

Regionalismo abierto y nueva integración, ¿qué modelo genera más integración comercial en Sudamérica?

SUSANA HERRERO OLARTE¹ ✉

Recibido: 04/10/2016 | Aceptado: 26/04/2017

Resumen

Sudamérica ha experimentado recientemente dos modelos de integración en el proceso de globalización económica. En los noventa, el regionalismo abierto priorizaba el crecimiento del comercio y promovía para ello el libre mercado y la mínima intervención del Estado. En el siglo XXI, la nueva integración proponía un comercio intrarregional capaz de crecer y generar beneficios más allá de los económicos apoyándose para ello en la UNASUR. Ambos modelos conviven en el discurso y podrían llegar a complementarse en la práctica pero, más allá de la teoría ¿cuál ha generado una mayor integración comercial? La aplicación de varios índices muestra cómo el intercambio entre países sudamericanos era mayor en los noventa que en el siglo XXI por la irrupción de China en el mercado, que ha absorbido en los últimos años parte importante del comercio regional, lo que invita a considerar que el regionalismo abierto ha generado más integración comercial que la nueva integración, seducida por las oportunidades desde el exterior.

Palabras clave: Regionalismo abierto; nueva integración; comercio intrarregional; integración comparada; UNASUR.

Abstract

Open Regionalism and New Integration, What Model Generates More Trade Integration In South America?

South America has recently experienced two models of integration in the process of economic globalization. In the nineties, opened regionalism prioritized growth in trade through free market and the minimum governmental intervention. In the 21st century, the integration model known as new integration proposed to raise intraregional generating benefits beyond the economic ones. Both models coexist and even they could complement each other but beyond the theory, which has generated a major commercial integration? The application of several indexes shows how the exchange between South American countries was major in the nineties that in the 21st century because of the irruption of China on the market, which it has absorbed in the last years part of regional trade. It invites to think that opened regionalism has generated more commercial integration than new integration, seduced by the opportunities from abroad.

Keywords: Open regionalism; new integration; intraregional trade; compared integration; UNASUR.

1. Centro de Investigaciones Económicas y Empresariales (CIEE). Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (FACEA). Universidad de las Américas, Quito, Ecuador. olartesusana@hotmail.com

Résumé

Régionalisme ouvert et nouvelle intégration: quel modèle génère-t-il plus une intégration commerciale en Amérique du Sud?

L'Amérique du Sud a récemment expérimenté deux modèles d'intégration dans le processus de globalisation économique. Dans les quatre-vingt-dix les années nonante, le régionalisme ouvert priorisait la croissance du commerce et promouvoir promouvait pour cela le marché libre et l'intervention minimale de l'État. Au XXI^e siècle, la nouvelle intégration proposait un commerce intrarégional capable de croître et de générer des bénéfices au-delà des économiques étant appuyé pour cela dans l'UNASUR. Les deux modèles vivent ensemble dans le discours et il pourrait arriver à se compléter en pratique mais, au-delà de la théorie : lequel a généré une plus grande intégration commerciale? L'application de quelques indices montre comment l'échange entre des pays sud-américains était plus grand dans les quatre-vingt-dix les années nonante que dans le XXI^e siècle par l'irruption de la Chine sur le marché, qui a absorbé dans ces dernières années une dépêche partie importante du commerce régional, ce qu'il invite à considérer que le régionalisme ouvert a généré plus intégration commerciale que la nouvelle intégration, séduite par les opportunités depuis l'extérieur.

Mots-clés: Régionalisme ouvert; nouvelle intégration; commerce intrarégional; intégration comparée; UNASUR.

1. Introducción

El interés por la integración económica sudamericana surge desde que las naciones en la región alcanzaran la independencia. Concentradas al principio en generar acuerdos políticos de mínimos y tímidas estructuras para la gestión más básica, buscaron después la creación de un bloque económico capaz de competir en un mundo cada vez más globalizado. Con el objetivo de aumentar los intercambios de bienes y servicios en la región, la integración comercial sudamericana ha seguido dos modelos que conviven como parte del proceso de participación en la globalización; son el regionalismo abierto y la nueva integración.

