchez, “Globalization as a Development Strategy in Latin America,” *World Development* Vol. 31, No. 12 (December 2003), pp. 1977-1979.

³⁷² Banco Mundial, “El Nuevo Regionalismo en América Latina,” en Banco Mundial, *Más Allá de las Fronteras: El Nuevo Regionalismo en América Latina. Progreso Económico y Social en América Latina, Informe 2002, op.cit.*, p. 36.

Según el análisis del Banco Mundial, las relaciones y los obstáculos entre regionalismo e industrialización por sustitución de importaciones fueron los siguientes en América Latina:³⁷³

1. Tendencia al proteccionismo nacional. La apertura de un mercado regional se vio obstaculizado por el proteccionismo nacional inherente al modelo. Por ello, la liberalización regional se llevó a cabo en general mediante un laborioso enfoque de “listas positivas”, a menudo con alcance limitado. Por consiguiente, la herramienta estratégica de la integración regional se vio socavada por el mismo modelo que debía rescatar.
2. Tensión entre el Estado y el sector privado. Por un lado, esto reflejaba la amplia intervención estatal en el funcionamiento de los mercados; por el otro, los hábitos proteccionistas del sector privado. La tensión se agravó aún más por las instituciones regionales excesivamente burocratizadas que generaron algunos de los acuerdos.
3. Inestabilidad macroeconómica. El modelo de ISI era inherentemente desbalanceado tendiendo a agravar la inestabilidad macroeconómica, porque exigía una fuerte demanda de importaciones de bienes de capital e intermedios sin la correspondiente generación de exportaciones. Esto se exacerbaba por la inestabilidad de los precios de los productos básicos y de los flujos financieros.
4. Distribución de beneficios. El desequilibrio de las balanzas comerciales entre los países que negociaban dio lugar a agudas tensiones políticas en el seno de los acuerdos.
5. Infraestructura. La escasa infraestructura regional fue un factor que limitó el crecimiento del comercio regional.

³⁷³ Banco Mundial, “El Nuevo Regionalismo en América Latina,” p.36

6. Gobiernos autoritarios. Ese período se caracterizó por el predominio de gobiernos autoritarios que estimulaban rivalidades nacionales, conflictos fronterizos y restricciones al flujo de bienes y de personas, así como al desarrollo de una infraestructura regional.
7. Escepticismo de Estados Unidos. El gobierno estadounidense no veía con apropiado los enfoques regionales durante ese período, dado su interés exclusivo en el sistema multilateral.

Sobre los resultados analíticos de la primera generación del regionalismo, la integración latinoamericana fue limitada por el proteccionismo, el sector privado, la infraestructura doméstica y la autonomía del gobierno que apoyaron la estabilidad macroeconómica en el sistema mundial. De tal forma que la integración económica surgió como una herramienta potencial para eliminar barreras al comercio, propiciar la inversión entre los países y atraer los flujos de inversión extranjera directa a nivel interregional y extrarregional en América Latina.

Por lo que hemos visto hasta ahora, el regionalismo es un fenómeno que se ha caracterizado por la integración política y económica de posguerra.³⁷⁴

1. El objetivo central de los acuerdos fue apoyar el modelo de desarrollo de la Industrialización Sustitutiva de Importaciones, impulsado por el estado. Este modelo expresaba el pesimismo en materia de exportaciones, el escepticismo respecto de los mercados privados y una gran preocupación en relación con la presencia y la dependencia de empresas extranjeras. El objetivo era industrializar

³⁷⁴ Robert Devlin y Antoni Estevadeordal, “Que Hay de Nuevo en el Nuevo Regionalismo de las Américas?,” *Documento de Trabajo 7*, agosto, 200, Banco Interamericano de Desarrollo: Departamento de Integración y Programas Regionales pp. 3-4. <http://www.iadb.org/intal/pub>.

mediante la sustitución de las importaciones, amparándose en elevados niveles de protección nacional (la protección efectiva podría ser de 150 al 200%) *cum* falta algo ¿planificación estatal y la intervención directa del sector público en los mercados? El modelo prosperó durante varias décadas, pero empezó a fallar en la década de los años cincuenta.

2. Dado el objetivo político, la integración regional tenía como meta superar las limitaciones del modelo ISI, creando un mercado regional. La finalidad era desviar las importaciones de terceros países hacia la producción intrarregional y la exportación. La credibilidad de las iniciativas dependía del éxito de la apertura de los mercados nacionales al comercio intrarregional.
3. El modelo básico de desarrollo de la región era una economía orientada hacia el mercado interno y, por lo tanto, también lo era la integración regional. Los efectos de la integración sobre los vínculos comerciales con los mercados de los países industrializados y el sistema multilateral no constituían un asunto central de la política. En el primer episodio de la integración incluso solo un pequeño número de países de América Latina era miembro activo del GATT. Además, las consideraciones acerca de la dependencia extranjera creaban ambivalencia o las restricciones absolutas respecto de la participación de la inversión extranjera directa en los esquemas regionales.
4. Los mecanismos de liberalización de la antigua integración tenían un grado extremadamente alto de selección. Este hecho, junto con la creación de una costosa arquitectura burocrática inspirada por la experiencia europea, más la programación industrial sectorial, erosionó la credibilidad del sector privado.
5. En términos de liberalización y comercio, los antiguos esquemas no lograron satisfacer en general los objetivos más fundamentales. Las negociaciones y los

programas de liberación se empantanaron rápidamente. Por tanto, la liberalización efectiva fue limitada y el crecimiento del comercio intrarregional moderado.

6. De las tres iniciativas, solo América Central logró una liberalización considerable: el 95% de todas las líneas arancelarias fue completamente liberalizado durante varios años.

Los resultados desde estos puntos de vista de la integración regional fueron limitados en cuanto a la liberalización se refiere, así como a los flujos de comercio e inversión, con la excepción de los países centroamericanos, en el período del viejo regionalismo.

Desde los años noventa, la segunda generación del regionalismo, el denominado Nuevo Regionalismo, no significó un nuevo concepto para América Latina donde hubo diferentes intenciones históricas de integración económica. El Nuevo Regionalismo hunde sus raíces en el periodo de posguerra, denominándose “Nuevo Regionalismo”³⁷⁵ en la integración económica a nivel global.

Los objetivos del Nuevo Regionalismo en el modelo económico en América Latina son los siguientes.³⁷⁶

1. Fortalecimiento de las reformas económicas estructurales. El motivo primordial del

³⁷⁵ Wilfred Ethier, “The New Regionalism,” *The Economic Journal*, 1998, pp. 1149-1153.

³⁷⁶ La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe* (Santiago, Chile: Naciones Unidas, 1994). La CEPAL se denomina “regionalismo abierto” al “proceso que surge al conciliar ambos fenómenos descritos en párrafos precedentes: la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general. Lo que se persigue con el regionalismo abierto es que las políticas explícitas de integración sean compatibles con las políticas destinadas a elevar la competitividad internacional, y que las complementen.” De Banco Mundial, “El Nuevo Regionalismo en América Latina,” p. 37-39.

Nuevo Regionalismo es crear una herramienta de política estratégica para fortalecer el proceso de reforma económica estructural en un período de globalización muy competitiva.

2. Transformación económica. Si bien la liberalización y la creciente participación en la economía mundial se consideran fundamentales para la modernización de la región, los países padecen graves vulnerabilidades debido a la estrecha base de exportaciones y a la insuficiente competitividad de gran parte de la oferta del sector privado.
3. Atracción de IED. Existe una competencia mundial entre los países en desarrollo para atraer IED debido a su potencial para desarrollar redes de exportación, incorporar adelantos tecnológicos y nuevos conocimientos, así como lograr la modernización institucional.
4. Geopolítica. Un grupo de países con intereses similares puede utilizar un acuerdo regional con el fin de proteger las democracias más frágiles, promover el desarme y la paz en los países vecinos y acrecentar el poder de negociación en los foros internacionales.
5. Cooperación regional funcional. Por varias razones, los acuerdos de comercio preferencial y recíproco son un punto de partida común o un componente estratégico fundamental para el lanzamiento de iniciativas formales de integración regional más ambiciosas.

Los fenómenos del Nuevo Regionalismo latinoamericano se centran en la integración económica que ayuda a la reforma del sector privado, la competencia internacional y la creación de IED. Sin embargo, los países latinoamericanos no insistieron en el Estado-central y el grupo de los estados refuerza la cooperación económica gracias a

los acuerdos de comercio preferenciales y recíprocos y a la autonomía de democracia en los foros internacionales.

3.2. Nuevo Regionalismo de la CEPAL en el Siglo XXI

Según la investigación de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe en 2005, los países latinoamericanos han mantenido un mercado ampliado con libre movilidad de bienes y factores para la inserción internacional en el sistema mundial: “con avances graduales y realistas hacia la coordinación macroeconómica, mecanismos de solución de diferencias efectivamente vinculantes, un trato adecuado de las asimetrías, la gestación de fondos estructurales para conseguir beneficios equilibrados, coordinación en políticas sociales e iniciativas audaces en materia de energía e infraestructura.”³⁷⁷

En este sentido, la CEPAL ha sugerido las siguientes propuestas:³⁷⁸

1. Convergencia en acceso al mercado, es decir, consolidar y simplificar la diversidad de listas de desgravación que existe en el conjunto de acuerdos comerciales intrasudamericanos.
2. Armonizar las normas de origen y sus procedimientos de verificación, para luego explorar su acumulación, partiendo por sectores donde su factibilidad sea más inmediata.
3. Armonizar la gestión de las aduanas, incluyendo procedimientos aduaneros normas de origen y verificación de las mismas.
4. Armonizar normas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, conjuntamente con

³⁷⁷ CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2004 Tendencias 2005* (Santiago, Chile: Naciones Unidas, 2005), p. 20.

³⁷⁸ Osvaldo Rosales, “Integración Regional: Propuestas de Renovación,” en Josette Altmann y Franciscio Rojas Aravena, *Las Paradojas de la Integración en América Latina y el Caribe* (Madrid: Fundación Carolina, 2008), pp. 43-44.

las normas en servicios de transporte, que son medidas críticas para facilitar el comercio intrarregional.

5. Uniformar las medidas de defensa comercial (salvaguardias, *antidumping* y derechos compensatorios) y luego proceder a eliminarlas para el comercio intrasudamericano.
6. Uniformar y consolidar los mecanismos de solución de controversias, marchando hacia un mecanismo único en la sub-región, replicando los procedimientos y el carácter vinculante de la normativa de la Organización Mundial del Comercio.
7. Promover avances conjuntos y coordinados en temas tales como, certificación de calidad, proyectos, seguridad en el comercio, normas sanitarias y fitosanitarias (como el combate conjunto de la fiebre aftosa y de la gripe aviar); buenas prácticas productivas y de comercialización, promoción conjunta de exportaciones, todo lo cual colaboraría en la adopción de mejores condiciones para una competitividad asociada a la integración y la coordinación de políticas
8. Definir un programa subregional para posibilitar el comercio y que recoja los lineamientos promovidos por los países de la región en la Ronda Doha, con especial atención a los temas de trato especial y diferenciado y de apoyo a la conectividad e infraestructura de países sin litoral marítimo;
9. Facilitar una mejoría sustancial en materia de la interconexión de infraestructuras, de acuerdo a los criterios establecidos en IIRSA, incluyendo las cuencas hidrográficas compartidas; promover esfuerzos conjuntos de investigación y desarrollo tecnológico, con vistas a crear verdaderos sistemas regionales de innovación, que sirvan igualmente como mecanismos de transferencia de tecnología hacia los países de menor desarrollo relativo.

Respecto a los resultados de la CEPAL, el panorama de América Latina ha tenido “un crecimiento económico en torno al 5% anual en los últimos cuatro años”³⁷⁹ y además, los países comprometen la integración regional para desarrollarse en la economía mundial.

Desde la perspectiva política y económica de la CEPAL, América Latina se ha desarrollado en cuanto a la forma social de enfrentar los resultados y los nuevos desafíos, concretamente en relación a la apertura económica de los acuerdos de libre comercio como paradigma de la política. Sobre la base del Observatorio para la Sociedad de la Información en Latinoamérica y el Caribe (OSILAC) se hace hincapié en la diferencia que existe entre “el PIB per cápita de los países latinoamericanos situado como máximo entre los 10,000 y 15,000 dólares y el de los países industrializados que tiene PIB per cápita entre los 20,000 y 40,000 dólares.”³⁸⁰ Por lo que los países latinoamericanos todavía no han solucionado los problemas domésticos con las ideas de la CEPAL para mejorar los beneficios en la macroeconomía.

Como resultado del proceso de integración, tuvo relevancia el papel jugado por instituciones internacionales como el Banco Mundial y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe que llevaron a cabo medidas para desarrollar la integración económica y el regionalismo abierto en el proceso de la integración latinoamericana. Concretando, los países de América Latina desarrollaron y mejoraron su modelo de política económica en la interregión, pero no fueron capaces

³⁷⁹ Josette Altmann y Francisco Rojas Aravena, “Introducción. América Latina: Dilemas de la Integración” en Josette Altmann y Francisco Rojas Aravena, *Las Paradojas de la Integración en América Latina y el Caribe*, op.cit., p. XIII.

³⁸⁰ CEPAL, *Panorama Digital 2007 de América Latina y el Caribe Avances y Desafíos de las Políticas para el desarrollo con las Tecnologías y de Información y Comunicaciones* (Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2008), p. 83.

de encontrar el éxito con la apertura del mercado y la inserción internacional en la integración económica en los años noventa. Por esto mismo, se cayó en la cuenta, por parte de los países latinoamericanos, que la inserción en la economía mundial implicaba llevar a cabo acuerdos comerciales y libertad de comercio, única forma de integración que los podía acercar al siglo XXI.

3.3. Nuevo Regionalismo apoya la apertura del mercado en Latinoamérica

Como resultado de lo anterior, los países latinoamericanos pusieron en funcionamiento políticas de apertura de mercados, promocionando el libre comercio y el acceso a la Organización Mundial del Comercio, a finales de los años noventa. Al mismo tiempo, la CEPAL impulsó el proyecto de la integración económica en el contexto del Nuevo Regionalismo que consolidó los acuerdos comerciales interregionales y profundizó la integración subregional en América Latina. En la tabla 27, se puede observar la fecha de inicio de la apertura de mercados de los países latinoamericanos, una vez hubieron apoyado los proyectos de integración económica del Nuevo Regionalismo de la CEPAL.

Tabla 27. El Año de Apertura de los Países de América Latina

País	Año de Apertura de Mercado
Argentina	1991-
Bolivia	1956-1978; 1986
Brasil	1991-
Chile	1976-
Colombia	1987-
Costa Rica	1952-1961;1987-
Ecuador	1950-1983; 1992-
El Salvador	1950-1960; 1990-
Guatemala	1950-1960; 1989-
Honduras	1950-1961; 1992
Mexico	1987-
Nicaragua	1950-1960; 1992-
Paraguay	1990-
Peru	1950-1967; 1992-
Uruguay	1991-
Venezuela	1990-

Fuente: Dimon (2006).

De esta forma los países latinoamericanos eliminaron el proteccionismo del modelo de ISI vía la apertura de mercados que apoyó el libre comercio en América Latina desde los años noventa. En la investigación de Sachs y Warner, se analiza el caso de América Latina y hacen caer en la cuenta de la total apertura de mercados que se llevó a cabo a finales de los años noventa, promoviendo la liberalización del comercio.³⁸¹ Adoptando el mecanismo económico de apertura de mercados que favoreció la integración de ese continente en el contexto del Nuevo Regionalismo.

Las informaciones económicas presentan las condiciones en las que los países latinoamericanos responden a la nueva integración económica en los años noventa. Según los resultados de IEDs, América Latina Asia y Pacífico y Europa y Asia Central recibieron la mayor parte de IEDs para apoyar las inversiones en estas regiones. En la tabla 28 se pueden observar los resultados de IEDs en cada región:

Tabla 28. IED en Países en Desarrollados de Regiones 1991-1998 (billón)

	1991	1993	1995	1997	1998
América Latina y Caribe	15.4	16.1	32.7	62.4	62.0
Asia y Pacífico	16.9	44.0	55.4	65.0	65.5
Europa y Asia Central	4.3	7.2	18.0	22.5	23.0
Asia de Sur	05.	1.3	3.1	4.8	3.7
Africa	2.0	2.1	4.2	5.3	4.1
Los países en desarrollo	41.2	75.6	112.7	165.4	163.1

Fuente: The Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP), (2000).

Los IEDs aumentaron rápidamente en América Latina pasando de 15,4 billones en 1991 a 62,0 billones en 1998. Además, América Latina es la segunda región en crecimiento anual de los IEDs.

³⁸¹ Jeffrey D. Sachs y Andrew Warner, "Economic Reform and the Process of global Integration" *Brookings Papers on Economic Activity*, 1995, Brookings, http://www.earth.columbia.edu/sitefiles/file/about/director/pubs/brookings_q195.pdf

Por otro lado, la apertura del mercado y la integración económica del Nuevo Regionalismo no sólo supuso ventajas para la inversión, sino que promovió la integración intrarregional entre los socios en América Latina. En la tabla 29 se puede seguir la pista de los acuerdos comerciales firmados entre los países latinoamericanos en los años noventa.

Tabla 29. Los FTAs de los Países Latinoamericanos en 1990s

País	FTA
Argentina	FTA con Chile (1991), Ecuador (1993),
Bolivia	FTA con México (1995)
Brasil	MERCOSUR (1994)
Chile	FTA con México (1999)
Colombia	FTA con México y Grupo Tres (1995)
Costa Rica	FTA con México (1995)
República Dominicana	FTA con CARICOM (1998)
Ecuador	NO
El Salvador	NO
Guatemala	NO
Honduras	NO
México	FTA con Bolivia 1995, con Chile (1999), con Costa Rica (1995), con Grupo Tres (1995), Nicaragua (1998)
Nicaragua	NO
Panamá	NO
Perú	NO
Venezuela	FTA con Grupo 3 (1995)

Fuente: Dimon (2006)

En síntesis podemos decir que, los estados latinoamericanos abrieron sus propios mercados con países de su misma región, ganando oportunidades, respecto a otros que continuaron cerrados.

Al mismo tiempo, la integración latinoamericana puede clasificarse en dos tipos, dependiendo de los acuerdos preferenciales, es decir, FTAs que se transforman en preferencia intrarregional o en preferencia extrarregional, aportando apertura del mercado y competencias internacionales en el sistema mundial. En la tabla 30 puede verse la dinámica seguida por los países latinoamericanos firmando FTAs con bloques comerciales o con países fuera de ese continente, como pueden ser la UE, Japón, China y también Estados Unidos.

Tabla 30. Acuerdos Preferencias Intrarregionales y Extrarregionales

	Acuerdos Vigentes	Acuerdos en Negociaciones
Preferencia Intrarregionales	CAN (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela) Mercosur (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay) MCCA (Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua) Chile – CAN, MCCA, México, Panamá México – Centroamérica; México – Uruguay México – Bolivia; CAN – Mercosur Comunidad del Caribe (CARICOM); CARICOM – Costa Rica CARICOM – Venezuela; CARICOM – Colombia G-3 (Colombia, Venezuela y México) MCCA – República Dominicana	CARICOM – Mercosur CAN – Guatemala, El Salvador y Honduras México – Mercosur
Preferencia Extrarregionales	Chile – Canadá, EE.UU., UE, EFTA México – EE.UU, Canadá, EFTA, UE, Japón CAFTA –RD – MCCA, Rep. Dom. - EE.UU. Costa Rica – Canadá Chile – Corea; Chile – Nueva Zelanda, Singapur, Brunei Mercosur – India (450 productos) Chile – China	CAN3 (Colombia, Ecuador y Perú) – EE.UU. Mercosur – Unión Europea Mercosur - CCG CARICOM – Unión Europea CARICOM – Canadá MCCA – Canadá Chile – India; Perú – Tailandia; Perú – Singapur; Mercosur – SACU Brasil – Marruecos: Brasil – Egipto

Fuente: José Durán Lima y Raúl Maldonado (2005): América Latina y el Caribe: la Integración Regional en la Hora de las Definiciones.

Es el resultado de la profundización de la integración económica desde los años noventa hasta principios del dos mil. Para Sanahuja, el Nuevo Regionalismo en América Latina surgió como una herramienta de integración regional para promover y favorecer el desarrollo económico y mejorar la inserción internacional en un mundo globalizado.³⁸² En otras palabras, los países latinoamericanos han constituido un esquema de los acuerdos de libre comercio con los países grandes y avanzados que permitió el acceso al mercado exterior en la economía mundial, apoyando la competitividad internacional y el poder de negociación en el proceso de integración económica.