El regionalismo abierto o subalterno se asentó en los noventa. Heredó las políticas macro económicas aplicadas en los ochenta por los organismos internacionales para recuperar la deuda externa y normalizar las economías sudamericanas. Las medidas aplicadas propusieron alcanzar la estabilidad minimizando el papel de los Estados, que no habían logrado superar el subdesarrollo en la región. Los gobiernos latinoamericanos entorpecían la sinergia natural del mercado, que debía poder actuar en todo su potencial. Adaptando las propuestas económicas generales al modelo de regionalización, éste debía alcanzar un nivel mínimo de integración y limitarse a acciones de cooperación en base a los intereses nacionales entorno a los beneficios del intercambio. Los acuerdos debían ser limitados, capaces de adaptarse al cambio y de presentar resultados medibles y cuantificables. El comercio interno y externo era fundamental para el desarrollo.

En el siglo XXI surgió el modelo de regionalización que se conocería como la nueva integración. Era un modelo de integración multidimensional, de envergadura definitiva, y diseñado para generar el cambio estructural en la calidad de vida de la ciudadanía presente y futura de Sudamérica. Proponía el trabajo desde la Unión nacional del Sur (UNASUR) como ente supranacional, capaz de intervenir para mejorar la infraestructura, los sistemas de crédito y pago y eliminar las aduanas. El beneficio del grupo era fundamental, que podía y debía lograrse para todos. Brasil era

el líder natural y empujaba al resto, que perseguía también sus propios intereses aunque comunes a los de la región, con un espíritu marcadamente nacionalista e idealista. El comercio era la pieza clave para lograr alcanzar los resultados propuestos, que iban más allá de la economía porque debía ser capaz de llegar a otras dimensiones relacionadas, como la del desarrollo humano.

El presente artículo se concentra en un pilar fundamental de la regionalización como es la integración comercial y pretende señalar qué sistema ha permitido generar los mayores niveles de intercambio regional y que por tanto ha resultado más exitoso.

Para ello se utilizan cinco indicadores que permiten valorar la evolución en los noventa y el siglo XXI del comercio intrarregional sudamericano y con el exterior atendiendo especialmente a la relación con los EEUU y la UE por su relación histórica y su importancia como socios comerciales, y con China por el aumento de su peso económico en el mundo.

2. La integración comercial en la agenda política sudamericana

2.1. Inicio de la integración comercial

Al final del siglo XX y durante la primera mitad del siglo XXI se crearon las estructuras latinoamericanas para gestionar los conflictos entre las naciones y protegerse de la intervención externa, sobre todo de los EEUU, generando la base para la integración política en la región (Herrero, 2016). En el marco de las Conferencias Interamericanas y de las reuniones de ministros de exteriores latinoamericanos se firmaron el Tratado para Evitar o Prevenir Conflictos entre los Estados Americanos o Tratado de Gondra, varios acuerdos para rechazar la intervención de cualquier tipo de los EEUU y el Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca (TIAR). También se crearon la Unión Internacional de Repúblicas Americanas, que en 1910 se transformó en la Unión Panamericana, y la Organización de Estados Americanos (OEA).

La segunda etapa natural del proceso de regionalización buscaba una mayor integración económica para lograr mejores índices nacionales y regionales en un mundo en el que la normativa se definía cada vez más fuera de la región. La CEPAL, llamada a diseñar el proceso de desarrollo sudamericano, propuso que el eje del proceso de integración económica en torno al que debían pivotar el resto de componentes debía ser la integración comercial (Conceição y Gomes, 1998).

Secundando la propuesta de la CEPAL, en 1960 Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay formaron la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) con el objetivo de crear una zona de libre comercio regional en 12 años. La ALALC se apoyaba en las tesis desarrollistas de la CEPAL del “patrón de acumulación” y la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). El objetivo era aumentar el comercio privado de mercancías entre los países de la región limitando la inversión extranjera directa, y regulando el envío de beneficios al exterior (Gutiérrez, 2012). En 1969, tras no alcanzarse los resultados previstos, la ALALC amplió sus plazos. En 1980 se transformó en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), con metas más flexibles y diversas, eliminando por completo los límites temporales.

Siguiendo el modelo del “patrón de acumulación” y la ISI, en 1969 nació el primer acuerdo comercial multilateral sudamericano, el Pacto Andino, formado por Ecuador, Bolivia, Perú, Colombia y Venezuela. En 1988 el Pacto Andino se reconvirtió en la Comunidad Andina de Naciones, alejándose de las tesis de comercio internacional propuestas por la CEPAL.