³⁸² José Antonio Sanajuja, “Regionalismo e Integración en América Latina: Balance y Perspectivas,” *Pensamiento Iberoamericano*, p.100.

4. Integración Latinoamericana: FTA Como “Building Blocks”

Al iniciarse el siglo XXI, la nueva integración latinoamericana fue un fenómeno que sufrió los efectos de las políticas comerciales: los acuerdos comerciales de libre comercio entre los países pequeños con los avanzados de Norte-Sur, o integración intrarregional, transformaron los FTAs al cruzar las fronteras, lo que significa que se aceptaron los modelos de FTA bilaterales con los nuevos participantes que impulsan y apoyan el desarrollo en América Latina.

Los defensores de libre comercio, Robinson y Thierfelder, examinan la teoría tradicional de libre comercio en el contexto del Nuevo Regionalismo y evaluaron el instrumento de acuerdo comercial regional como:³⁸³

Burfisher, Robinson and Thierfelder reviews the debate on "new regionalism," focusing on the tools used to evaluate regional trade agreements (RTAs). It finds that much analysis uses tools from old trade theory in the Viner-Meade tradition, focusing on trade creation, trade diversion, and terms-of-trade effects. These tools are adequate for the analysis of the effects of removing commodity trade barriers ("shallow" integration), but the comfortable Viner-Meade framework misses many of the impacts associated with new regionalism, which typically involves "deep integration," often between developing and developed countries.

Burfisher, Robison y Tierfelder consideran el Nuevo Regionalismo como un instrumento que evalúa la “*trade creation*” y “*trade diviersion*” del acuerdo comercial regional del modelo de Viner-Meade. Ellos han encontrado en los resultados de los acuerdos comerciales regionales (ACRs) que se centran en *deep integración* entre los países avanzados y los estados desarrollados. Por eso, el ACR, es decir el FTA,³⁸⁴ es

³⁸³ Mary E. Burfisher, Sherman Robinson and Karen Thierfelder, “Regionalism Old and New, Theory and Practice”, en Giovanni Anania, *Agricultural Policy Reform and the WTO: Where Are We Heading?* (MA: Edward Elgar, 2004), pp. 593-617.

³⁸⁴ Los objetivos de FTA indican cómo se llega a un mercado de libre comercio “A Free Trade Area eliminaes barriers to trade in goods (an increasingly services) among members, but each member is free to maintain different Most Favor Nation (MFN) barriers on non-members. A customs Union extends a free trade area by establishing a common external tariff on all trade between members and

como el instrumento que apoya la profundidad del proceso de integración entre los países norte-sur, especialmente en América Latina donde promueve la inserción internacional a la economía mundial.

La teoría de Viner³⁸⁵ de 1950 se centró en *trade creation*, *trade diversion* y los efectos del término-comercio que quitó las barreras comerciales y dio como resultado una integración profunda con los resultados de los ACRs. Sin embargo, los acuerdos comerciales regionales, como los FTAs vinculan la integración profunda con las características del Nuevo Regionalismo que interviene en la cooperación recíproca entre los países avanzados y los países en desarrollo de norte-sur en el contexto de las relaciones internacionales. La integración latinoamericana es un caso de integración profunda que firma el FTA con los países avanzados en América.

Respecto a la creación de los acuerdos regionales, éstos establecieron diferentes formas, respondiendo a distintos niveles de integración y de compromiso de los estados miembros como lo detalla el autor Balassa.³⁸⁶

1. Áreas de libre comercio: Consideradas la forma más sencilla de integración. En este contexto los países se comprometen a eliminar las restricciones y obstáculos al comercio de mercancías entre sí. Permite a los miembros mantener una política

non-members. A Common Market deepens a customs union by providing for the free flow of factors of production (labor and capital) in addition to the free flow of outputs. And finally in an Economic and Monetary Union members share a common currency and macroeconomic policies. en Denis Dimon, "EU and US Regionalism: The Case of Latin America," *The International Trade Journal*, Vol. XX, No. 2 (Summer 2006), pp. 185-218.

³⁸⁵ Jacob Viner, *The Custom Union Issue* (New York: Cornegie Endowment for International Peace, 1950).

³⁸⁶ Bela Balassa, *The Theory of Economic Integration* (Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, INC., 1961), pp. 1-2. En María Paz Díaz Nieto, *Perpectivas Del Nuevo Regionalismo Latinoamericano Desde El Enfoque De Los Acuerdos "Sur-Norte": Análisis de la Experiencia Mexicana*. Tesis Doctoral.

comercial independiente frente a terceros países (por ejemplo en el establecimiento de su política arancelaria). De igual manera, se establecen reglas de origen con la finalidad de prevenir la llegada de productos de terceros países con bajos aranceles para, posteriormente, ser reenviados a países de mayor arancel. En términos generales, este tipo de acuerdos promueven la reestructuración productiva, mejora de la eficiencia y el bienestar económico de los Estados miembros, aunque en muchos casos las disparidades persisten.

2. Uniones Aduaneras: En esta etapa, además de la supresión de restricciones a la libre circulación de bienes (con la consiguiente eliminación de aranceles y barreras no arancelarias), se establece un arancel externo común aplicable a las mercancías de terceros países, así como el reparto de los ingresos por este concepto de manera previamente acordada, entre los Estados miembros. Esto implica que los miembros comparten la política arancelaria y aduanera común, así como la administración de aduanas y el control conjunto de la seguridad.

La investigadora estableció una clasificación de los acuerdos regionales de integración económica en dos niveles de estados participantes en ese movimiento. Desde esta perspectiva, la nueva integración latinoamericana se adaptaría al primer nivel de integración económica, eliminando los obstáculos y favoreciendo el libre comercio.

En la misma línea de investigación, Peter Robson, indica los beneficios de las uniones aduaneras en el proceso de la integración regional como:³⁸⁷

³⁸⁷ Peter Robson, *The Economics of International Integration* (London: Routledge, 1998). María Paz Díaz Nieto, *Perspectivas Del Nuevo Regionalismo Latinoamericano Desde El Enfoque De Los Acuerdos "Sur-Norte": Análisis de la Experiencia Mexicana*. Tesis Doctoral, p. 42.

1. la distribución de recursos y la especialización internacional,
2. la explotación de economías de escala,
3. el aumento del flujo comercial,
4. la mayor productividad de los factores,
5. el margen de beneficios,
6. el aumento del crecimiento y la distribución de los ingresos.

Para este autor, los estados miembros deberían profundizar el proceso de integración económica y aplicar políticas como utilización de recursos y factores de producción para poder integrar seriamente a largo plazo.

Hasta este momento, la primera parte, el TLC, se basa en la idea de Bhagwati, que los define como escollos (*stumbling blocks*) o bloques de construcción (*building blocks*). Es verdad que el papel del TLC es un factor importante en la nueva construcción de la integración económica y crea el esquema bilateral y multilateral de libre comercio en la era de la globalización. Intento explicar las características principales del TLC en el contexto del Nuevo Regionalismo en América Latina, que son.³⁸⁸

1. La aparición del concepto en la integración latinoamericana: comparando los discursos y escritos que hacen referencia a la nueva integración, al Nuevo Regionalismo y a la nueva ola de acuerdos comerciales de autores como Hettne, Garay, Mattli y Rosas.
2. Los fenómenos de los acuerdos regionales de libre comercio en el aspecto

³⁸⁸ Philippe De Lombaerde, "El Nuevo Regionalismo en América Latina," *UNU-CRIS Occasional Paper*, O-2005/3, UNU-CRIS Working Papers of United Nation University in Bruges. <http://www.cris.unu.edu/>.

cuantitativo: los TLCs estadounidenses con los países latinoamericanos, las integraciones subregionales como MERCOSUR de 1991, TLCAN de 1994, CAN de 1995 y CELAC de 2007. Según los proyectos de la integración regional, comprendemos el fenómeno del *Spaghetti Bowl* de Bhagwati³⁸⁹ de 1995 y la complejidad de los acuerdos bilaterales y multilaterales para los diferentes agentes económicos.

3. Los contenidos de los nuevos acuerdos en el aspecto cualitativo son: en primer lugar, como objetivo central de los TLCs del Nuevo Regionalismo apoyando al modelo político y económico de la integración latinoamericana; en segundo lugar, el objetivo del Nuevo Regionalismo comienza a crear mercados regionales para superar las limitaciones del mercado doméstico e incorporarse al esquema de la economía mundial; en tercer lugar, en cuanto a la estrategia económica, el TLC, de la Casa Blanca, aplica medidas en los países latinoamericanos en beneficio de sus intereses nacionales y de su hegemonía en la economía mundial; por último, definimos el FTA como un instrumento estratégico que apoya la integración latinoamericana para su desarrollo. Por ejemplo, EE.UU-CAFTA-DR 2007, Chile con los países del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico y UE-LAC Summit 2010 en Madrid.

La función del TLC se caracteriza por varios niveles en función de los tipos de acuerdos comerciales que constituye la actividad cooperativa y la integración económica a nivel mundial. En la siguiente tabla 31 se presenta el fenómeno de “*Spaghetti bowl*” de la integración latinoamericana teniendo en cuenta los FTAs firmados por los países a nivel interregional, subregional y suprarregional en el

³⁸⁹ Jagdish, Bhagwati, “US Trade Policy: the Infatuation with Free Trade Areas,” en Jagdish, Bhagwati y A. O. Kruger, *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements* (Washington, DC: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1995).

contexto del nuevo regionalismo. De esta forma, los países latinoamericanos dejan el mercado abierto a la economía y firman TLCs con los Estados Unidos, la Unión Europea y otros estados del mundo.

Tabla 31. Los Tratados de Libre Comercio Vigentes en América Latina

Tratado de Libre Comercio		
Los Países Socios	Fecha de Firma	Fecha de En fuerza
<u>Andean countries (Colombia, Ecuador, Venezuela) - MERCOSUR</u>	18 octubre 2004	
<u>Bolivia - MERCOSUR</u>	17 diciembre 1996	28 febrero 1997
<u>Bolivia - Mexico</u>	10 septiembre 1994	01 enero 1995
<u>Canadá - Chile</u>	05 diciembre 1996	05 Julio 1997
<u>Canadá - Costa Rica</u>	23 abril 2001	01 noviembre 2002
<u>Canadá - Peru</u>	29 mayo 2008	01 agosto 2009
<u>Canadá - Mexico-United States (NAFTA)</u>	17 diciembre 1992	01 enero 1994
<u>CARICOM - Costa Rica</u>	09 marzo 2004	
<u>CARIFORUM - European Union</u>	15 octubre 2008	29 diciembre 2008
<u>Central America - Chile</u>	18 octubre 1999	
<u>Central America - Dominican Republic - United States (DR-CAFTA)</u>	05 agosto 2004	01 enero, 2009
<u>Central America - Panama</u>	06 marzo 2002	
<u>Chile - Australia</u>	30 julio 2008	06 marzo 2009
<u>Chile - China</u>	18 noviembre 2005	01 octubre 2006
<u>Chile - Colombia</u>	27 noviembre	08 mayo 2009

	2006	
<u>Chile - EFTA</u>	26 junio 2003	01 diciembre 2004
<u>Chile - EU</u>	18 noviembre 2002	01 febrero 2003
<u>Chile - Japan</u>	27 marzo 2007	03 septiembre 2007
<u>Chile - Korea</u>	15 febrero 2003	01 abril 2004
<u>Chile - MERCOSUR</u>	25 junio 1996	01 octubre 1996
<u>Chile - Mexico</u>	17 abril 1998	01 agosto 1999
<u>Chile - New Zealand, Singapore and Brunei Darussalam (P4)</u>	18 junio 2005	
<u>Chile - Panama</u>	27 julio 2006	07 marzo 2008
<u>Chile - Peru</u>	22 agosto 2006	01 marzo 2009
<u>Chile - United States</u>	06 junio 2003	01 enero 2004
<u>Colombia - Mexico-Venezuela (Group of Three)</u>	13 junio 1994	
<u>Colombia - Northern Triangle</u>	09 agosto 2007	
<u>Costa Rica - Mexico</u>	05 abril 1994	01 enero 1995
<u>El Salvador - Taiwan</u>	07 mayo 2007	
<u>Guatemala - Taiwan</u>	22 septiembre 2005	01 julio 2005
<u>MERCOSUR - Israel</u>	18 diciembre 2007	
<u>MERCOSUR - Peru</u>	30 noviembre 2005	
<u>Mexico - EFTA</u>	27 noviembre 2000	01 julio 2001
<u>Mexico - EU</u>	08 diciembre 1997	01 julio 2000
<u>Mexico - Israel</u>	10 abril 2000	01 julio 2000
<u>Mexico - Japan</u>	17 septiembre 2004	01 abril 2005
<u>Mexico - Nicaragua</u>	18 diciembre 1997	01 julio 1998
<u>Mexico - Northern Triangle</u>	29 junio 2000	

<u>Mexico - Uruguay</u>	15 noviembre 2003	15 julio 2004
<u>Nicaragua - Taiwan</u>	16 junio 2006	01 enero 2008
<u>Panama - Singapore</u>	01 marzo 2006	24 julio 2006
<u>Panama - Taiwan</u>	21 agosto 2003	01 enero 2004
<u>Peru - China</u>	28 abril 2009	01 marzo 2010
<u>Peru - Singapore</u>	29 mayo 2008	01 agosto 2009
<u>Peru - United States</u>	12 abril 2006	01 febrero 2009
<u>United States - Australia</u>	18 mayo 2004	01 enero 2005
<u>United States - Bahrain</u>	14 septiembre 2004	01 enero 2006
<u>United States - Israel</u>	22 abril 1985	01 septiembre 1985
<u>United States - Jordan</u>	24 octubre 2000	17 diciembre 2001
<u>United States - Morocco</u>	15 junio 2004	01 enero 2006
<u>United States - Oman</u>	19 enero 2006	01 enero 2009
<u>United States - Singapore</u>	06 mayo 2003	01 enero 2004

Fuente : Organización de los Estados Americanos, Acuerdos comerciales en vigor: (2010).
http://www.sice.oas.org/agreements_s.asp

Según los datos de los TLCs vigentes, los Estados se centran en los tratados de libre comercio bilaterales y multilaterales que refuerzan las relaciones económicas entre norte-sur y sur-sur en el sistema multipolar, ocupando un lugar especial en el proceso de integración regional en América Latina. Para concluir, podemos decir que los países latinoamericanos han utilizado los TLCs bilaterales para eliminar las protecciones comerciales y las tarifas aduaneras para promover el libre comercio en América. Estas medidas permitieron la eliminación preferencial de aranceles entre socios comerciales y favoreció la inversión extranjera directa, constituyendo un acceso positivo a los mercados del resto del mundo.³⁹⁰

³⁹⁰ Banco Mundial, *Más Allá de las Fronteras: El Nuevo Regionalismo en América Latina*, op.cit., p. 35.

A principios del Siglo XXI, los países de América Latina negociaron y firmaron los FTAs con Estados Unidos y la Unión Europea, que impulsó la integración latinoamericana con la fuerza bilateral y multilateral en el sistema mundial. Este fenómeno de la integración económica de FTA, de la nueva integración latinoamericana, va a ser un esquema o elemento favorable a la cooperación a nivel global con los países avanzados para apoyar el crecimiento económico, favoreciendo la inserción internacional en el mercado industrial a nivel global. Gracias al nuevo regionalismo latinoamericano, los países adquieren los apoyos internos y externos al tiempo que favorecen sus agendas de desarrollo político y económico a escala internacional.

5. Nueva Integración Latinoamericana: Ampliación Económica

Aplicado a la integración latinoamericana, el Nuevo Regionalismo se ha transformado en un vínculo importante de desarrollo económico del continente americano. Desde este enfoque económico se ha visto la integración regional desde dos puntos de vista, el primero relacionado con la agrupación del flujo económico y el segundo, con la colaboración de las políticas económicas entre Estados y un grupo de Estados. Desde esta perspectiva, los países latinoamericanos han tenido la tendencia natural a negociar con los socios de la región y otros participantes a nivel global.

Desde una visión más amplia, la integración latinoamericana pudiera entenderse como “un proceso económico en donde el crecimiento del intercambio económico crece de manera más rápida entre un determinado grupo de Estados (de la misma región) que entre esos mismos Estados y otros localizados fuera de dicha región. El incremento de este flujo comercial empuja a la creación de políticas económicas externas que liberalizan el comercio entre los estados de la zona y discrimina a los terceros estados”³⁹¹ desde los años noventa. Sapir y Paz mostraron cómo los estados intentan negociar con los Estados vecinos de la misma región en el sistema mundial, para impulsar la integración.

Con la globalización, los Estados tuvieron en cuenta un elemento sustitutivo para desarrollar la economía de la región y apoyar la integración regional y la inserción en la economía mundial. En esta parte, analizamos con cierta profundidad este proceso de integración utilizando los datos del PIB, la exportación, la importación, la

³⁹¹ André Sapir, “Regionalism and the New Theory of International Trade: Do the Bells toll for GATT? An European Outlook,” *The World Economy*, Vol.16, No.4 (July 1993), p. 430. María Paz Díaz Nieto, *Perspectivas Del Nuevo Regionalismo Latinoamericano Desde El Enfoque De Los Acuerdos “Sur-Norte”*: Análisis de la Experiencia Mexicana. Tesis Doctoral, p. 39.

inversión extranjera directa y los cambios de regímenes políticos como factores de esta nueva realidad en América Latina desde los años noventa.

En cuanto a los resultados, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo presenta el fenómeno del desarrollo y la integración económica de la siguiente forma:³⁹²

La integración económica internacional es un proceso complejo que abarca el comercio de bienes y servicios, la inversión directa extranjera y las cuestiones monetarias. Con una gestión adecuada y acompañada de las políticas pertinentes, la integración económica internacional puede hacer una importante contribución al mejoramiento de la posición de los países en desarrollo en el mundo.

La inversión extranjera directa es un índice de la condición económica y la interacción cooperativa que explica la orientación hacia el exterior. De igual manera, Carlos Prado, considera que los TLCs “han permitido mayores actividades de exportación e importación entre Estados, de manera que las naciones se han vuelto más interdependientes económicamente o, más específicamente, se han integrado mejor en términos económicos.”³⁹³ Por eso, la integración económica ha determinado un proceso de desarrollo de exportación e importación vía TLCs en el sistema mundial.

Hasta donde llega nuestro conocimiento, Malley, Moutos y Borensztein definen los modelos teóricos más relevantes en los que se trata específicamente la relación entre IED y crecimiento económico.³⁹⁴ Y Marta Bengoa Calvo define el crecimiento

³⁹² Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *World Investment Report 2011*, <http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2068&lang=3>.

³⁹³ Carlos Prado, “La integración Económica,” <http://www.borriones.net/economia/inteco.pdf>.

³⁹⁴ Malley J. y Moutos, T., “A Prototype Macroeconomic Model of Foreign Direct Investment,” *Journal of Development Economics*, Vol. 43, No. 2 (April 1994), pp. 295-315. Volker Bornschieer, “Multinational Corporations and Economic Growth: a Cross National Test of the Descapitalization Thesis,” *Journal of Development Economics*, Vol. 7, No. 2 (1980), pp.191-210.

económico en América Latina de la siguiente manera:³⁹⁵

Explora empíricamente el vínculo existente entre la recepción de inversión foránea, la “libertad económica” y el crecimiento económico en América Latina durante el periodo que comprende desde 1970 hasta el año 2000, cuando se ha llevado a cabo un ejercicio aplicado sobre la influencia de la IDE en el crecimiento económico de América Latina (1970-2000). Los resultados sugieren que en América Latina, la IDE sea positiva y significativamente correlacionada con la tasa de crecimiento del PIB per cápita de estas economías.

Por eso, la importancia de la IED que afecta la tasa de crecimiento del PIB *per cápita* cuando la libertad de la economía abarca los flujos positivos de la IED en el proceso de la integración regional. “Según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, el PIB de la región creció a una tasa promedio del 5 por ciento anual entre 2003 y 2008, lo que significa un incremento medio del 3 por ciento en el producto por habitante, resultado no conseguido desde la época del modelo de sustitución de importaciones.”³⁹⁶

Sin embargo, “la situación de América Latina y el Caribe no refleja estas tendencias mundiales. Al parecer la región está estancada en una etapa incipiente del desarrollo de políticas sobre inversión extranjera directa, ya que la mayoría son pasivas.”³⁹⁷ El fenómeno de la inversión extranjera directa es el resultado del desarrollo económico vinculado a los acuerdos comerciales o FTAs bilaterales de la integración regional.

³⁹⁵ Marta Bengoa Calvo, “Inversión Directa Extranjera y Libertad Económica: Impacto Sobre el Crecimiento Económico Latinoamericano,” VI ENCUENTRO DE ECONOMÍA APLICADA. DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA. UNIVERSIDAD DE GRANADA, JUNIO DE 2003, <http://www.revecap.com/encuentros/antiores/vieea/autores/B/117.doc>.

³⁹⁶ CEPAL, *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe* (Santiago: Naciones Unidas, 2008), p. 13.

³⁹⁷ Francisca Bouby Toletino, “Negocios Internacionales Vía Inversión Extranjera Directa en América Latina: 1990-2010,” *CUADERNOS DE INVESTIGACIÓN EPG*, N.11, agosto 2010, p3. http://www.upc.edu.pe/bolsongei/bol/29/724/Francisca_Bouby1_cuadernos_de_investigacion.pdf

Además, la CEPAL define los conceptos de la IED para apoyar la integración latinoamericana como:³⁹⁸

Las reformas y la estabilidad macroeconómica de la región, la apertura comercial y financiera, los programas de privatización, la liberalización de los marcos regulatorios aplicados a las inversiones privadas y los procesos de integración regional en marcha.

La IED es un instrumento que transforma la situación de la macroeconomía y apoya las reformas políticas y económicas.

El desarrollo y la tasa de crecimiento del país se vinculan al volumen de la IED, una vez que las naciones lo atraen con los acuerdos comerciales. Gracias a los resultados del TLC en América Latina, estos países entraron *de facto* en la apertura de sus mercados y en consecuencia la liberalización del comercio para desarrollarse cara al futuro. Por eso, la integración latinoamericana se enfrenta a la oportunidad y al desafío de incorporar las negociaciones bilaterales y multilaterales y empezar a mejorar y a desarrollar el crecimiento de la economía por la creación de flujos de la IED.

En el informe, *Foreign Direct Investment Policy and Promotion in Latin America*, de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), se concluye sobre los resultados de la inversión extranjera directa en América Latina en años recientes, de la siguiente forma:³⁹⁹

Since the beginning of the 1990s FDI inflows in Latin America and the Caribbean have risen more than five-fold. From 1990 until present, total FDI inflows into Latin America have amounted to over

³⁹⁸ CEPAL, *CEPAL, Informes Anuales: 1997* (Santiago: Naciones Unidas, 1997).

³⁹⁹ OECD, Centre for Co-operation with Non-Members in co-operation with the Commission of the Europe Union, *Foreign Direct Investment Policy and Promotion in Latin America* (Paris: OECD Publications, 1999),

US\$250 billion.

América Latina ha sido una región que ha recibido inversiones comerciales e IED destinados a la integración económica desde los años noventa. Así se refleja en el informe de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, donde queda claro que si América Latina no fue la primera en recibir IED, sí por el contrario, y gracias a la IED, su crecimiento aumentó rápidamente en los años 1991 al 2001. En la siguiente tabla n° 32 se puede observar la distribución de IED por regiones en comparación con otras regiones en el mundo:

Tabla 32. Entradas de IED: Distribución por Regiones (Porcentaje por total mundial)

Región	1986-1990	1991-92	1999-2000	2001
Países desarrollados:	82.4	66.5	80.0	68.4
Países en desarrollo:	17.5	31.2	17.9	27.9
América Latina y Caribe	5.0	11.7	7.9	11.6
Asia y Pacífico	10.6	17.4	9.2	13.9

Fuente: Naciones Unidas. UNCTAD. *World Investment Report (WIR)*. 2002.

Tras los años noventa, los países latinoamericanos recibieron un volumen de IED que fue del 11.7%, 7.9% y 11.6% comparado con el de los países en desarrollo que fue de 31.2%, 17.9% y 27.9. Además estos países acababan de abrir el mercado de libre comercio centrándose en la creación del comercio intrarregional a finales de los años noventa.

En efecto, las reformas aplicadas en las economías de América Latina se centraron en ciertos sectores muy atractivos a la IED una vez que los países abrieron

su economía gracias al Nuevo Regionalismo. Por ejemplo, fueron objetivos, sectores como la electrónica, la industria automotriz, y el textil en la economía mexicana, donde las inversiones crecieron significativamente durante los años noventa; sectores considerados como ganadores en el TLC.⁴⁰⁰ América Latina recibió una inversión continua creada por la IED, mientras que Asia sufrió la crisis financiera de 1997.

De esta forma América Latina, desde los años noventa, se convirtió en la región donde los crecimientos de las inversiones extranjeras directas apoyaron el desarrollo de las inversiones de libre comercio. Igualmente, los países pudieron obtener recursos de la inversión, avanzar en el proceso de la tecnología y crear el fenómeno llamado “*Spillover*” o “*Domino Effect*” de IED. Estados como México y Chile, y los bloques comerciales también experimentaron el crecimiento de IED, gracias a la apertura de los mercados y a los recursos naturales de sus países.

En la siguiente tabla 33 se explican los flujos de la IED en tres momentos, desde los años noventa hasta 2005, en las que Latinoamérica recibió considerables flujos de la IED, gracias a la integración promovida desde la Guerra Fría y en medio del proceso de globalización mundial.

Tabla 33. América Latina y el Caribe: Ingreso Neto de IED por Subregión, 1991-2005 (En millones de dólares)

	1991-1995	1996-2000	2001-2005
México	6 804,6	12 608,8	18 805,8

⁴⁰⁰ Enrique, P., Dussel, *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México* (México: UNAM, 2000). y Francisca Bouby Toletino, “Negocios Internacionales Vía Inversión Extranjera Directa en América Latina: 1990-2010,” *CUADERNOS DE INVESTIGACIÓN EPG*, N.11, agosto 2010, pp. 1-12.
http://www.upc.edu.pe/bolsongei/bol/29/724/Francisca_Bouby1_cuadernos_de_investigacion.pdf

Centroamérica	659,2	2 340,2	2 250,7
Caribe	945,1	2 519,1	2 857,9
Subtotal de México y Cuenca del Caribe	8 408,9	17 468,1	23 914,4
MERCOSUR	6 445,2	36 757,1	19 883,1
Comunidad Andina	3 685,5	10 746,7	9 701,1
Chile	1 666,2	5 667,0	5 087,7
Subtotal América del Sur	11 797,0	56 170,7	34 671,9
Total América Latina y el Caribe	20 205,8	70 638,9	58 586,2

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Fondo Monetario Internacional y cifras oficiales. Francisca Bouby Toletino (2010)

Los resultados que presenta la tabla 33 muestra los ingresos de IED en América Latina y el Caribe, excluyendo a los centros financieros, en el período que hemos indicado de 1991 a 2005, en donde se observan ciertas tendencias.

En primer lugar, la entrada de IED aumentó de un promedio anual de 20.206 millones de dólares en el período de a 1991-1995 a 70,640 millones en 1996-2000, antes de descender bruscamente en el período 2001-2005 a 58,580 millones de dólares.

Entre 1991-1995 y 1996-2000, el promedio anual de ingresos de IED en América del Sur se quintuplicó, de 11,800 a 53,200 millones de dólares, para luego disminuir a 34,700 millones. En cambio, el promedio de IED en México y la Cuenca del Caribe apenas se duplicó en ese mismo período, puesto que se incrementó de 8,400 a 17,500 millones de dólares, manteniéndose desde entonces las entradas en torno a 24,000 millones durante 2001-2005.

Según el análisis de Dimon, los acuerdos de libre comercio garantizaron el acceso de la exportación al mercado, favoreciendo el crecimiento de PIB en América Latina. En la tabla 34 puede verse el crecimiento de libre comercio de productos y servicios.

Tabla 34. Comercio de Productos y Servicios, 2004, (%) de PIB

País	Exportación	Importación
Argentina	23%	15
Brasil	21%	18%
Colombia	19%	20.5%
Costa Rica	46%	47%
Chile	38%	30.5%
México	30%	31%
Perú	20%	19%
Uruguay	30%	29%
Venezuela	34%	19.5%
EEUU	11%	14%

Fuente: Dimon (2006).

En síntesis, el libre comercio sería un elemento clave para los países latinoamericanos, gracias a los acuerdos bilaterales, que les permitió aumentar rápidamente este crecimiento, a partir del año dos mil. Mientras en América Latina, los países lograban conseguir un 25% de PIB, los Estados Unidos ganaban más o menos un 12% de PIB en 2004. Como se ha visto en los anteriores análisis, los países permitieron la colaboración de socios externos, que garantizaron el acceso al mercado a nivel global y estimularon, al mismo tiempo, el desarrollo económico por medio de los acuerdos de libre comercio.

En este contexto, el avance de la integración económica de América Latina tuvo sus desafíos internos y externos. Por una parte, la integración económica y la

seguridad han estado relacionadas con las competencias internacionales del concepto de Nuevo Regionalismo en la sociedad, cuando se consigue una buena calidad en los productos básicos y se trabaja con esmero en el mercado global. Por otra parte, la economía internacional se centra en las competencias del mercado y el sistema de la liberalización del comercio en la globalización.⁴⁰¹ Como es evidente, los Estados latinoamericanos han estado en el sistema multilateral y el proceso de globalización para aumentar los dinamismos económicos. En la siguiente tabla 35, puede observarse la tasa de crecimiento del PIB a largo plazo, en América Latina:

Tabla 35. América Latina: Tasa de Crecimiento de PIB a Largo Plazo

Región	1961-2004	2008	2009	2010
Mundo	1,90	4,1	-2,2	2,7
Economías Desarrolladas (Países de Ingreso Alto)	2,62		3,3	2,3
Sureste Asiático	5,04		5,7	7,5
América Latina	1,54	4,8	-2,6	4,5

Fuente: CEPAL: Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010 y Banco Mundial: Global Economic Prospect 2010

Podemos ver la dinámica de crecimiento de América Latina, situada en torno al 4.5%, a largo plazo si se la compara con la de otras regiones, aunque en los resultados no se ve mucha diferencia. Desde 1961 hasta 2010 el crecimiento de América Latina, en términos de PIB per cápita, con relación a otras regiones, sigue mejorando.

En la tabla 36 se presentan los resultados de la dinámica del comercio exterior de América Latina en el período de 1960 a 2010, también se muestra el volumen de

⁴⁰¹ Barry Buzan, "Regional Security Complex Theory in the Post-Cold War World," en Fredrik Söderbaum y Timote M. Shaw ed., *Theory of New Regionalism: A Palgrave Reader* (New York: Palgrave Macmillan, 2003), p.152.

crecimiento, especialmente notable entre 1970 y 2000. El volumen exportado ha evolucionado del 3.4% en los años sesenta, el 5% de 1970, el 7.8% de 1980, el 9.0% de 2000 a 2004. El volumen de exportación ha sido del -11.2% porque la crisis global había pasado en 2007-2008.

Tabla 36. América Latina: Tasa en el Período de Diez Años del Promedio de Volumen Exportado (1960-2004)

	1960	1970	1980	1990	2000-2004	2009	2010
América Latina	3,4	5,0	7,8	7,6	9,0	-11,2	7,7

Fuente: Banco Mundial: Global Economic Prospect 2010 y Silvia Simonit: (2010:50)

Según los resultados de la tasa de crecimiento y el volumen exportados, se podría concluir que existe una relación directa entre la apertura del libre comercio y el crecimiento económico, como se ha ido analizando en la integración de la economía en América Latina.

Para profundizar el tema, tomamos la definición de Peter Robson, quien califica la integración económica internacional como “la combinación institucional de economías nacionales independientes en un bloque o comunidad económico más amplio.”⁴⁰² Desde esta perspectiva, él definió la integración económica como las cooperaciones entre los Estados, los grupos de países en una región específica. Al mismo tiempo, la integración latinoamericana ha constituido la cooperación relativa en intrarregiones por la regionalización geográfica que influye en la multidimensional económica en el Nuevo Regionalismo de la globalización, que refuerza los flujos económicos para desarrollar la relación Norte-Sur. La Asociación Latinoamericana de

⁴⁰² Peter Robson, *The Economics of International Integration* (London: Routledge, 1998), p. 1.

Integración (ALADI) se centra en el crecimiento del comercio intraesquema de la integración de los bloques comerciales en América. En la siguiente tabla 37 puede verse el crecimiento de importaciones intrarregionales entre los países y los bloques comerciales. Por un lado, vemos cómo en 2006-2007 Mercosur-Venezuela tuvo el 78.1% de importaciones, la CAN-Chile tuvo el 39.5% y Chile-Venezuela el 55.4% en el proceso de integración económica en América Latina.

Tabla 37. Importaciones Intrarregionales por Circuitos de Comercio (% crecimiento)

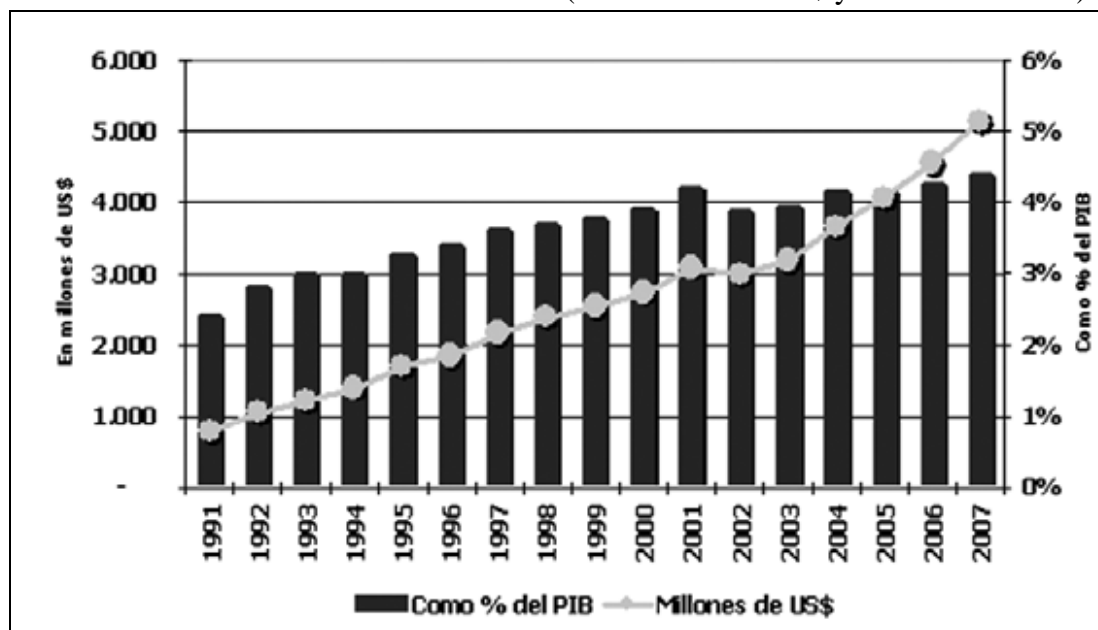
Intrarregion	2006	2007
Intra-MERCOSUR	20.6	28.1
MERCOSUR-Chile	14.5	11.1
CAN-MERCOSUR	45.2	13.3
MERCOSUR-México	19.5	8.7
CAN-Venezuela	20.8	55.7
MERCOSUR-Venezuela	78.1	37.6
Intra-CAN	19.0	13.8
CAN-México	19.8	23.2
CAN-Chile	39.5	24.0
Chile-México	38.0	13.5
Cuba-Resto de ALADI	23.1	8.5
México-Venezuela	10.5	21.4
Chile-Venezuela	12.3	55.4
Total ALADI	24.4	22.1

Fuente: ALADI, 2007-2008 y Jaime Antonio Preciado Coranado, (2008:27).

Por otro lado, en el contexto de la integración regional latinoamericana, el área centroamericana se centró en la integración intrarregional experimentando el crecimiento del PIB desde 1991 a 2007. Las características principales del Nuevo Regionalismo apoya la integración regional donde insiste sobre la importancia de la integración nacional y regional en América.

En el siguiente gráfico 18, se pueden ver los resultados del comercio intracentroamericano entre los años 1991 a 2007, que muestra, estadísticamente hablando, buenos resultados del crecimiento económico dentro del proceso de integración regional en el contexto del Nuevo Regionalismo.

Gráfico 18: Comercio Intracentroamericano (en millones de US\$ y Como % del PIB)



Fuente: Organismos oficiales de cada país y CEFSA 2006-2007; Fernando Naranjo, (2006:16).

La integración centroamericana se ha constituido evidentemente de 1991 a 2007. El comercio intrarregional llegó a más de \$5000 millones, equivalente aproximadamente al 4.4% del producto interno bruto de la región, como muestra el gráfico.

La CEPAL impulsó el regionalismo abierto en 1994 cuando los países latinoamericanos buscaron un vínculo alternativo para desarrollar el crecimiento de la economía en la zona. El ámbito centroamericano dio cauce a las características del nuevo regionalismo promoviendo la apertura de la economía para desarrollarse. Gracias al regionalismo abierto de la CEPAL y al apoyo del nuevo regionalismo, los

países latinoamericanos obtuvieron ventajas (éxito) del proceso de la integración intrarregional e interregional en los años noventa.

Los países de América Latina y el Caribe, en consecuencia, habían de adoptar mejores políticas económicas en relación a la inversión extranjera directa, con estrategias dirigidas a la atracción de más y mejores inversiones directas, destinadas al perfeccionamiento industrial y tecnológico y a la mejora de su competitividad internacional. Es verdad que “en 1980 América Latina atrae un 70% de la inversión extranjera desde los países desarrollados y consiguió un 80% de la inversión extranjera en los años 1990s, que UNCTAD estimó en \$90 billones de dólares de inversión extranjera en 1999.”⁴⁰³

De hecho, el concepto estadocéntrico no tuvo un papel relevante en el modelo desarrollado, teniendo solo éxito en algunos países latinoamericanos, mientras que el Nuevo Regionalismo promovió conceptos como el de “*Outward-looking*” hacia la apertura del mercado con una vinculación determinante a la liberalización del comercio a largo plazo, para atraer crecimiento positivo de IED e insertarse en la economía mundial.

Los países latinoamericanos han comprendido la importancia de los FTAs Norte-Sur, no obstante incrementarse la interdependencia regional, favoreciendo sus agendas de desarrollo a nivel global. En la actualidad, y a pesar de las motivaciones políticas y económicas que impulsaron a los países de la región hacia el Nuevo Regionalismo, los FTAs siguen vigentes, además actores externos como Estados

⁴⁰³ Anthony Bende-Nabende, *Globalization, FDI, Regional Integration and Sustainable Development: Theory, Evidence and Policy* (VT: Ashgate, 2002), pp. 61-62.

Unidos y la Unión Europea ejercen su influencia en los últimos años en esta región en el contexto de las relaciones internacionales.

Estados Unidos y la Unión Europea continúan firmando acuerdos bilaterales con algunos países latinoamericanos, considerando los FTAs como instrumento de negociación, vis a vis con los países industrializados. Por su parte, los países de la región continúan firmando acuerdos comerciales para conseguir beneficios económicos, no obstante la subida del “*spaghetti ’s effect*”⁴⁰⁴ en América Latina.

Hoy en día el incremento de la firma de acuerdos Norte-Sur, pone de manifiesto los problemas políticos y económicos que existen en la integración latinoamericana. Estos países buscan una estrategia que les permita la inserción en el comercio internacional, la liberalización de su comercio, la apertura del mercado y la transformación industrial de sus países, logrando un statu-quo en el sistema mundial.

⁴⁰⁴ Jagdish N. Bhagwati define el fenómeno de “*spaghetti bowl*” como aumento rápido de la firma y negociación de FTA que causa el problema de las tarifas de productos entre diferentes países. En Jagdish Bhagwati, “U.S. Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Areas,” en Jagdish Bhagwati and Anne O. Krueger. *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*, *op.cit.*, pp. 1-18.

6. Regionalismo Comparativo en el Sistema Mundial

El pluralismo y la multidimensionalidad del regionalismo contemporáneo, tiene lugar en la política comparativa que debate el problema conceptual, el problema teórico y la metodología en el contexto de las relaciones internacionales.⁴⁰⁵ En general, el regionalismo ha contribuido a la producción académica, en su investigación, desde el punto de vista de la integración europea, las políticas comparativas, la economía internacional, las relaciones internacionales y la política económica internacional dentro del sistema mundial del siglo XXI.

De hecho, los estudios comparativos del regionalismo van a encontrarse con el rigor conceptual, el eclecticismo teórico y la consolidación metodológica en el sistema mundial. A partir de lo anterior, los análisis del regionalismo comparativo responden a tres modelos en el contexto de las relaciones internacionales.

En primer lugar, el problema conceptual del regionalismo discute la definición de la región, la integración regional, el regionalismo y la regionalización en los años sesenta y en los setenta. En segundo lugar, el problema teórico se centra en la integración eurocéntrica que implementa una serie de medidas europeas a favor de la integración regional en todos los lugares. En último lugar, el problema metodológico del regionalismo comparativo utiliza el enfoque del análisis cuantitativo que investiga el fenómeno general de la integración regional y los impactos económicos de los acuerdos de libre comercio para descubrir las ventajas y desventajas.⁴⁰⁶ Por eso, la

⁴⁰⁵ Philippe De Lombaerde, Fredrik Söderbaum, Luk Van Langenhove y Francis Baert, "The Problem of Comparison in Comparative Regionalism," *Jean Monne/Robert Schuman Paper Series*, Vol. 9, No. 7 (April 2009), p. 4.

⁴⁰⁶ *Ibíd.*, pp. 7-15.

integración latinoamericana es un proceso de integración regional que incluye impactos positivos o negativos dependiendo de los acuerdos de libre comercio, aunque hayan favorecido la inserción en la economía global.

Este trabajo, sobre el Nuevo Regionalismo latinoamericano, hace referencia al análisis del regionalismo comparativo que estudia la definición de la política de la región y la integración económica, con dos modelos diferentes, como son el modelo norteamericano y el modelo europeo, y su impronta en el Nuevo Regionalismo. Además, la investigación sobre este tema no sólo se realiza desde el punto de vista cuantitativo sino también cualitativo, analizando las inserciones económicas de los FTAs de Estados Unidos y la Unión Europea, y examinando la relación entre FTAs, las IEDs y los PIBs. La integración latinoamericana sería el ejemplo de investigación que ofrece excepcionales ventajas para los estudios del regionalismo comparativo de los años recientes.

6.1. Neo-realismo en el Nuevo Regionalismo

Desde el punto de vista del realismo de Morgenthau, el realismo del modelo mundial es como el equilibrio de poder que corresponde a “la política exterior de los Estados Unidos en época de guerra fría, mediante la aplicación de la norma más clásica de la diplomacia europea”⁴⁰⁷ en el contexto de las relaciones internacionales. La profesora Barbé, definió algunos aspectos del realismo:⁴⁰⁸

1. La unidad de análisis para los realistas es el Estado, entendido como actor racional y unitario. La racionalidad se debe a su actuación (maximización del poder) y el carácter unitario lo acerca a la visión hegeliana del estado.
2. La problemática de estudio está centrada en la seguridad nacional. La supervivencia del Estado en un medio hostil, en el que la amenaza es constante y militar (ambiente de guerra fría), constituye el problema por definición. Términos como guerra/paz, estrategia/diplomacia, conflicto, alianza militar y armamento, entre otros, son una constante en el vocabulario realista.
3. La imagen del mundo que sustenta el paradigma realista, ha sido definida gráficamente como la imagen de las «bolas de billar», en referencia a los Estados unitarios (impenetrables) y en conflicto (choque) constante. Esta imagen rechaza toda idea de comunidad (las sociedades internas no entran en contacto) y, en cambio, sugiere la de anarquía en una mesa en la que el espacio está abierto y en el que las bolas no se ajustan en sus movimientos a normas establecidas.

En este sentido, el papel de Estado es el eje del realismo que corresponde a

⁴⁰⁷ Esther Barbé, *Relacions Internacionales 3^{ed.}* (Madrid: Grupo Anaya, S.A., 2010), p. 61.

⁴⁰⁸ *Ibid.*, p. 62.

power-politics entre los Estados para solucionar el dilema de la seguridad en el contexto de las relaciones internacionales.

Como ya se ha indicado, el paradigma realista se centra en el papel del Estado como entidad verdadera de la negociación y la cooperación en los proyectos regionales desde la Guerra Fría. De igual manera, el realismo presenta el desarrollo de la integración económica del oeste de Europa que relaciona la transformación del poder y la seguridad estratégica con el viejo regionalismo de los años cincuenta. Los Estados Unidos utilizaron el Plan Marshall (*Marshall Plan*) en Europa, lo que constituyó la reforma económica, apoyando la cooperación de la integración e impulsando la creación de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en 1948. Este proyecto económico ayudó a la estabilización del sistema monetario y la liberalización del comercio en Europa. La OCDE contribuyó al proceso de la integración creando un precedente idóneo para la formación inicial de la Comunidad Económica Europea.

Según las investigaciones consultadas, el realismo jugó un papel importante en el Nuevo Regionalismo contribuyendo a cambiar la balanza entre el poder estratégico y el económico en los años noventa. El sistema mundial se transformó de un sistema bipolar a un sistema multipolar, a partir de cual se estableció un sistema de tres bloques económicos: Europa, los Estados Unidos y Japón. Además, los Estados Unidos actuaron de manera hegemónica utilizando los poderes y recursos para desarrollar una economía abierta e integrada en el sistema mundial a finales de la segunda guerra mundial. Por otra parte, una vez que los Estados Unidos vieron que disminuía su hegemonía económica en el sistema abierto y multilateral de libre comercio, volvieron a adoptar la cooperación y la integración bilateral.

De esta forma, los Estados Unidos recuperaron las ventajas económicas gracias a los acuerdos bilaterales de libre comercio. El autor, Hurrell así lo destaca.⁴⁰⁹ El gobierno estadounidense llevó a cabo la integración bilateral obteniendo al mismo tiempo beneficios económicos, a través del realismo, en la relación Norte-Sur en el sistema mundial.

De hecho, Santos expuso la teoría de neorealismo en el contexto de las relaciones internacionales de la siguiente forma:

Las relaciones entre procesos regionales se basan en una economía internacional tripolar, donde los intereses geoestratégicos ocupan un lugar central. La definición de acuerdos entre bloques de integración regional o entre un país y un bloque regional se define como un juego equitativo, en el que la dinámica de las relaciones se supedita a la formación de alianzas estratégicas.

El Neo-realismo muestra la relación de integración entre los países que se agrupan por regiones valiéndose de la integración para obtener intereses nacionales en el sistema tripolar. En América Latina, los Estados buscaron una manera alternativa de desarrollo, como es la integración económica, estableciendo bloques comerciales y protegiendo sus intereses regionales en el sistema mundial.

⁴⁰⁹ Andrew Hurrell, "Explaining the Resurgence of Regionalismo in World Politics," *Review of International Studies*, Vol. 21, No. 4 (October 1995), pp. 341-342.

6.2. Neoliberalismo en el Nuevo Regionalismo

Desde una perspectiva histórica, la teoría del neoliberalismo de la EPI coincide con la globalización, en la que un actor de economía fuerte o un país grande adquiere los valores de eficiencia y de competitividad en contra de la corrupción y del mal manejo en el mercado global.⁴¹⁰ En el continente americano, los países participan del proceso de integración que los Estados Unidos impulsaron con el TLCAN con México y Canadá en 1994. Los Estados Unidos actuaron como líder de la integración en América Latina y aplicaron la teoría del neoliberalismo para aumentar el libre comercio y el bienestar individual global en el contexto de la Economía Política Internacional.

En el contexto histórico del neoliberalismo, el Nuevo Regionalismo no tuvo un papel importante en el proceso de integración en la era de la globalización. En los años noventa, el Nuevo Regionalismo no solo apoyó la promoción del libre comercio, sino que continuó desarrollando los acuerdos regionales, bilaterales y multilaterales, en el contexto de las relaciones internacionales. Asimismo las perspectivas del neoliberalismo consideraron que el Nuevo Regionalismo es una contribución secundaria para aumentar las cantidades de comercio mundial y la liberalización del mercado en la economía global.

El Nuevo Regionalismo es un progreso importante que ofrece diferentes dimensiones de la Teoría de la Integración del Comercio, Mercado, y Neoliberalismo

⁴¹⁰ Björn Hettne, "Globalization and the New Regionalism: The Second Great Transformation" en Björn Hettne, András Inotai y Osvaldo Sunkel, *Globalism and the New Regionalism*, *op.cit.*, p. 17.

que analiza la interacción de la siguiente manera:⁴¹¹

1. Las Ideas y sus Vínculos con las Organizaciones
2. Los Sistemas de Producción
3. La Demanda de Empleo
4. Los Instituciones Socioculturales
5. Las Relaciones de Poder

En las perspectivas del contexto de las relaciones internacionales, el Nuevo Regionalismo proporciona el concepto de apertura de la economía hacia el exterior y desde a bajo con los países y las organizaciones internacionales en un mundo globalizado. En la parte de relación de poder, el neoliberalismo utiliza instrumentos financieros como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional de la EPI⁴¹² y adopta el Nuevo Regionalismo para beneficiarse del mercado mundial e insertarse en el comercio internacional. Además, el neoliberalismo tiene en cuenta los beneficios de la integración que implica el capital extranjero, exportación-importación y la política de comercio de los acuerdos de libre comercio.⁴¹³ En América Latina, los factores principales podrían indicar la eficacia de la integración regional y examinar el desarrollo político y económico dentro los países.

El neoliberalismo marca las pautas en los proyectos políticos y económicos y compite con compañías extranjeras, atrayendo la inversión extranjera directa y

⁴¹¹ James H. Mittelman, "Rethinking the 'New Regionalism' in the Context of Globalization" en Björn Hettne, Andrés Inotai y Osvaldo Sunkel, *Globalism and the New Regionalism*, *op.cit.*, p26.

⁴¹² James H. Mittelman, "Rethinking the 'New Regionalism' in the Context of Globalization," p. 44.

⁴¹³ Jaime de Melo, Arvind Panagariya, y Dani Rodrik, "The New Regionalism: A Country Perspective", en Jaime de Melo y Arvind Panagariya, *New Dimensions in Regional Integration* (New York: Cambridge University Press, 1993), pp. 159-193; y James, H. Mittelman, "Rethinking the 'New Regionalism' in the Context of Globalization," p. 45.

facilitando la entrada en el mercado extranjero. Este fenómeno es conducido por el mercado que desarrolla la integración y considera solo la dimensión política. En cambio, el Nuevo Regionalismo se centra en la parte económica y social y las instituciones no gubernamentales del proceso de la integración regional.

Esos factores no se incluyen en el proceso del neoliberalismo sino que son importantes elementos de la integración. En un principio, la integración regional de América Latina se caracterizó por el neoliberalismo, pero el Nuevo Regionalismo participó más tarde completando el proceso de integración regional en la globalización y en el contexto de las relaciones internacionales. El modelo del neoliberalismo ha evaluado la reforma política y el desarrollo económico que apoya al sistema democrático y mejora las infraestructuras industriales en América Latina. En este continente se han experimentado cambios, gracias a las ventajas que han ofrecido las inversiones extranjeras y los IEDs, de la integración económica, impulsados por el Nuevo Regionalismo que ha impulsado la inserción en el mercado y la conexión económica fuera de sus fronteras en el sistema mundial. Vemos que los resultados de estas políticas son adecuados en el caso de América Latina y benefician las transformaciones políticas, las evaluaciones industriales y laborales, atraen apoyos extranjeros para fomentar los cambios domésticos y mejorar la competitividad internacional.

7. FTA Norte-Sur Como Complemento Económico de Integración Latinoamericana en la Economía Mundial

La nueva ola del Nuevo Regionalismo en la integración regional y económica en América Latina será el FTA multilateral y bilateral, que fue negociado por los Estados interregionales y sub-regionales en la misma región. El FTA multilateral forma un bloque comercial con los estados, como el TLCAN, MERCOSUR, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y el Grupo Tres (G3), centrándose en la liberalización económica, la democratización, la relación reforzada con los Estados Unidos y el aumento del comercio interregional en América Latina.

De igual manera, el FTA multilateral y el FTA bilateral han pasado por diferentes etapas convirtiéndose en el instrumento adecuado para favorecer la integración latinoamericana, reformando la política doméstica y la liberalización multilateral desde los años noventa. En esta parte de la tesis, nos vamos a centrar en la influencia de los acuerdos comerciales a nivel global en la integración latinoamericana, como los FTAs bilaterales de Estados Unidos y la Unión Europea con los países latinoamericanos, en el contexto del Nuevo Regionalismo.

Hay que tener en cuenta que la integración económica, en lo que se denomina Nuevo Regionalismo, por medio de este instrumento que es el FTA, supone un fenómeno muy reciente en el contexto de las relaciones internacionales, pues hasta hace poco tiempo, muchos analistas seguían utilizándolo sólo para referirse a estrategias de los Estados con otros países de otras regiones, y tal vez por ello no existe consenso respecto a su función y definición en la integración regional. Respecto al resultado del FTA en la integración económica en América Latina, los

países favorecen el FTA en la integración regional y han tenido los objetivos siguientes:⁴¹⁴

1. La consolidación de una reforma político-económica de “*market-oriented*”
2. La mejora de la competencia en mercado mundial
3. La atracción de IED
4. La consideración de FTA es un elemento principal de la política exterior de los países latinoamericanos.

Estos objetivos del FTA han promovido la integración económica entre los países en América donde aunó la relación económica y el desarrollo en la década reciente. Gracias a lo cual, los países latinoamericanos transformaron el modelo de ISI en la política de *market-oriented*, que favoreció la apertura del mercado y la creación de IED para producir más competencias internacionales en el sistema mundial. Por medio de los FTAs, la integración latinoamericana aprovechó las ventajas para ganar más inversiones de actores externos e inversiones extranjeras directas en esta región.

Al mismo tiempo, Cintia Díaz-Silveira Santos, opina sobre la tercera generación del regionalismo señalando que, “se caracteriza por una *orientación exterior* mucho más fuerte que las anteriores generaciones del regionalismo, que le permite avanzar hasta consolidar su papel en el orden global”⁴¹⁵ en el contexto de las relaciones internacionales. Por eso, la colaboración con los participantes externos, es decir la influencia unilateral de los Estados Unidos y la cooperación institucional de la Unión

⁴¹⁴ Sherry M., Stephenson, “New Trade Strategies in the Americas,” en Joseph A. Mckinney y H. Stephen Gardner, *Economic Integration in the Americas* (New York: Routledge, 2008), p. 37.

⁴¹⁵ Cintia Díaz-Silveira Santos, *La Estrategia Inter-Regional de la Unión Europea con Latinoamericana: El Camino a la Asociación con el Mercosur, La Comunidad Andina y Centroamérica* (Madrid: Plaza y Valdés S.L., 2009), p. 46.

Europea han respondido al Nuevo Regionalismo, que sigue teniendo un papel importante y constituye el esquema de apertura “*market-oriented*” y la inserción internacional para mejorar las agendas claves, firmando acuerdos comerciales a nivel global en el proceso de la nueva integración latinoamericana del siglo XXI.

Según los cambios del regionalismo, los países latinoamericanos han conseguido que el FTA favorezca la integración económica en tres fases:

1. FTA en el sistema de posguerra: Desde el punto de vista de Europa, los acuerdos de comercio fueron la base de la integración económica, en la ampliación e integración europea que estableció el Tratado de Roma, firmado el 25 de marzo de 1957, con el que se creaba el Mercado Común Europeo. Por su parte, desde el punto de vista norteamericano, el gobierno utiliza el acuerdo multilateral de comercio para su beneficio, negociando la tarifa aduanera en el sistema General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). En la tabla 38, de esta forma, el GATT explícitamente permitió tarifas, no cuotas de importación, pero este mecanismo tendió a bajar las tarifas por las rondas sucesivas de negociaciones multilaterales comerciales.⁴¹⁶

Tabla 38. Las Negociaciones de GATT

Nombre	Año	Sujeto	Países
Geneva	1947	Tarifa	23
Annecy	1949	Tarifa	13
Torquay	1951	Tarifa	38
Geneva	1956	Tarifa	26
Dillon	1960-61	Tarifa	26
Kennedy	1964-67	Tariffs and Antidumping	62

⁴¹⁶ Theodore H. Cohn, *Global Political Economy: Theory and Practice*, op.cit., p. 207.

		Measures	
Tokyo	1973-79	Tariffs, Nontariff Measures, Plurilateral Agreements	102

Fuente: Elaboración propia en base a: OMC, “Los años del GATT: de La Habana a Marrakech,” (2010).

Las disposiciones de integración económica de la posguerra en América Latina fueron conducidas dentro del marco de sustitución de importaciones. Sin embargo, el modelo de ISI sirvió como esquema de desarrollo económico en el contexto de los precios en materias primas a la baja, demostrando la negligencia de la dominación de los Estados Unidos y la reconstrucción de Europa. El acuerdo de comercio de la integración regional fue el medio que superó las limitaciones de escala inherentes de pequeños mercados internos y permitió a las industrias hacerse la competencia a nivel regional, apoyando el desarrollo industrial en la estructura cooperativa en América Latina.

2. FTA de “*Deepening*” y “*Widening*” en la región: La Unión Europea en su continua ampliación de la integración económica, reforzó las relaciones con los estados del Este de Europa, dentro del mercado común, mientras los Estados Unidos formaron el TLCAN creando el sistema de *hub-and-spoke* con los países de Norte América, Centroamérica y Suramérica. Al mismo tiempo los países latinoamericanos iniciaron cooperaciones económicas en subregiones sirviendo de base a la Asociación Latinoamericana de Integración, el Pacto Andino, Sistema de la Integración Centroamericana; SICA, y la Comunidad del Caribe en los años iniciales del viejo regionalismo.
3. FTA en el Nuevo Regionalismo internacional: La UE comienza a utilizar el FTA como elemento estratégico que se extiende del mercado interior al mercado extranjero y mantiene la competencia global. Los Estados Unidos emplean el FTA

bilateral y negocian rápidamente con los países que favorecen sus intereses nacionales y completan la liberalización del comercio en el Área de Libre Comercio de las Américas en 2005. De igual manera, América Latina transforma el modelo de ISI en un regionalismo abierto dentro del contexto del Nuevo Regionalismo y constituye MERCOSUR y la Comunidad Andina. Ahora los países latinoamericanos vuelven a utilizar los FTAs bilaterales en el Nuevo Regionalismo latinoamericano para reforzar la integración económica de la interregión, la sub-región y la supra-región en las relaciones entre Norte y Sur. Por ejemplo, México y Chile firman los FTAs con los gobiernos de los Estados Unidos, la Unión Europea y países latinoamericanos como Colombia, Venezuela, Costa Rica y Ecuador. Además los FTAs interregionales también han estado negociando entre Estados y un grupo de Estados, como MERCOSUR-Chile, MERCOSUR-Bolivia y República Dominicana-CARICOM en América Latina.

Para comprender bien cómo es la relación entre el FTA y la integración económica en el contexto de las relaciones internacionales, hay que diferenciarlo de varias formas de acuerdos internacionales comerciales. Y es que en los años recientes los estados han desarrollado un gran número de estrategias para promocionar los flujos de IED y los flujos de libre comercio entre ellos.

El primer tipo de FTA es la política de comercio que establece la integración superficial y disminuye la tarifa aduanera en el sistema unipolar. El siguiente FTA se centra en la integración de abajo hacia arriba (*from bottom to top*) y refuerza la cooperación paralela entre los Estados en la era de la post-hegemonía. La última fase de FTA es el acuerdo internacional comercial como instrumento recíproco, que desarrolla la integración bilateral y multilateral en el sistema multipolar. Además la

integración de FTA no sólo es un fenómeno importante en la economía mundial, sino también una tendencia nueva en la integración latinoamericana.

En la tabla 39, Reinoso presenta las diferencias entre TLC de los EEUU y de la UE con respecto al proceso de integración latinoamericana:⁴¹⁷

Tabla 39. TLCs de los EEUU y de la UE

TLC de los EEUU: Reglamentación Intensiva	TLC de la UE: Diferente Aproximación
Las principales características de estos acuerdos en cuanto a inversión, propiedad intelectual y servicios son:	Los acuerdos de la UE con Chile México se diferencian de los de EEUU en aspectos muy importantes:
*Apertura los mercados de servicios a la competencia extranjera o asegurar (lock in) las liberalizaciones autónomas previas, con excepción de los sectores en listas negativas. Por ejemplo en el caso del sector telecomunicaciones de Costa Rica la apertura de mercado fue significativa, lo mismo en el sector de seguros. Menos dramático fue lo ocurrido en el sector bancario en Bahrein.	*Los requerimientos comerciales se hacen sobre la base de listas positivas y se excluyen implícitamente los nuevos productos. *El tratamiento en pl. reafirma la aproximación multilateral (sólo proporcionan la lista de convenciones). *Esto es diferente en el caso de los países que se adhieren a la UE (deben aplicar los estándares de la UE) *El tratamiento a la inversión y los

⁴¹⁷ Alan Fairlie Reinoso, “La Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea,” en Christian Freres y José A. Sanahuja, *América Latina y Unión Europea: Estrategias Para Una Asociación Necesaria*, op.cit., p. 176.

<p>*Provisiones «gancho» y listas negativas. Las cláusulas «gancho» significan que cualquier nueva liberalización autónoma será automáticamente subsumida bajo los términos del acuerdo. Las listas negativas aseguran que las nuevas áreas de servicios (que sean inventadas) quedan cubiertas y garantizadas por el acuerdo. El sector excluido es servicios laborales (excepto por las visas provisionales de profesionales asociados a firmas inversoras).</p> <p>*Reglas de inversión. Con provisiones en trato nacional, no discriminación, pre establecimiento, interdicciones en medidas de inversión relacionadas al comercio (TRIM), y arbitraje de disputas Estado-inversionista; limitadas sólo por las listas negativas.</p> <p>*TRIPS-Plus. Mayor protección a los derechos de propiedad intelectual, con arbitraje en solución de controversias Estados-inversionista.</p>	<p>flujos de capital no es extensivo. En el caso de México se dice simplemente que las restricciones existentes serán eliminadas progresivamente y que no se adoptaran nuevas restricciones, el acuerdo no especifica sectores particulares o un cronograma de liberalización. En el caso de Chile, dice: «libre movimiento de capital relacionado a las inversiones hechas de acuerdo a las leyes de país receptor».</p> <p>*En ambos acuerdos se permite el uso de salvaguardias ante eventuales dificultades monetarias o de tipo de cambio, y aunque el tiempo límite es de seis (México) y 12 (Chile) meses, se permite su extensión si es formalmente reintroducida.</p> <p>*El tratamiento a la solución de controversias es similar en ambos acuerdos. En general, la UE no tiene provisiones especiales a la inversión, pero todos los puntos en el acuerdo están cubiertos bajo las provisiones generales de solución de controversias. Esta se da</p>
---	--

	en un nivel de Estados-Estado
--	-------------------------------

Fuente: Reinoso (2006), p. 176.

La nueva integración latinoamericana se ha fundamentado en los FTAs firmados con los Estados Unidos y la Unión Europea, dos fuerzas externas, para transformar el desarrollo doméstico en América Latina. En esta investigación, el modelo estadounidense ha tenido el papel de «*rule-maker*» creando el sistema económico basado en el sistema de *hub-and-spoke* formando acuerdos bilaterales, FTAs, favoreciendo la exportación y la desaparición de las barreras comerciales, para obtener los beneficios del crecimiento del PIB, mientras que el modelo europeo se ha basado en una integración multilateral, es decir asociación estratégica de cooperación bilateral y de diálogo político grupo-a-grupo en los primeros años del siglo XXI.

En este contexto y basándonos en los estudios anteriores, encuentro que a finales del siglo XX, es evidente y novedosa la integración económica en base a los FTAs en el proceso de integración latinoamericana, dentro de las relaciones económicas internacionales. En el Nuevo Regionalismo latinoamericano el FTA ha servido como lazo de unión con fuerzas externas como los Estados Unidos y la Unión Europea, favoreciendo las transformaciones interregionales y creando competencias en el sistema mundial.

7.1. Modelo EE.UU.: FTA como *Hub-and-Spoke*

En las investigaciones que he consultado para este trabajo, se concluye que Norteamérica ha puesto sus intereses sobre el comercio global, que le ha llevado a construir una estrategia a largo plazo para desarrollar su economía, consolidar la seguridad nacional y mantener controlada la zona latinoamericana en el continente americano. El presidente George H.W. Bush propuso la iniciativa “Empresa para las Américas”⁴¹⁸ en 1990 que añadió un elemento de integración del área y fue el instrumento de acceso al mercado del norte. En los años noventa, firmó más de 15 TLCs con 5 bloques⁴¹⁹ mediante el Consenso de Washington que impulsó la integración regional en América Latina.

El gobierno estadounidense pone en funcionamiento su política exterior hacia Latinoamérica, firmando acuerdos bilaterales, multilaterales y de bloques comerciales, en los que incluye sus intereses nacionales y de seguridad política y económica, por medio de la zona de libre comercio entre ambos bloques.

Para Estados Unidos, la zona latinoamericana se estaba desarrollando, por lo que no podía perder el liderazgo político ni dejar de obtener beneficios económicos de sus industrias domésticas. En principio, el gobierno estadounidense se dedicó a la

⁴¹⁸ Se llama Enterprise for the Americas Initiative (EAI) o Foreign Assistance Act, Part IV-Enterprise for the Americas Initiative en inglés. “El objetivo de esta ley que es de animar y apoyar la mejora de las vidas de las personas de América Latina y el Caribe por reformas orientadas por el mercado y el crecimiento económico con acciones interrelacionadas para promover la reducción del endeudamiento, reformas de la inversión, y el empleo sostenible, y la supervivencia infantil y el desarrollo infantil. La Facilidad apoyará estos objetivos por la administración de operaciones de reducción del endeudamiento bajo esta parte para aquellos países con los gobiernos democráticamente elegidos que encuentran reformas de la inversión y otras condiciones de política.” en Eduardo Gitli y Gunilla Ryd, “La Integración Latinoamericana Frente a la Iniciativa de las Américas,” *Pensamiento Iberoamericano*, No. 20 (1991), pp. 149-164.

⁴¹⁹ Robert Devlin y Ricardo Ffrench-Davis, “Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s,” *World Economy*, Vol. 22, No. 2 (March 1999), p. 261.

estrategia política del Consenso de Washington⁴²⁰ que fue el mejor programa económico para los países latinoamericanos a finales de la Guerra Fría. Al mismo tiempo, Estados Unidos transformaron su propia forma de superioridad militar en política económica de liberalización del comercio dentro de Latinoamérica.

Si no hubiera existido la Guerra Fría, América Latina habría podido afrontar una perspectiva de marginación. La región latinoamericana no es un centro de poder a nivel mundial, donde no habría atraído la atención para determinar la configuración del mundo de post-Guerra Fría. Sin embargo, los países latinoamericanos encontraron nuevas opciones políticas y económicas a finales del sistema unipolar mundial. Además, las políticas económicas de los países son impulsadas por el Nuevo Regionalismo en el contexto de la globalización, lo que permite cooperar con la economía mundial.

Después de los ataques del 11 de septiembre de 2001 y el inicio de la lucha antiterrorista, el gobierno estadounidense reforzó la integración económica con los países latinoamericanos donde encontró el apoyo para mantener la seguridad nacional, en la reforma de la política económica y apoyar la liberalización del comercio en el sistema multipolar del mercado internacional. Con esta política, los países latinoamericanos ganaron la oportunidad de insertarse internacionalmente con el apoyo de Washington, que consideró la zona como de seguridad geopolítica para Norteamérica. En la misma investigación, como Smith señaló en relación a la política

⁴²⁰ Este documento que al principio propuso John Williamson en 1989 se refiere a diez formas favorables al mercado en América Latina: 1) disciplina fiscal; 2) reducción y reestructuración del gasto público; 3) reforma fiscal, generalmente basada en un mayor peso de la imposición indirecta y la reducción de los tipos marginales en la imposición directa; 4) liberalización financiera y de los tipos de interés; 5) liberalización cambiaria, aunque también se promueve un tipo de cambio competitivo para alentar las exportaciones; 6) liberalización comercial, eliminación del proteccionismo y adhesión a las reglas multilaterales del GATT-OMC; 7) promoción de la inversión extranjera; 8) privatización de empresas estatales; 9) desregulación de los mercados; y 10) protección de los derechos de propiedad.

de Washington, “la distribución del poder, el objetivo político y reglas del juego que mantiene unipolar, geopolíticos, militares y primacía estadounidense”⁴²¹ en el contexto global de las relaciones entre Estados Unidos y América Latina desde 2001.

Asimismo, el autor, Supachai Panitchpakdi, opina sobre las características del acuerdo bilateral de libre comercio entre Norte América y América Latina, lo siguiente:⁴²²

Bilateral free trade agreement (FTAs) between countries belonging to the same broad geographical region have continued to predominate. However, the growing number of newly formed RTAs, and those at various stages of negotiation, is proof that bilateral FTAs between countries belonging to different continents are becoming increasingly common. The inclusion of diverse groups of countries in different regions and at different stages of development has given rise to a variety of typologies of RTAs, including South-South, North-North, and North-South agreements....underscore the important role that United States is playing by contributing significantly to this trend.

Los Estados Unidos han conseguido que el tratado de libre comercio que es un instrumento diplomático y económico, promueva la integración económica para mantener la estabilidad y favorecer el libre comercio en el mercado mundial y alcanzar el bienestar global de desarrollo regional Norte-Sur, Sur-Sur y Norte-Norte.

Como consecuencia de los RTAs, en observación de Carlos Braga del Banco Mundial⁴²³ considera que en las características del Nuevo Regionalismo ha influido el concepto de libre comercio en el proceso de la integración regional en el sistema mundial. Esta tendencia del Nuevo Regionalismo promueve la liberalización del comercio, la liberalización del capital y del mercado de trabajo y el desarrollo de los

⁴²¹ Peter H. Smith, *Estados Unidos y América Latina: Hegemonía y Resistencia*, op.cit., p. 596.

⁴²² Supachai Panitchpakdi, “Introduction,” en Joseph A. Mckinney y H. Stephen Gardner, *Economic Integration in the Americas*, op.cit., p. 4.

⁴²³ Carlos, Braga, “The New Regionalism And Its Consequences,” World Bank (IED), (Washington DC: World Bank), August 1994. En Percy, S. Mistry, “Open Regionalism: Stepping Stone or Millstone toward an Improved Multilateral System?” en Jan Joost Teunissen, *Regionalism and the Global Economy: The Case of Latin America and the Caribbean* (Hague: Fondad, 1995), pp. 11-25.

TLCs Norte-Sur en el contexto de las relaciones internacionales.

En opinión de Bhagwati acerca del libre comercio mundial, el Nuevo Regionalismo coincide con el TLC en que ambos son un concepto fundamental para los acuerdos preferenciales de la integración, “*buliding block*” o “*stumbling block*,”⁴²⁴ en la economía mundial. Según el resultado de la investigación de Bhagwati, los países latinoamericanos han firmado los TLCs con los Estados Unidos estableciendo la independencia económica para facilitar la liberalización del comercio. Por su parte, los Estados Unidos están construyendo el sistema de comercio internacional, “*Hub-and-Spoke System*,”⁴²⁵ en el que América Latina es una parte interna del libre comercio de los Estados Unidos en el contexto de las relaciones internacionales.

Por otro lado, en las cumbres del Área de Libre Comercio de las Américas de los años 1994-2005, los presidentes de América no estuvieron de acuerdo con los resultados concretos para constituir la zona de libre comercio para aumentar la integración económica en América. Después del ALCA, el gobierno estadounidense puso en funcionamiento el FTA para construir un equilibrio de libre comercio y un modelo alternativo de integración regional en los países latinoamericanos facilitando su inserción en la economía mundial.

Según las aportaciones indicadas, el gobierno estadounidense constituyó el TLCAN de 1994 y firmó los FTAs bilaterales con México, Canadá y EEUU tuvo

⁴²⁴ Jagdish Bhagwati, *Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade* (New York: Oxford University, 2008).

⁴²⁵ Richar Baldwin, “The Spoke Trape: The Hup and Spoke Bilateralism in East Asia,” *Working Paper* 2009/28, Swiss National Center of Competence Research, NCCR Trade Regulation, May, 2009, <http://phasel.nccr-trade.org>. Winston Dookeran, “Caribbean Integration: An Agenda for Open Regionalism,” *The Round Table*, Vol. 83, No. 330 (April 1994), pp.205 – 211. J. F. Hornbeck, “U.S.-Latin America Trade: Recent Trends and Policy Issues,” *Congressional Research Service*, September 3, 2009, <http://www.crs.gov>.

éxito con el esquema político económico del modelo del TLCAN-FTA, mientras que fracasó con el ALCA de 2005 por lo complejo de la integración y la desconfianza con Norteamérica en esta época. Como se ha dicho anteriormente, los Estados Unidos cambiaron su estrategia económica en la integración regional, iniciando negociaciones y firmando FTAs del modelo TLCAN-FTA con los países latinoamericanos.

Desde el punto de vista de los Estados Unidos, estos TLCs recientes apuntaron a dar fuerza y solidez gradualmente a una agenda y un esquema coherente con sus estrategias de negociación más amplias, y por eso, México en 1994, Chile en 2004 y CAFTA-DR 2007 consolidaron el rol como centros de conexiones en el sistema de *hub-and-spoke* que se estaba creando en América.⁴²⁶

En efecto, Washington decidió entrar en nuevas negociaciones de libre comercio que adoptarían el modelo de TLCAN-FTA con los países latinoamericanos. Especialmente, los Estados Unidos negociaron con los países de América Central, con Chile, Perú y Colombia, desarrollando la relación Norte-Sur y creando el sistema de *hub-and-spoke* en América central y Suramérica con la integración latinoamericana para mantener la seguridad y la dominación económica.

Durante el bienio 2006-2007, los países latinoamericanos negociaron con los Estados Unidos y crearon oportunidades para mejorar los esquemas de la integración. Esta estrategia de los Estados Unidos es una parte de la política exterior que alcanza el predominio de la negociación de ALCA y fortalece su hegemonía en América. En la siguiente tabla 40 pueden verse los resultados de FTAs entre Washington y los países

⁴²⁶ Roberto Bouzas, "El Nuevo Regionalismo y el Área de Libre Comercio de las Américas: un Enfoque Menos Indulgente," *REVISTA DE LA CEPAL*, No. 85 (April 2005), p. 16.

latinoamericanos en el contexto de las relaciones internacionales.

Tabla 40. TLCs Entre Estados Unidos y América Latina

Estados Unidos con	Estatus	Fecha de Suscripción
México (TLCAN)	Vigente	17-12-1992
Chile	Vigente	6-6-2003
Centro América y República Dominicana (CAFTA-RD)	Vigente	5-8-2004
Perú	Aún no vigente	12-4-2006
Colombia	Aún no vigente	22-11-2006
Panamá	Aún no vigente	28-6-2007

Fuente: Jaime Antonio Preciado Coranado (2008).

Como se ha señalado, ahora los Estados Unidos están utilizando la estrategia económica del tratado de libre comercio, que empieza a formar integración y liberalización del comercio en la nueva ola de la integración regional en América para mantener las ventajas económicas en América Latina. Los países latinoamericanos son los mejores compañeros de la economía en la región y también aumentan rápidamente la exportación e importación que han sido desarrolladas por el impulso dado a la liberalización del comercio en el mercado internacional.

Por este motivo, el gobierno estadounidense firmó varios TLCs con CAFTA-DR, Chile, Perú, Panamá y Colombia lo que reforzó la relación económica entre ellos y permitió mantener la dominación política de EEUU adaptándose a los intereses nacionales para mantener la hegemonía y la influencia en el escenario global en la primera década del siglo XXI. Respecto al resultado de los FTAs en el proceso de la integración latinoamericano, los Estados Unidos constituyen el *hub*, y las relaciones económicas con los países latinoamericanos a nivel mundial como su propio portavoz

en el sistema mundial.

Desde los ataques del 11 de septiembre en Nueva York, el gobierno estadounidense ha utilizado la diplomacia de FTA en respuesta a las relaciones bilaterales con los países latinoamericanos, consolidando su hegemonía económica. De igual manera, los Estados Unidos ha logrado la intervención económica «*soft-hegemonía*» mientras que el modelo europeo ha establecido un esquema institucional de diálogo político y acuerdo bilateral de asociación, con Chile, México y los grupos subregionales en América Latina.

7.2. Modelo Europeo: FTA Como Interregionalismo

Para comprender bien las relaciones entre el Nuevo Regionalismo y el interregionalismo se tendría que considerar la interacción y la cooperación entre los Estados y el grupo de Estados en el proceso de la integración a nivel global. Autores como Bretherton y Vogler presentan a un grupo regional que actúa como actor internacional en el contexto de las relaciones internacionales, de acuerdo con las siguientes premisas:⁴²⁷

1. compromiso compartido con una serie de valores y principios fundamentales;
2. capacidad de identificar prioridades en política y de formular políticas coherentes;
3. capacidad efectiva de negociar con otros actores en el sistema internacional;
4. disponibilidad de instrumentos de política y capacidad de utilizarlos y
5. existencia de mecanismos domésticos de legitimación en los procesos decisorios y de prioridades políticas en relación a la política exterior.

Frente a las observaciones anteriores, el grupo regional debería adoptar un rol a nivel global de negociador con otros países en el sistema mundial. Desde esta perspectiva, el modelo europeo ha establecido un esquema multidimensional, adoptando el mercado doméstico y el sistema político para lograr un equilibrado desarrollo de la sociedad.

La Unión Europea representa la tercera generación del Nuevo Regionalismo, como ha sido analizado por Van Langenhove, quien señala la importancia de su papel

⁴²⁷ Charlotte Bretherton y John Vogler, *The European Union as Global Actor*, op.cit., p. 15-46. María Paz Díaz Nieto, *Perspectivas Del Nuevo Regionalismo Latinoamericano Desde El Enfoque De Los Acuerdos "Sur-Norte": Análisis de la Experiencia Mexicana*, op.cit., p. 118.

en la política, la economía y la seguridad en el sistema mundial⁴²⁸ en función de las siguientes características:

1. La política de la integración institucional se centra en “*out of area*”.
2. La región de la integración regional es más “proactiva” y toma parte en los planes políticos y en los acuerdos comerciales en el contexto de las relaciones internacionales.
3. La región se apropia activamente de las reglas de las instituciones internacionales como por ejemplo, Naciones Unidas y la Organización Mundial del Comercio.

La integración, de la tercera generación del regionalismo presenta conceptos como “hacia el exterior” de cooperación y “proactivo” en cuanto a política y economía se refieren, estableciendo en la integración una relación interregional multidimensional y una cooperación institucional de grupo a grupo en el sistema mundial.

Según el estudio de los actores externos en América Latina, la integración económica encontró un contexto nuevo que favoreció el desarrollo de su integración.

El informe del Council on Foreign Relations (CFR) indica que:⁴²⁹

Con tal integración, la apertura de las economías de América Latina y la globalización de sus sociedades indican que la política estadounidense es ahora sólo uno de los varios factores que compiten y son capaces de influir en la región.

⁴²⁸ Luk Van Langenhove y Ana Cristina Costea, “The EU as a Global Actor and the Emergence of Third Generation Regionalism,” en Paolo Foradoli, P. Rosa, y R. Scartezzini (cords.), *Managing a Multilevel Foreign Policy: The EU in International Affairs* (Polymouth: Ed. Lexington Books, 2007), pp. 63-86.

⁴²⁹ Charlene Barshefsky y Jame T. Hill, *Relaciones Estados Unidos-América Latina: Una Nueva Dirección Para Una Nueva Realidad* (New York: El Council on Foreign Relations, 2008), p.6. Disponible en El Council on Foreign Relations http://www.cfr.org/publication/16279/uslatin_america_relations.html.

Washington ha dominado el proyecto de la integración económica en ese continente, mientras que otros actores exteriores como la UE y China evaluaban las relaciones de integración para incorporarse con los países latinoamericanos en la economía mundial. Es importante destacar que, si el gobierno estadounidense fue el primer inversor, los países latinoamericanos podrían cooperar con la UE y China en el proceso de integración regional en el sistema mundial. Por tanto, los países de América Latina una vez han abierto sus mercados al exterior, deberán elegir un socio exterior que ayude en la agenda política y fortalezca el desarrollo de su economía en el sistema mundial.

A partir de este nuevo fenómeno de la integración latinoamericana, la UE firma acuerdos de libre comercio o FTAs⁴³⁰ con México en el año 2000 y con Chile en el 2003, estableciendo FTAs a través del Atlántico. Chile, por su parte, firma acuerdos comerciales con Japón y China, creando los tratados de libre comercio a través del Pacífico. Por ello, la integración regional de la globalización tiene apariencias pluralistas y cooperación de forma multidimensional, que produce nuevos modelos de FTAs para desarrollar la política y la economía.

Por su parte, la autora Díaz-Silveira Santos considera que, la integración de la tercera generación del regionalismo se centra en su orientación exterior, que juega un papel importante y consolida el orden global. La autora, presenta los procesos de integración económica europea del tercer regionalismo en diferentes situaciones en el escenario mundial.⁴³¹

⁴³⁰ El FTA europeo también se llama acuerdos de asociación cuando se celebra en la I Cumbre UE-América Latina.

⁴³¹ Cintia Díaz-Silveira Santos, *La Estrategia Inter-Regional de la Unión Europea con Latinoamericana: El Camino a la Asociación con el Mercosur, La Comunidad Andina y Centroamérica*, op.cit., p. 46.

1. hacia organizaciones internacionales globales (como por ejemplo, OMC, ONU, FMI, Banco Mundial, etc.)
2. hacia otras organizaciones por razón de su geografía (como, por ejemplo las Cumbres birregionales entre Jefes de Estados y de Gobierno de América Latina y el Caribe y la UE, los Encuentros Europa-Asia, APEC, etc.);
3. hacia otras subregiones: como por ejemplo, UE-CAN, MERCOSUR-ASEAN, ASEAN-Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo (CCG), etc., en unas relaciones que conforman el inter-regionalismo o más exactamente el inter-subregionalismo, y cuyo estudio, limitado a las relaciones entre UE y los procesos de integración del subcontinente latinoamericano, han supuesto el objeto de la presente obra;
4. hacia terceros países, como por ejemplo, UE-México, UE-Chile, etc.

La tercera generación del regionalismo es una integración en base a la integración en la organización internacional, la organización regional, la subregión y un tercer país que establece la integración interregional de la UE, en especial la integración bilateral entre UE-América Latina, en el sistema mundial. El autor Santander, denomina la integración europea de la tercera generación del regionalismo como “regional integration and group-to-group relations have become a fundamental feature of EU-Latina America relations.”⁴³²

Asimismo, Mario Teló, define la política exterior del multilateralismo en la

⁴³² Sebastián Santander, “The European Partnership with Mercosur: a Relationship Based on Strategic and Neo-Liberal Principles,” en Federic Söderbaum y Luc Van Langenhove, (eds), *The EU as a Global Player. The Politics of Interregionalism* (London: Routledge, 2006), pp. 37-58.

integración europea de la siguiente manera:⁴³³

A form of collective transnational action and multilevel co-operation amongst states, regarding global governance and world politics. It implies generalized principles of conduct and diffuse reciprocity, and includes several degrees and types of institutionalization, from arrangements and regimes to international organizations.

Estos conceptos han destacado la importancia de los estados, las cooperaciones multilaterales de las organizaciones internacionales que cooperan en varios niveles de acuerdos y regímenes de integración regional.

Respecto al resultado de la investigación, el autor, Sanahuja, definió el interregionalismo europeo en el contexto de las relaciones internacionales de la siguiente manera:⁴³⁴

Al igual que la formación de bloques o grupos regionales, el interregionalismo contribuirá a la paulatina aparición de un sistema global de gobernación “multinivel” en el que interactúan Estados, instituciones regionales, organizaciones internacionales, empresas y actores de la sociedad civil, a través de múltiples canales.

La estrategia de integración europea será la cooperación multilateral que agrupa a los estados y establece una serie de medidas a favor de la integración y el desarrollo.

El interregionalismo se centra en los intereses políticos, geopolíticos, económicos-comerciales y de seguridad que son los factores importantes de la integración y que forma parte de las instituciones regionales, los gobiernos nacionales

⁴³³ Mario Teló, *Europe: a Civilian Power? European Union, Global Governance, World Order* (New York: Palgrave Macmillan, 2006).

⁴³⁴ José A. Sanahuja, “Hacia el logro de un verdadero multilateralismo en las relaciones entre la Unión Europea y América Latina,” Documento de Estrategia, Parlamento Europeo, Bruselas, 27/03/2006, pp. 16-17, <http://www.caei.com.ar/es/programas/integracion/sanahuja2.pdf>.

y los actores no estatales.⁴³⁵

Para comprender el cómo en la relación entre el acuerdo comercial y el inter-regionalismo, es necesario entender varias formas de acuerdos internacionales comerciales. Los acuerdos comerciales pueden desarrollar una serie de medidas para atraer los flujos monetarios y promocionar la liberalización comercial. De forma que se deben conocer los actores y los modelos que corresponden a los acuerdos bilaterales y multilaterales, la duración de los acuerdos, el tipo de apertura, la extensión geográfica de los estados participantes y las materias que abarcan en el sistema mundial.

En concreto, el interregionalismo contemporáneo podría clasificarse en tres tipos en el sistema mundial, como Sanahuja lo detalla:⁴³⁶

1. Relaciones grupo a grupo: esta modalidad, asociada en su origen al viejo regionalismo, es característica de la CE en el periodo de vigencia de la Cooperación Política Europea (CPE) en materia de política exterior. Busca una interlocución regional o subregional que contribuya, a su vez, al fortalecimiento de la actuación colectiva y la identidad de cada grupo, por ello, suele tener el impulso consciente de las instituciones comunes, sean intergubernamentales o supranacionales. También suele estar basada en un diálogo político regular e institucionalizado y en programas de cooperación con un papel destacado de las instituciones regionales. En esta categoría se ubicarían el Diálogo de San José,

⁴³⁵ Cintia Díaz-Silveira Santos, *La Estrategia Inter-Regional de la Unión Europea con Latinoamericana: El Camino a la Asociación con el Mercosur, La Comunidad Andina y Centroamérica*, op.cit., p.53.

⁴³⁶ José A. Sanahuja, "Un Diálogo Estructurado y Plural. La Dimensión Institucional de las Relaciones Unión Europea-América Latina," *Nueva Sociedad*, No. 189 (enero/febrero 2004), pp. 81-82.

UE-Centroamérica, y el diálogo institucionalizado de la UE con la Comunidad Andina de Naciones, el Mercosur y el Grupo de Río. Ahora bien, el nuevo regionalismo comporta una ampliación de la agenda, y son factibles acuerdos «de integración profunda» entre grupos, como la asociación UE-MERCOSUR, en curso de negociación, que establecería por primera vez un área de libre comercio birregional.

2. Acuerdos transregionales: en esta modalidad se establecen plataformas de concertación donde los estados participan a título individual, aunque existe algún tipo de coordinación intragrupo, y las instituciones regionales también participan con su propia agenda y perspectiva. Están basadas en reuniones más o menos regulares de alto nivel, como la diplomacia de cumbres de jefes de Estado, y en programas de cooperación, incluyendo iniciativas bilaterales y de las instituciones regionales. La agenda central suele ser económica, pero se abordan cuestiones políticas, de seguridad o ambientales. La definición de los grupos es más laxa, y puede no coincidir con regiones formalmente constituidas, o con otros marcos de diálogo grupo a grupo. Las cumbres de jefes de Estado y de Gobierno Unión Europea-América Latina y el Caribe (UE-ALC), que se celebran cada dos años, serían una muestra de este tipo de acuerdo, al igual que el foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC) o el proceso Asia-Europa Meetings (ASEM).
3. Relaciones entre grupos y potencias regionales: se trata de una modalidad híbrida, entre el interregionalismo y la relación bilateral con los países, que por su importancia demandan un tratamiento específico. En la práctica, se suele establecer una relación triangular entre el grupo regional, el país en cuestión y el grupo al que pertenece este último. Ejemplos de esta relación sería el diálogo UE-China, en el marco del proceso ASEM, o la asociación UE-México y UE-Chile.

A partir de los tipos anteriores, el autor concluyó tres estrategias a nivel global de la UE, grupo-a-grupo, acuerdos transregionales y grupos-a-potencias regionales que mejoran las relaciones con los estados, las instituciones no gubernamentales y los sectores comerciales entre los países y las regiones importantes. Desde esta perspectiva, el autor considera que los acuerdos subregionales y bilaterales, apoyan temas de política, seguridad, desarrollo económico y medio ambiente con los países latinoamericanos en el sistema mundial a largo plazo.

Desde un punto de vista similar, Paz Díaz apoya los conceptos de los autores Hanggi y Sanahuja y presenta sus ideas de integración regional en el contexto del Nuevo Regionalismo e interregionalismo, tal como a continuación exponemos:⁴³⁷

1. Relaciones grupo a grupo: Con la llegada del nuevo regionalismo, el diálogo “grupo a grupo” amplió la agenda y se extendió a otras regiones (entre ellas Latinoamérica y el Este Asiático) por un efecto dominó que algunos autores han definido como “*hub-and-spoke*” que en el contexto del comercio internacional o de la política exterior alude a una “estrategia radial”, de acuerdos con un amplio número de países o grupos de países y en el momento presente de la integración latinoamericana, se presenta como una estrategia alternativa al regionalismo.
2. Los acuerdos birregionales y transregionales de Hanggi, recientes en el esquema de las relaciones internacionales, ya que surgen en el contexto de la denominada Tríada y se han extendido a otras regiones del mundo. En este tipo de iniciativas, los estados se incorporan a título individual, llegando incluso a adaptar algunas líneas de su gobierno en sintonía con el resto del grupo. El ejemplo más claro lo

⁴³⁷ María Paz Díaz Nieto, *Perspectivas Del Nuevo Regionalismo Latinoamericano Desde El Enfoque De Los Acuerdos “Sur-Norte”*: Análisis de la Experiencia Mexicana, *op.cit.*, pp. 120-121.

tenemos en las cumbres de jefes de Estado y de Gobierno Unión Europea-América Latina y el Caribe.

3. Las relaciones entre grupos regionales y potencias individuales. En este caso estaríamos ante una forma híbrida que puede ser cercana a las relaciones interregionales cuando una determinada potencia tiene cierto poder o es dominante en un contexto regional (sería el caso de Estados Unidos dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte). En la medida en que estas potencias llegan a acuerdos con grupos regionales, estaríamos hablando de una agenda trilateral, que involucra tanto a la potencia, como al grupo regional en la que esta se ubica como, finalmente, al bloque regional con el que se está negociando. Además del ejemplo mencionado, otros casos similares serían el Diálogo UE-China (dentro del proceso de la ASEM) o la Asociación UE-México y UE-Chile.

Por eso, el autor, Santos, denomina el interregionalismo “como una herramienta indispensable para complementar las actuales lagunas del multilateralismo, el cual debe caminar en pro del aumento y mejora de los procesos de integración y sustituir gradualmente a las relaciones bilaterales entre los estados que pertenecen a procesos de integración distintos, ofreciendo una gran oportunidad para que los países en vías de desarrollo y los países de renta media puedan tener mayor relevancia en la comunidad internacional.”⁴³⁸

En esta misma línea, autores como Ruland, opinan que los conceptos del interregionalismo han afectado a los estados, los bloques comerciales de estados y al

⁴³⁸ Cintia Díaz-Silveira Santos, *La Estrategia Inter-Regional de la Unión Europea con Latinoamericana: El Camino a la Asociación con el Mercosur, La Comunidad Andina y Centroamérica*, op.cit., p. 56.

esquema internacional, como se expone seguidamente:⁴³⁹

1. En primer lugar, el equilibrio de poder (*Balancing and bandwagoning*) que lograrían éstas instancias interregionales. Es decir, más allá de la visión tradicional acorde con las tesis realistas de muchos acuerdos, la visión de Ruland se basaría en entender los bloques regionales como facilitadores de un equilibrio, en el que los actores, generalmente una tría, tratarían siempre de mantenerse en un mismo nivel mediante el juego de la interacción (coaliciones) entre ellos. Por ejemplo, el vínculo UE-MERCOSUR sería una respuesta europea al intento de supremacía de Estados Unidos sobre el continente sudamericano.
2. En segundo lugar, la institucionalización (*institutionalization*), a diferencia de esquemas regionales tradicionales, el interregionalismo se ha decantado por un sistema institucional de bajo perfil, lo que Ruland denomina “*soft institutionalization*.” Sirva de ejemplo el caso de la Unión Europea que, tradicionalmente volcada sobre la cooperación, se ha decantado por un esquema de institucionalización débil en sus vínculos externos, hasta el punto de que el desarrollo de instituciones fuertes es visto como un costo de inversión hasta cierto punto injustificado.
3. El tercer factor que está íntimamente relacionado con este fenómeno es la racionalización (*rationalizing*). Según Ruland, la cooperación interregional y transregional ayudará a “racionalizar las relaciones internacionales”. Es decir, la posibilidad para un bloque regional de negociar con un grupo de países con los que

⁴³⁹ Jürgen Ruland, “The European Union as Inter-and Transitional Actor: Lessons for Global Governance from Europe’s Relations with Asia,” *National Europe Centre Paper No.13*, Paper presented to conference on *The European Union in International Affairs*, National Europe Centre, Australian National University, 3-4 July, 2002. <https://digitalcollections.anu.edu.au/bitstream/1885/41658/3/ruland.pdf>. María Paz Díaz Nieto, *Perpectivas Del Nuevo Regionalismo Latinoamericano Desde El Enfoque De Los Acuerdos “Sur-Norte”*: *Análisis de la Experiencia Mexicana*, *op.cit.*, pp.122-124.

anteriormente tenía que llegar a acuerdos de manera bilateral, lo que reduce considerablemente los costos de transacción.

4. El cuarto factor identificado por Ruland es lo que él denomina Determinación y control de la agenda (*agenda setting and controlling*), esto es, el uso del interregionalismo y transregionalismo para obtener ciertos objetivos predeterminados, como así ha sido en el caso de la Unión Europea en sus relaciones con los bloques latinoamericanos y asiáticos.
5. El quinto factor, que Ruland califica de “creación de una identidad colectiva” (*collective identitybuilding*), que otorga relevancia a la posición adoptada tradicionalmente por los constructivistas, para quienes la cooperación es el resultado de las experiencias previas. Según los seguidores del constructivismo, el interregionalismo está dando lugar al fomento de identidades colectivas, especialmente en aquellos bloques de nueva creación, ayudando a la sustitución de divergencias por una identidad conjunta.

Más allá de los factores anteriores, resulta claro que la profundización del interregionalismo, su esquema institucional y sus efectos como nuevas alternativas, apoyan la política exterior de la UE en la globalización. Desde esta perspectiva, la UE ayuda a América Latina a su inserción en el sistema mundial.

Como se ha dicho anteriormente, el interregionalismo aplica una acertada política exterior en el contexto de las relaciones internacionales, y está distribuido en dos categorías diferentes: interregionalismo puro e interregionalismo híbrido. La relación de ambas regiones, UE-América Latina, se define como interregionalismo híbrido que establece relaciones comerciales dentro del proceso de la integración económica de un “conjunto de países no organizados ni constituidos en organización

regional en sí misma.”⁴⁴⁰ Por ejemplo, la UE mantiene la relación comercial con los países de África, Caribe y Pacífico que firman los Acuerdos de Asociación Económica (*Economic Partnership Agreements*, EPA), tal como UE-México y UE-Chile.

A continuación, se expone la forma de integración bilateral entre la UE y América Latina, en base al modelo europeo:⁴⁴¹

The interregional agenda now includes mutual trade-liberalisation programmes in keeping with the rules and disciplines of the international economic institutions, such as the WTO..... For the EU, this type of agreement should act as a propeller for multilateral trade liberalization: for the Latin Americans, who have always wanted to have access to the European market, this a very positive stand.

El modelo europeo ha negociado acuerdos de libre comercio con los países latinoamericanos, correspondientes a reglas y disciplinas de instituciones económicas internacionales, como la liberalización multilateral de la Organización Mundial del Comercio, que ofrece una opción positiva a la integración latinoamericana.

Asimismo, la UE se vale de la entidad comercial para favorecer la política europea con América Latina en el contexto de las relaciones internacionales. El informe de la UE *Global Europe: Competing the World*⁴⁴² de 2006, centra su estrategia en el exterior, con la apertura de mercados, la liberalización del comercio con los países del mundo, para reforzar la competencia europea en el sistema multipolar desde el final de la Guerra Fría.

⁴⁴⁰ Cintia Díaz-Silveira Santos, *La Estrategia Inter-Regional de la Unión Europea con Latinoamericana: El Camino a la Asociación con el Mercosur, La Comunidad Andina y Centroamérica*, op.cit., pp. 57-58.

⁴⁴¹ Sebastián Santander and Philippe De Lombaerde, “EU-Latin America Caribbean Interregionalism and Effective Multilateralism,” Paper Prepared for V European CEISAL Conference of Latin-Americanists, Brussels, 11-14 April, 2007, <http://www.reseau-amerique-latine.fr/ceisal-bruxelles/INT/INT-3-Santander-DeLombaerde.pdf>.

⁴⁴² The European Commission, “Global Europe: Competing the World,” Oct. 2006, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0567:FIN:en:PDF>

Según los análisis, el instrumento económico o tratados de libre comercio de la UE, funciona de la siguiente forma:⁴⁴³

Free Trade Agreements (FTAs), if approached with care, can build on WTO and other international rules by going further and faster in promoting openness and integration, by tackling issues which are not ready for multilateral discussion and by preparing the ground for the next level of multilateral liberalisation... The EU's priority will be to ensure that any new FTAs, including our own, serve as a stepping stone, not a stumbling block for multilateral liberalisation. They are part of our negotiations for Economic Partnership Agreements with the African Caribbean and Pacific countries and of future association agreements with Central America and the Andean Community.

El FTA de la UE es la estrategia económica que realiza el rol de la OMC, el “*stepping stone*”, y establece acuerdos comerciales con Centroamérica y la Comunidad Andina. La UE ha buscado mercados extranjeros donde utiliza el FTA de la OMC, (*WTO-Plus*)⁴⁴⁴, para promover la apertura de mercados, promoviendo la liberalización multilateral y la integración económica. Como Reinoso indica, “el acuerdo de asociación con la UE, necesariamente será un acuerdo OMC-Plus.”⁴⁴⁵

La utilidad del modelo europeo de *FTA-WTO-Plus* de la UE en la integración económica, presenta las siguientes características:

1. Favorece el rol de OMC y la liberalización multilateral: Negocia con los miembros de OMC y sirve como apoyo para la liberalización multilateral en el mercado mundial.
2. Produce mercado en potencia: Busca el mercado grande que benefica al interés de la compañía de la UE en el sistema mundial.

⁴⁴³ Ibid., pp.8-9.

⁴⁴⁴ Gary P. Sampson y Stephen Woolcock, *Regionalism, Multilateralism and Economic Integration: The Recent Experience* (New York: United Nations University Press, 2003).

⁴⁴⁵ Alan Fairlie Reinoso, “La Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea,” p. 171.

3. Refuerza la relación bilateral: Se centra en los FTAs de «*competitiveness-driven*» y fortalece el desarrollo sostenible de la cooperación bilateral.

Los FTAs de la UE y la América Latina tienen las características mencionadas, como por ejemplo, UE-México y UE-Chile, que son los acuerdos de libre comercio de *WTO-Plus*. El UE-Centroamericano, UE-MERCOSUR y UE-Grupo Andino es un modelo de grupo-a-grupo que despeja el dilema político y promueve la reforma económica para lograr un modelo basado en intereses mutuos y valores compartidos entre dos regiones, en el sistema mundial.

7.3. Modelo Chino: Estrategia Sur-Sur

Los observadores, analistas y académicos que han investigado el ascenso político y la presencia económica de China en Latinoamérica, se han centrado en la expansión económica del país en proyectos de cooperación y competitividad en el continente americano. Los informes, *Global Economic Prospect 2010* del Banco Mundial y *La República Popular China y América Latina y el Caribe: Hacia Una Relación Estratégica* de la CELPAL indican que los países latinoamericanos aceptan la inversión extranjera directa de China en apoyo del desarrollo de las exportaciones de los países latinoamericanos y el crecimiento de la economía en el contexto de las relaciones internacionales.

En la actualidad, el investigador chino de *Shanghai Academy of Social Science*, Jinag Shixue se plantea preguntas considerables sobre las relaciones bilaterales entre China y América Latina: ¿Por qué es Latinoamérica tan importante para China? ¿Cuáles son los últimos avances en la relación bilateral? ¿Cuáles son las principales áreas problemáticas? ¿Cuáles son las principales áreas de malentendidos? ¿Cuál es la importancia de las relaciones sinolatinoamericanas para Estados Unidos? ¿La actual crisis financiera internacional presenta nuevas oportunidades de cooperación? ¿Cómo debemos interpretar el primer documento político chino sobre la región? ¿Cuál es el papel de las comunidades chinas en el extranjero en la promoción de las relaciones bilaterales? ¿Cómo afecta el asunto de Taiwán a Latinoamérica? ¿Y cómo los esfuerzos chinos de cooperación Sur-Sur difieren del neocolonialismo?⁴⁴⁶ Todas estas preguntas abordan los objetivos reales de la política exterior del gobierno chino

⁴⁴⁶ Jiang Shixue, "Ten key questions," en Adrian H. Hearn y José Luis León-Manríquez, *China Engages Latin America: Tracing The Trajectory*, *op.cit.*, p. 51.

respecto a Latinoamérica en el siglo XXI. Jiang Shixue⁴⁴⁷ ha expresado el punto de vista oficial chino sobre el auge de Asia y su política de armonía que buscan la cooperación económica y el desarrollo industrial, y no un conflicto político con los países de Latinoamérica.

Los estudios actuales han demostrado que la creciente presencia china en Latinoamérica recalca la expansión económica de la inversión en lugar de las cuestiones políticas y de seguridad del modelo estadounidense. Según Francisco de Santibáñez, defiende que la penetración política china en Venezuela, Brasil y la Organización de Estados Americanos amenazaría a los intereses estadounidenses en Latinoamérica, alegando que “si nada cambia, los Estados Unidos podrían perder tanto su influencia como su capacidad para arbitrar conflictos entre los Estados latinoamericanos. Por el contrario, Pekín ganaría socios estratégicos en el conflicto con Washington.”⁴⁴⁸ Su estudio analizó los elementos geopolíticos del ascenso económico chino y su repercusión para las relaciones del triángulo China, América Latina y Estados Unidos en América Latina en el contexto de las relaciones internacionales.

En el punto de vista de la economía, Adrian H. Hearn y José Luis León-Manríquez han analizado la trayectoria china en materia de diplomacia, cultura y comercio en Latinoamérica.⁴⁴⁹ Por su parte, Riordan Roett y Guadalupe Paz opinan que el fenómeno de la “emergencia del dragón en Latinoamérica” podría ser pacífico

⁴⁴⁷ Jiang Shixue, “Ten key questions,” en Adrian H. Hearn y José Luis León-Manríquez, *China Engages Latin America: Tracing The Trajectory*.

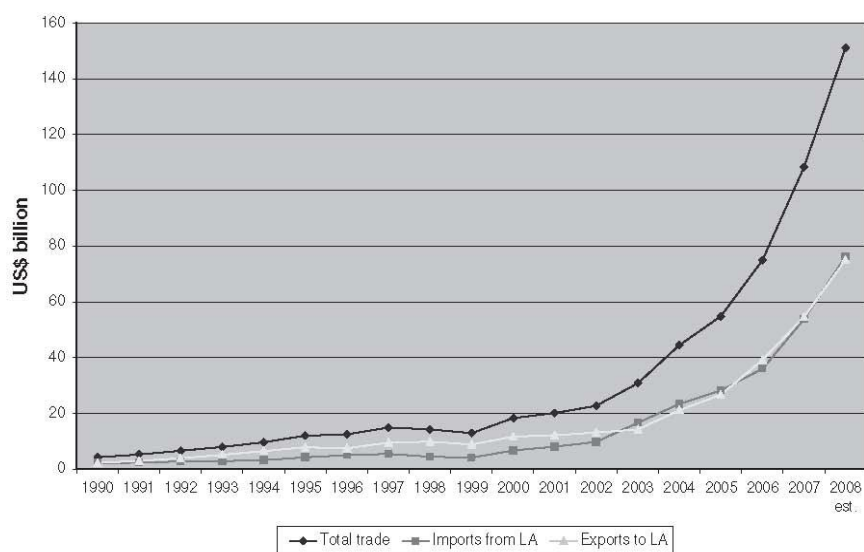
⁴⁴⁸ Francisco de Santibáñez, “An end to U.S. hegemony? The strategic implications of China’s growing presence in Latin America”, *Comparative Strategy*, Vol. 28, No.1 (2009), p. 33.

⁴⁴⁹ Adrian H. Hearn y José Luis León-Manríquez, *China engages Latin America: Tracing the trajectory* (London: Lynne Rienner, 2011).

dependiendo de las implicaciones políticas y económicas para América Latina y Estados Unidos.⁴⁵⁰ En realidad, China es el nuevo actor quien apoya el proceso de la integración económica y ha cambiado las relaciones bilaterales con Estados Unidos en América Latina.

Muchos estudios abordan el ascenso de China en Latinoamérica.⁴⁵¹ En el ámbito económico, la expansión económica china ha afectado a nivel nacional a los países latinoamericanos de la región. El gráfico 19 indica la relación económica entre ambas regiones, que se situó cerca de los 150,000 millones de dólares en 2008.

Gráfico 19: Comercio de China (y Hong Kong) con Latinoamérica, 1990-2008



En miles de millones de dólares. Comercio total. Importaciones de Latinoamérica. Exportaciones a Latinoamérica.

Fuente: Jenkins (2010).

⁴⁵⁰ Riordan Roett y Guadalupe Paz, *China's expansion into the western hemisphere* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2008).

⁴⁵¹ Robert Evan Ellis, *China in Latin America: The Whats and Wherefores* (Boulder, Colorado: Lynne Rienner Publisher, 2009). Riordan Roett y Guadalupe Paz, *China's Expansion Into The western hemisphere: Implications for Latin America and the United States* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2006). Kevin P. Gallagher y Roberto Porzecanski, *Dragon In The Room: China And The Future Of Latin-American Industrialization* (Stanford, California: Universidad de Stanford, 2010).

En resumen, durante la década de los noventa, Latinoamérica presentó un alto nivel de importaciones desde China porque el gobierno de este último país se encontraba en fase de expansión económica, en plena inserción en la economía mundial. Tras el ingreso en la OMC, las exportaciones chinas a Latinoamérica aumentaron rápidamente entre 2002 y 2003 y la visita oficial del presidente Hu del gobierno chino a la región reforzó el crecimiento de las exportaciones entre ambas regiones.

Según las investigaciones anteriores, estaríamos ante un nuevo fenómeno, en el que cobra una relevancia relativa, el papel que adquieren los Estados en la estructura a nivel global y el cambio de estos nuevos compromisos a nivel interno. En el contexto de la integración regional en el esquema internacional, podemos tener en cuenta dos modelos de integración: el modelo estadounidense y el modelo europeo, teniendo en cuenta además la expansión económica de China, que representaría el modelo asiático en la economía mundial.

Los principales estudios sobre la dimensión económica de la expansión china y su creciente implicación en Latinoamérica han sido producidos por expertos del Banco de Desarrollo Interamericano, Robert Devlin, Antoni Estevadeordal y Andrés Rodríguez-Clare, que han presentado sus observaciones sobre las relaciones entre ambas regiones:⁴⁵²

El tamaño, rápido crecimiento, apertura exterior y rendimiento comercial de China se están dejando sentir en toda Latinoamérica, aunque con percepciones distintas. Los productores de materias primas en Sudamérica ven a China sobre todo como un nuevo mercado que aumenta los volúmenes de exportación y precios internacionales. México y la cuenca caribeña, por otro lado, perciben a un potente competidor en casa y mercados terciarios de muchos de los productos que fabrican y exportan.

⁴⁵² Robert Devlin, Antoni Estevadeordal y Andrés Rodríguez-Clare, *The Emergence of China: Opportunities and Challenges For Latin America And The Caribbean* (Washington, D.C.: Banco Interamericano del Desarrollo, 2006), p. xv.

El crecimiento de la economía china actúa como un imán en los países de Latinoamérica, aumentando las exportaciones. Para China, este mercado se ha convertido en un foco que ha impulsado el crecimiento de las exportaciones y ha aumentado las inversiones de las compañías estatales (*state-owned enterprises*) a Latinoamérica.

El profesor de *Strategic Studies Institute of United States Army War College*, Evan Ellis, opina que “el compromiso chino en Latinoamérica generará una compleja mezcla de oportunidades y amenazas para los países de la región y Estados Unidos.”⁴⁵³ Por eso, las inversiones directas extranjeras de China han ofrecido beneficios mutuos a corto plazo, aunque los países latinoamericanos encontrarían los desafíos económicos de las industrias básicas a largo plazo. Por otro lado, Rhys Jenkins ha estudiado las circunstancias de la expansión global de China y Latinoamérica, y llega a la conclusión de que “China ha pecado de optimista y subestima ciertos efectos negativos asociados a la competitividad china en la fabricación y la creciente especialización en productos básicos de Latinoamérica.”⁴⁵⁴ Según sus análisis, los países latinoamericanos saldrán perdiendo a consecuencia de la expansión económica china porque las industrias domésticas tendrán que hacer frente a las competitividades de China en el proceso de la integración regional en el futuro.

Por un lado, the autor investiga el debate sobre si el impacto de presencia china ha sido positivo o negativo para Latinoamérica. Por otro lado, analiza su ascenso económico como gran potencia y futuro competidor del liderazgo estadounidense en el Hemisferio Occidental. Por último, me gustaría comentar los efectos económicos

⁴⁵³ R. Evan Ellis, *China in Latin America: The Whats and Wherefores*, *op.cit.*, p. 288.

⁴⁵⁴ Rhys Jenkins, “China’s Global Expansion and Latin America,” *Journal of Latin-American Studies*, p. 809.

positivos y negativos de la creciente presencia china para la integración de Latinoamérica dentro de la economía mundial en la primera década del siglo XXI.

Tras intensificar las relaciones bilaterales entre China y América Latina, China adoptó la presencia económica de política exterior, considerando sus objetivos políticos y económicos que garantizaran los mejores beneficios de libre comercio para obtener las materias primas y recursos energéticos en el proceso de la integración latinoamericana. De hecho, China es el nuevo actor en Latinoamérica en calidad de colaborador o competidor, dependiendo de su propia política exterior en la inevitable carrera del sistema de comercio internacional.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- AGGARWAL**, Vinod K. y Edward A. FOGARTY (2004), *EU Trade Strategies: Between Regionalism and Globalism*, New York: Palgrave Macmillan.
- ALTMANN**, Josette y Franciscio ROJAS ARAVENA (2008), *Las Paradojas de la Integración en América Latina y el Caribe*, Madrid: Fundación Carolina.
- ANANIA**, Giovanni (2004), *Agricultural Policy Reform and the WTO: Where Are We Heading?*, MA: Edward Elgar.
- ARENAL**, Celestino del (2005), del, *Las Cumbres Iberoamericanas (1991-2005). Logros y Desafíos*, Madrid: Fundación Carolina.
- ARNSON**, Cynthia, Mark MOHR y Riordan ROETT, *Enter The Dragon? China's Presence in Latin America*, Washington, D.C.: Woodrow Wilson International Center for Scholars.
- AXLINE**, W. Andrew, (1994), *The Political Economy of Regional Cooperation: Comparative Case*, New Jersey: Associated University Presses.
- BALASSA**, Bela (1961), *The Theory of Economic Integration*, Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, INC..
- BALDWIN**, David Allen (1985), *Economic Statecraft*, New Jersey: Princeton University Press.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO** (2002), *Más Allá de Las Fronteras: El Nuevo Regionalismo en América Latina*, Santiago de Chile: Banco Interamericano de Desarrollo.
- BANCO MUNDIAL** (1991), *Informe Sobre el Desarrollo Mundial. La Tarea Acuciante del Desarrollo*, Washington, D.C.: Banco Mundial.
- ___ (2010), *Global Economic Prospect 2010*, Washington, D.C.: Banco Mundial.
- BARBÉ**, Esther. (2008), *Relaciones Internacionales*, Madrid:Teconos.
- BÁ RCENA**, Alicia (2011), *La República Popular China y América Latina y el Caribe: Hacia Una Nueva Fase En El Vínculo Económico y Comercial*, Santiago, Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- BÁ RCENA**, Alicia e Osvaldo ROSALES. (2010), *La República Popular de China y América Latina y el Caribe: Hacia Una Relación Estratégica*, Santiago, Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- BARSHEFSKY**, Charlene y Jame T. HILL (2008), *Relaciones Estados Unidos-América Latina: Una Nueva Dirección Para Una Nueva Realidad*, New York: El Council on Foreign Relations.
- BENDE-NABENDE**, Anthony (2002), *Globalization, FDI, Regional Integration and*

- Sustainable Development: Theory, Evidence and Policy*, VT: Ashgate.
- BERGSTEN**, Fred, (2005), *The United States and the World Economy: Foreign Economic Policy for the Next Decade*, Washington, DC: Institute for International Economics.
- BHAGWATI**, Jagdish (2008), *Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, New York: Oxford University Press.
- ___ y Krueger A. (1995), *The Dangerous Drift to Preferential Agreements*, Washington D.C.: AEI Press.
- BRESLIN**, Shaun, Christopher W. **HUGHES**, Nicola **PHILIPS** y Ben **ROSAMOND** (2002), *New Regionalisms in the Global Political Economy*, New York: Routledge.
- BRETHERTON**, Charlotte y John **VOGLER** (2005), *The European Union As a Global Actor*, New York: Routledge.
- BUZAN**, Barry (2004), *Regional Security Complex Theory in the Post-Cold War World*, New York: Palgrave Macmillan.
- CEPAL** (1994), *El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe, la Integración Económica al Servicio de la Transformación Productiva con Equidad*, Santiago, Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- ___ (1994), *Open Regionalism in Latin America and the Caribbean Economic Integration as a Contribution to Changing Production Patterns with Social Equity*, Santiago, Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- ___ (1997), *CEPAL, Informes Anuales: 1997*, Santiago, Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- ___ (2001), *Una Década de Luces y Sombras. América Latina y el Caribe en los Años Noventa*, Santiago, Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- ___ (2005), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2004 Tendencias 2005* Santiago, Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- ___ (2008), *Panoram Digital 2007 de América Latina y el Caribe Avances y Desafíos de las Políticas para el desarrollo con las Tecnologías y de Información y Comunicaciones*, Santiago, Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- ___ (2008), *Balance Preliminar de las Econmías de América Latina y el Caribe*, Santiago, Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- ___ (2009), *Foreign direct investment in Latin American and the Caribbean 2009*, Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- ___ (2010), *La República Popular China y América Latina y el Caribe: Hacia Una Relación Estratégica*, Santiago, Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- ___ (2010), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010* Santiago, Chile: Naciones Unidas-CEPAL.

- ___ (2010), *Latin America and the Caribbean in the World Economy 2009-2010: A Crisis Generated in the Centre and a Recovery Riven by the Emerging Economies*, Santiago, Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- CHALK**, Peter (2011), *The Latin America Drug Trade: Scope, Dimensions, Impact and Response*, Santa Monica, CA: Rand Corporation.
- COHN**, Theodore H. (2009), *Global Political Economy: Theory and Practice* (New York: Longman Pub. Group).
- COHEN**, Stephen D. (1981), *The Making of United States International Economic Policy: Principals, Problems and Proposals for Reform*, New York: Praeger.
- Comisión Económica y Social de las Naciones Unidas para Asia y Pacífico** (2010), *Economic and social survey of Asia and Pacific 2010: Year-end and update of United Nations*, Bangkok, Tailandia: Macroeconomic Policy and Development Division of ESCAP.
- Comisión Europea** (2004), *La Unión Europea, América Latina y el Caribe: Una Asociación Estratégica*, Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- ___ (2008), *La Asociación Estratégica entre la Unión Europea, América Latina y el Caribe: Un Compromiso Común*, Brusela: Comisión Europea.
- ___ (2009), *Gobernanza Global de la Ciencia: Informe del Grupo de Expertos Sobre Gobernanza Global de la Ciencia a la Dirección de Ciencia, Economía y Sociedad*, Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.
- CROONE**, J. (1995), *Reshaping the World Trading System*, Ginebra: OMC.
- DEARDORFF**, Alan L. y Robert M. STERN (1998), *Constituent Interests and U.S. Trade Policies*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- DE LOMBAERDE**, Philippe, Shigeru KOCHI y José RUIZ (2008), *Del Regionalismo Latinoamericano a la Integración Interregional*, Madrid: Fundación Carolina.
- DE MELO**, Jaime y Arvind PANAGARIYA (1993), *New Dimensions in Regional Integration* New York: Cambridge University Press.
- DESTLER**, I.M. (1998), *Congress, Constituencies, and U.S. Trade Policy*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- DUSSEL**, Enrique P.(2000), *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el Desempeño de la Economía en México*, México: UNAM.
- DEVLIN**, Robert, Antoni ESTEVADEORDAL y Andrés RIDRÍGUES-CLARE (2006), *The Emergence of China: Opportunities and Challenges For Latin America And The Caribbean*, Washington, D.C.: Banco Interamericano del Desarrollo.
- ELLIS**, Robert Evan (2009), *China in Latin America : the Whats and Wherefores*,

- Boulder, Colo.: Lynne Rienner Publishers.
- ___ (2005), *U.S. National Security Implications of Chinese Involvement in Latin America*, VA: Booz, Allen & Hamilton, Inc.
- ESTEVADEORDAL**, Antoni y Ramon TORRENT (2005), *Regionalismo Global: Los Dilemas para América Latina*, Barcelona: Ediciones Bellaterra, S.L..
- ___ Dani RODRIK, Alan M. TAYLOR y Andrés VELASCO (2004), *Integrating the Americas: FTAA and Beyond*, Cambridge: Harvard University Press.
- FARRELL**, Mary, Björn HETTNE y Luk Van LANGENHOVE (2005), *Global Politics of Regionalism: Theory and Practice*, MI: Pluto Press.
- FAWCETT**, Louise y Andrew HURRELL (1997), *Regionalism in World Politics: Regional Organization and International Order*, New York: Oxford University Press.
- FERMÁNDEZ JILBERTO**, Alex E. y Barbara HOGENBOOM (2010), *Latin America Facing China: South-South Relations Beyond Washington Consensus*, New York: Berghahn Books Inc.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL** (2011), *Chile Article IV Consultation*, Washington D.C., FMI.
- FORADOLI**, Paolo, Paolo ROSA y R SCARTEZZINI (2007), *Managing a Multilevel Foreign Policy: The EU in International Affairs*, Plymouth: Lexington Books.
- FRÈRES**, Christian y José Antonio SANAHUJA (2006), *América Latina y la Unión Europea. Estrategias Para Una Asociación Necesaria*, Madrid: Icaria Antrazyt.
- ___ (2007) *¿Sirve el diálogo político entre la Unión Europea y América Latina?*, Madrid: Fundación Carolina.
- GAMBLE**, Andrew y Anthony PAYNE(1996), *Regionalism and World Order*, , Londres: Palgrave Mcmillan.
- GALLAGHER**, Kevin P. y Roberto PORZECANSKI (2010), *Dragon In The Room: China And The Future of Latin-American Industrialization*, Stanford, California: Universidad de Stanford.
- GARAY**, Luis Jorge (1994), *América Latina Ante el Reordenamiento Económico Internacional*, Bogotá, EUN.
- GILPIN**, Robert (1981), *War and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- ___ (1994), *The Political Economy of International Relations*, New Jersey: The Princeton University.
- GONZÁLEZ ALONSO**, L.(1998), *La Política Comercial y Las Relaciones Exteriores de la Unión Europea*, Madrid: Tecnos.
- CRANDALL**, Russell (2007), *The United States and Latin America after the Cold*

- War, New York: Cambridge University Press.
- GRIFFITHS**, Martin y Terry O' **CALLAGHAN** (2002), *International Relations-The Key Concepts*, New York: Routledge.
- HAAS**, Ernest (1958), *The Uniting of Europe: Political, Social and Economic Forces, 1950-1957*, CA: Stanford University Press.
- HÄNGGI**, Heiner, Ralf **ROLOFF** y Jürgen **RÜLAND** (2006), *Interregionalism and International Relations*, London: Routledge.
- HARDERS**, Cilja y Matteo **LEGRENZI** (2008), *Beyond Regionalism?: Regional Cooperation, Regionalism and Regionalization in the Middle East*, Burlington, VT: Ashgate
- HEARN**, Adrian H. y José Luis **LEÓN-MANRÍQUEZ** (2011), *China Engages Latin America: Tracing The Trajectory*, London: Lynne Rienner.
- HETTNE**, Bujön y András **INOTAI** (1994), *The New Regionalism: Implications for Global Development and International Security*, Helsinki, United Nations University, World Institute for Development Economics Research.
- ___ y Osvaldo **SUNKEL** (1999), *Globalism and the New Regionalism*, London: Palgrave Macmillan.
- ___ (2001), *The New Regionalism Series*, London: Palgrave Macmillan.
- HORNBECK**, J. F. (2011), *U.S.-Latin America Trade: Recent Trends and Policy Issues*, Washington, D.C.: Congressional Research Service.
- ___ y William J., **COOPER** (2011), *Trade Promote Authority (TPA) and Role of Congress in Trade Policy*, Washington, D.C.: Congressional Research Service.
- HURRELL**, Andrew (1995), *Regionalism in World Politics; Regional Organization and International Order*, New York: Oxford University Press.
- JENKINS**, Rhys y Enrique **DUSSEL** (2008), *China and Latin America: Economic Relations In The Twenty-First Century*, Bonn, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik.
- KAPSTEIN**, Ethan B. y Michael **MASTANDUNO** (2003), *Unipolar Politics: Realism and State Strategies after Cold War*, New York: Columbia University Press.
- KEGLEY**, Charles Jr. y Eugene R. **WITTKOPT** (1991), *American Foreign Policy*, New York: St. Martin's Press.
- KLEMM**, Birte y Niu **HAIBIN** (2011), *China, the EU and Latin America: Current Issues And Future Cooperation*, Shanghai: Shanghai Bookstore.
- LAWRENCE**, Robert Z. (1996), *Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration*, Washington D.C.: The Brookings Institution.
- LEDERMAN**, Daniel, Marcelo **OLARREAGA** y Guillermo **PERRY** (2006), *Latin*

- America and The Caribbean's Response To The Growth Of China and India: Overview of Research Findings And Policy Implications*, Washinton, D.C.: Banco Mundial, Dirección Económica para Latinoamérica y el Craibe.
- LOMBAERDE**, Philippe, Antoni ESTEVADEORDAL y Kati SUOMINEN (2008), *Governing Regional Integration for Development: Monitoring Experience, Methods and Prospects*, Hampshire: Ashgate.
- LOWENTHAL**, Abraham F., Theodore J. PICCONE, Laurence WHITEHEAD y Strobe TALBOTT (2009), *The Obama Administration and Americas: Agenda for Change*, Washington D.C.: Brookings Institution Press.
- LOVETT**, William Anthony, Alfred E. ECKES, Richard L. BRINKMAN (2004), *U.S. Trade Policy: History, Theory and the WTO*, New York: M.E. Sharper.
- MANSFIELD**, Edward D. y Helen V. MILNER (1997), *The Political Economy of Regionalism*, New York: Columbia University Press.
- MARTÍN** José y Pérez DE NANCLARES (2010) , *Estados y Organizaciones Internacionales Ante Las Nuevas Crisis Globales*, Madrid: Portal Derecho, S.A..
- MARQUINA BARRIO**, Antonio (2010), *De la Globalización Económica a la Crisis Financiera y Económica. Su Impacto en el Sistema Internacional*, Madrid: Portal Derecho, S.A..
- MATTLI**, Walter (1999), *The Logic of Regional Integration: Europe and Beyond*, Cambridge: Cambridge University Press.
- MCKINNEY**, Joseph A. y H. Stephen GARDNER (2008), *Economic Integration in the Americas*, New York: Routledge.
- MILLER**, Arnold S. (2004), *Free Trade Current Issues and Prospects*, New York: Novinka Books.
- MITTELMAN**, James H. (1996), *Globalisation: Critical Reflections*, Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.
- ___ (2010), *The Globalization Syndrome: Transformation and Resistance*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- NEUSTADT**, Richard E. (1980), *Presidential Power: the Politics of Leadership From FDR to Carter*, New York: John Wiley & Son Inc..
- OECD** (1999), *Foreign Direct Investment Policy and Promotion in Latin America*, Paris: OECD.
- ___ (2009) *Latin American Economic Outlook 2009*, Paris: OECD
- OKAMOTO**, Jiro (2003), *Whither Free Trade Agreements? :Proliferation, Evaluation and Multilateralization*, Chiba, Japan: IDE-JETRO.
- TEUNISSEN**, Jan Joost (1995), *Regionalism and the global economy: the case of Latin America and the Caribbean*, Hague: FONDAD Center.
- PALOMARE LERMA**, Gustavo (2006), *Relaciones Internacionales en el Siglo XXI*,

Madrid: Tecnos.

- PASTOR**, Robert A. (1980), *Congress and the Politics of U.S. Foreign Economic Policy*, Berkeley: University of California Press.
- ROBSON**, Peter (1998), *The Economics of International Integration*, New York: Routledge Publisher.
- ROETT**, Riordan y Guadalupe PAZ (2006), *China's Expansion Into The Western Hemisphere: Implications for Latin America and the United States*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press
- ___ (2008), *China's Expansion Into The Western Hemisphere*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- ROVE**, Karl (2010), *Courage and Consequence: My Life as Conservative in the Fight*, New York: Threshold Edition.
- RÜ LAND**, Jürgen, Heiner HÄ NGGI, y Ralf ROLOFF (2006), *Interregionalism and International Relations*, London: Routledge.
- SAMPSON**, Gary P. y Stephen WOOLCOCK (2003), *Regionalism, Multilateralism and Economic Integration: The Recent Experience*, New York: United Nations University Press.
- SANAHUJA**, José Antonio y José Á ngle, SOTILLO LORENZO (1998), *Integración y Desarrollo en Centroamérica. Más allá del Libre Comercio*, Madrid: Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación, Los libros de la Catarata.
- SCHIFF**, Maurice (2000), *Trade Blocs*, Washington D.C.: World Bank.
- SCHIFF**, Maurice y L. Alan WINTERS (2003), *Regional Integration and Development*, Washington D.C.: World Bank y Oxford University Press, 2003.
- SCHOTT**, Jeffrey (1989), *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy*, Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- ___ (2004), *Free Trade Agreements: U.S. Strategies and Priorities*, Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- ___ (2005), *Confronting Current Challenges to US Trade Policy*, Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- SMITH**, Karen E. (2008), *European Union Foreign Policy in a Changing World*, Cambridge: Polity Press.
- SMITH**, Peter H. (2010), *Estados Unidos y América Latina: Hegemonía y Resistencia*, Valencia: Patronat Sud-Nord.
- SÖ DERBAUM**, Fredrik y Timote M. SHAW (2004), *Theory of New Regionalism: A Palgrave Reader*, New York: Palgrave Macmillan.
- ___ y Luc Van LANGENHOVE (2006), *The EU as a Global Player. The Politics of Interregionalism*, London: Routledge.
- TELÓ** , Mario (2006), *Europe: a Civilian Power? European Union, Global*

- Governance, World Order*, New York: Palgrave Macmillan.
- ___ (2007), *European Union and New Regionalism: Regional Actors and Global Governance in a Post-Hegemonic Era*, 2nd, Londres: Ashgate.
- THOMAS-BULMER**, Victor (2001), *Regional Integration in Latin America and the Caribbean: The Political Economy of Open Regionalism*, Londres: The Institute of Latin American Studies.
- TULCHIN**, Joseph S. y Ralph ESPACH (2004), *América Latina en el Nuevo Sistema Internacional*, Barcelona: Bellaterra.
- UN** (2009), *World Investment Report 2009*, New York: UN.
- US GENERAL COUNTING OFFICE** (2004), *International Trade Intensifying Free Trade Negotiating Agenda Calls for Better Allocation of Staff and Resources*, Washington D.C.: GAO.
- VINER**, Jacob (1950), *The Custom Union Issue*, New York: Carnegie Endowment for Peace.
- WHITE HOUSE** (2002), *The National Security Strategy of the United States of America*, Washington, D.C.: White House.
- WTO** (1995), *Regionalism and the World Trading System*, Geneva: WTO.
- WUNDERLICH**, Jens-Uwe (2007), *Regionalism, Globalisation and International Order*, VT: Ashgate Publishing Company.
- YOUNG**, Oran, R. (1994), *International Governance Protecting the Environment in a Stateless Society*, New York: Cornell University Press.
- ZHAO**, Quansheng y Guoli LIU (2009), *Managing The China Challenge: Global Perspectives*, Nueva York: Routledge.
- ZIELONKA**, Jan (1998), *Paradoxes of European Foreign Policy*, Hague, Netherlands: Kluwer Law International.

ARTICULOS

- ARENAL**, Celestino del (1997), “Los Acuerdos de Cooperación Entre la Unión Europea y América Latina (1971-1997): Evolución Balance y Perspectivas,” *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, No. 1, 111-138.
- BAIER**, Scott L., Jeffrey H. Bergstrend y Peter Egger (2007), “El Nuevo Regionalismo: Causas y Consecuencias,” *Integración y Comercio*, No.26, 9-32.
- BALDWIN**, Richard E. (1997), “The Causes of Regionalism” *The World Economy*, Vol. 20, No. 7, 865-888
- BARTELS**, Lorand (2007), “The Trade and Development Policy of the European Union,” *European Journal of International Law*, Vol. 18, No. 4, 715-756.
- BHAGWATI**, Jagdish (1992), “Regionalism versus Multilateralism”, *The World Economy*, Vol.15, No.5, 535-556.
- ___ (1994), “Free Trade: Old and New Challenges,” *The Economic Journal*, Vol. 104, No. 423, 231-246.
- BLÁZQUEZ-LIDOY**, Jorge, Javier RODRÍGUEZ y Javier SANTISO. (2006), “Ángel o demonio? Los efectos del Comercio chino en los países de América Latina,” *Revista de la CEPAL*, No. 90, 17-43.
- BOMSCHIER**, Volker (1980), “Multinational Corporations and Economic Growth: a Cross National Test of the Descapitalization Thesis,” *Journal of Development Economics*, Vol. 7, No. 2, 191-210.
- BOUZAS**, Roberto (2005), “El Nuevo Regionalismo y El Área de Libre Comercio De Las Américas: Un Enfoque Menos Indulgente,” *REVISTA DE LA CEPAL*, No.85, 7-18.
- CARTER**, Ralph G. (1999), “Congressional Trade Politics, 1985-1995,” *Congress and Presidency*, Vol. 26, No. 1, 61-76.
- CHAN**, Mignonne M.J. (2005), “The U.S. Strategy of Competitive Liberalization,” *Tamkang Journal of International Affairs*, Vol.8, No.3, 1-26.
- CHAO**, Wen-heng (2009), “President, Congress and American FTA Policy: Cases of NAFTA-and-CAFTA-DR,” *Wen Ti Yu Yan Jiou*, Vol. 48, No. 4, 1-33.
- CHEN**, Hung-chun (2008), “The United States Free Trade Agreement (FTA) Strategy-Trade Promotion Authority Act,” *Wen Ti Yu Yan Jiou*, Vol. 47, No. 4, 141-166.
- CORNEJO**, Romer e Navarro García ABRAHAM (2010), “China y América Latina: Recursos, Mercados y Poder Global,” *Nueva Sociedad*, No. 228, 79-99.
- DE SANTIBAÑES**, Francisco (2009), “An End to U.S. hegemony?: The Strategic Implications of China’s Growing Presence in Latin America,” *Comparative Strategy*, Vol. 28, No.1, 17-36.
- DE LOMBAERDE**, Philippe (2005), “El Nuevo Regionalismo en América Latina,”

- UNU-CRIS Working Papers*, 1-24.
- ___ (2009), Fredrik Söderbaum, Luk Van Langenhove y Francis Baert, “The Problem of Comparison in Comparative Regionalism,” *Jean Monne/Robert Schuman Paper Series*, Vol. 9, No. 7, 1-22.
- ___ (2010), “The Problem of Comparison in Comparative Regionalism,” *Review of International Studies*, Vol. 36, No. 3, 731-753.
- DEVLIN**, Robert y Ricardo French-Davis (1999), “Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s,” *The World Economy*, Vol. 22, No. 2, 261-290.
- DIMON**, Denis (2006), “EU and US Regionalism: The Case of Latin America,” *The International Trade Journal*, Vol. XX, No. 2, 185-218.
- DOMÍNGUEZ**, Jorge I., et al. (2006), “China's Relations with Latin America: Shared Gains, Asymmetric Hopes,” *Inter-American Dialogue Working Paper*, 3-49.
- DOOKERAN**, Winston (1994), “Caribbean Integration: An Agenda for Open Regionalism,” *The Round Table: The Commonwealth Journal of International Affairs*, Vol. 83, No. 330, 205-211.
- ECONOMIST** (2004), “Losing Their Shirts: Central America and the Caribbean Face An Onslaught From Rivals,” *The Economist*, Vol. 373, No. 8397.
- ELLIS**, Evan, R. (2006), “El Nuevo Romance Chino Con América Latina: Comprendiendo la Dinámica y las Implicaciones Regionales,” *Air & Space Power Journal*, Vol. XVIII, No. 3.
- ERIKSON**, Daniel P. (2004/2005), “Central America Free Trade Gamble,” *World Policy Journal*, Vol. 21, No. 4, 19-26.
- ETHIER**, Wilfred (1998), “The New Regionalism,” *The Economic Journal*, Vol. 108, No. 49, 1149-1161.
- EVENETT**, Simon J. y Michael MEIER (2008), “An Interim Assessment of the US Trade Policy of Competitive Liberalization,” *The World Economy*, Vol. 31, No. 1, 31-66.
- FEINBERG**, Richard E (2003), “The Political Economy of United States’ Trade Arrangements,” *The World Economy*, Vol. 26, No.7, 1019-1040.
- ___ (2002), “A Renaissance for US Trade Policy?,” *Foreign Affairs*, Vo.81, No. 6
- FERCHEN**, Matt (2011), “China-Latin-American relations: Long Term Boon or Short-Term Boom”, *The Chinese Journal of International Politics*, Vol. 4, No. 1, 55-86.
- FERRERO-WALDNER**, Benita (2008), “La Unión Europea y América Latina y el Caribe: Una Asociación Estratégica,” *Revista Española Desarrollo y Cooperación*, Número Extraordinario, 13-22.
- GONZALEZ**, Anabel (2009), “Revitalizing the U.S. Trade Agenda in Latin America:

- Building on the FTA Platform,” *Journal of International Economic Law*, Vol. 12, No. 2, 539-546.
- GRUEGEL**, Jean B. (2004), “New Regionalism and Modes of Governance: Comparing US and EU Strategies in Latin America,” *European Journal of International Relations*, Vol. 10, No. 4, 603-626.
- HAIBIN**, Niu (2010), “Emerging Global Partnership: Brasil and China”, *Revista Brasileira de Política Internacional*, Vol. 53, No. Sep, 183-192.
- HETTNE**, Björn (2005), “Beyond the ‘New’ Regionalism”, *New Political Economy*, Vol. 10, No. 4, 543-571.
- HURRELL**, Andrew (1995), “Explaining the Resurgence of Regionalismo in World Politics,” *Review of International Studies*, Vol. 21, No. 4, 331-358.
- JAYASURIYA**, Kanishka (2003), “Governing the Asia Pacific-Beyond the New Regionalism,” *Third World Quarterly*, Vol. 24, No. 2, 199-215.
- JENKINS**, Rhys (2010), “China’s Global Expansion and Latin America,” *Journal of Latin-American Studies*, Vol. 42, No.4, 809-837.
- LEÓ N-MANRÍQUEZ**, José Luis (2010), “Asian Noodle Bowl: La Integración Económica En El Este Asiático y Sus Implicaciones Para América Latina”, *Nueva Sociedad*, No. 228, 60-78.
- LI**, He (2007), “China’s Growing Interest in Latin America and Its Implications,” *The Journal of Strategic Studies*, Vol. 30, No. 4-5, 833-862.
- ___ (2005), “Rivalry between Taiwan and the PRC in Latin America”, *Journal of Chinese Political Science*, Vol. 10, No. 2, 77-102.
- LOWENTHAL**, Abraham F. (2009), “The Obama Administration and Americas: A Promising Start,” *Washington Quarterly*, No. 32, No. 3, 119-136.
- MALLEY**, Jim y Thomas, Moutos (1994), “A Prototype Macroeconomic Model of Foreign Direct Investment,” *Journal of Development Economics*, Vol. 43, No. 2, 295-315.
- MARTIN**, Carlos D. (2002), “Las Relaciones América Latina-Unión Europea: Antecedentes de la Importancia e Institucionalización del Diálogo Político,” *REVISTA DE CIENCIA POLÍTICA*, Vol. XXII, No. 2, 46-64
- MITTELMAN**, James H. (1996), “Rethinking the “New Regionalism” in the Context of Globalization,” *Global Governance*, Vol. 2, No. 2, 189-213.
- MORTEN**, Børås, Marianne H. Marchand y Timothy M. Shaw (1999), “New Regionalism in the Millennium,” *Third World Quarterly*, Vol. 20, No. 5, 897-1070.
- NORTON**, Stephen J. (2005), “House Primed for Vote on CAFTA,” *Congressional Quarterly Weekly*, Vo. 63, No. 30, 2047.
- OHMAE**, Kenichi (2003), “The Rise of the Region State,” *Foreign Affairs*, Vol. 72, No. 2, 78-87.

- OLSON**, William C. (1976), "President, Congress and American Foreign Policy: Confrontation or Collaboration?" *International Affairs*, Vol.52, No. 4, 565-581.
- PALACIO**, Priscila (2006) "La Industrialización Nacional y el Papel del Estado, en el Viejo Regionalismo Latinoamericano y en el Nuevo Regionalismo Abierto Americano," *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, No. 57.
- PHAM**, J. Peter (2010), "China's Strategic Penetration of Latin America: What it Means For U.S. Interest," *American Foreign Policy Interests*, Vol. 32, No. 6, 363-381.
- PREBISCH**, Raúl (1959) "Commercial Policy in the Underdeveloped Countries," *American Economic Review*, Vol. 49, No. 251-273.
- SÁEZ**, Sebastián (2008), "La Integración En Busca De Un Modelo: Los Problemas De Convergencia En América Latina y el Caribe", *CEPAL- Serie Comercio Internacional*, No. 88, 1-49.
- SANAHUJA**, José Antonio (2007), "Regionalismo e Integración en América Latina: Balance y Perspectivas," *Pensamiento Iberoamericano*, No.0, 75-106.
- ___ (2004), "Un Diálogo Estructurado y Plural. La Dimensión Institucional de las Relaciones Unión Europea-América Latina," *Nueva Sociedad*, No. 189, 80-96.
- SANCHEZ**, Omar (2003), "Globalization as a Development Strategy in Latin America," *World Development* Vol. 31, No. 12, 1977-1995.
- SAPIR**, André (1993), "Regionalism and the New Theory of International Trade: Do the Bells Toll for GATT? An European Outlook," *The World Economy*, Vol.16, No.4, 423-438.
- SIDERI**, Sandro (1997), "Globalization and Regional Integration," *European Journal of Development Research*, Vol. 9, No. 1, 38-82.
- TOWER**, John G. (1981), "Congress Versus the President: the Formulation and Implementation of American Foreign Policy," *Foreign Affairs*, Vol. 60, No. 2, 229-246.
- TUSSIE**, Diana (2009), "Latin America: Contrasting Motivations for Regional Project," *Review of International Studies*, Vo. 35, No. S1, 169-188.

TESIS DOCTORAL

NIETO, María Paz Díaz, *Perpectivas Del Nuevo Regionalismo Latinoamericano Desde El Enfoque De Los Acuerdos “Sur-Norte”*: Análisis de la Experiencia Mexicana. Tesis Doctoral. (Madrid:UCM, 2010).

INTERNET

ASAMBLEA GENERAL DE NACIONES UNIDAS. A/55/238 Resolución 2625 (XXV). 15 de noviembre de 2000. Disponible en <http://www.onu.org/> [citado el 01-08-2011]

Boletín de la Unión Europea UE-1999. Declaración de Rio. Disponible en <http://www.europa.eu/> [citado el 01-08-2011]

CIDOB, <http://www.cidob.org> [citado el 01-08-2011].

CEPAL, <http://www.eclac.org>.

U.S. Census of Bureau,

U.S Chamber of Commerce, <http://www.uschamber.com>

U.S. Census of Bureau, <http://www.census.gov>

U.S Chamber of Commerce, <http://www.uschamber.com>

Departamento de Análisis y Estadísticas del Banco Popular de China, <http://www.pbc.gov.cn/> y del Ministerio de Comercio de la República Popular de China, <http://www.mofcom.gov.cn/>.

Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular China

The New York Times

The Washington Post

The BBC News

The Financial Times

The Xinhua News

The People’s Daily News

The Economist

The Times