A mediados de la década de los setenta, y ante la evidencia de que el modelo ISI no había logrado desarrollar la región, las democracias débiles y corruptas y las dictaduras contrajeron una deuda que en el corto plazo no pudieron pagar. Las medidas estructurales macro económicas que los organismos financieros multilaterales impusieron para recuperar la deuda y que condicionaron las posibilidades de recuperación, sumadas a un contexto mundial desfavorable para la balanza comercial de la región, hicieron que los ochenta hayan pasado a la historia como la “década perdida” latinoamericana.

También al considerar los niveles de integración comercial la década de los ochenta fue un periodo infructuoso, estancándose el comercio intrarregional en torno al 13% (Conceição y Gomes, 1998).

2.2. *Regionalismo abierto*

Durante la década de los noventa parecía que Sudamérica estaba llamada a lo que se conoce como el regionalismo abierto (Devlin y Estevadeordal, 2001), que daba continuidad a los procesos de reforma de los ochenta.

Esta modalidad de integración implicaba el mínimo nivel de compromisos posibles, que se limitaban, en general, al ámbito comercial. El mercado era el regulador, el sector privado la clave del sistema y se debía crecer a través de la exportación como nación y no como región. El Estado reducía su papel tanto en la inversión como en el diseño y la aplicación de políticas que contribuyesen a la integración, que se consideraban más una traba que una plataforma para potenciar el comercio (Gutiérrez, 2012).

El regionalismo abierto era coherente con el sistema económico que se aplicaba en la región, y parecía llamado a identificar la forma natural en que Sudamérica podía integrarse. En efecto, la estructura económica seguía las políticas neoliberales aplicadas en los ochenta que promovían ante todo la reducción del Estado y el libre comercio. Las políticas implementadas en los noventa, diseñadas por el Consenso de Washington, daban continuidad a las aplicadas en los ochenta, aunque las moderaban y matizaban (Williamson, 1990 y Gutiérrez, 2012).

Para linearse con las tesis del regionalismo abierto el Pacto Andino se reconvirtió en la Comunidad Andina (CAN) en 1988. En 1991 Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay crearon el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). En 1994 nació el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) por iniciativa de los EEUU con el apoyo de la OEA para expandir hacia el resto de la región el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA) en el que participaban EEUU, México y Canadá, y el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos, Centroamérica y la República Dominicana (CAFTA). El Grupo de los Tres (G3) se creaba en 1995, integrado por México, Colombia, y Venezuela.

2.3. *La nueva integración*

Los primeros años del siglo XXI se enmarcaron en un contexto de bonanza económica (Guisán, 2009) impulsada por los precios al alza de las materias primas en general, y del petróleo en particular, lo que benefició especialmente a Brasil y Venezuela, que ocupaban el noveno y el duodécimo lugar en la producción de crudo del mundo. Juntos sumaban el 62% del PIB de Sudamérica, el 54% del territorio, y el 57% de la población en el año 2000. El aumento de los ingresos se acompañó de un descontento social generalizado que reclamaba cambios profundos en la estructura nacional para superar el modelo económico que hasta el momento no había permitido

a Sudamérica, pese a su potencial, superar la condición de subdesarrollo. Realizaban el análisis desde Ecuador, Bolivia, Argentina y Chile de Ferrer (2013), Patiño (2013) y Naviero (2013). Desde una perspectiva regional destaca el trabajo de Serbin, *et al.* (2012), Gutiérrez (2012) y Vidal, 2013. Como resultado, la ciudadanía votó a partidos de izquierda que prometían el cambio. Hugo Chávez ganó las elecciones en Venezuela en 1999 y Lula Da Silva en Brasil en 2002 (Jenne y Schemoni, 2015).

Los nuevos gobiernos y sobre todo Venezuela reclamaban, desde una corriente marcadamente nacionalista, la intervención pública en una nueva forma de relacionarse e integrarse que se alejase de las ideas que proponía el regionalismo abierto. No era suficiente con generar más y mejores intercambios comerciales. Era necesario alcanzar la integración desde un punto de vista multidimensional para superar el papel secundario de la región en un mundo cada vez más globalizado. Nacía una nueva etapa que se conocería como nueva integración, (Levy, 2011), regionalismo post hegemónico, o regionalismo post liberal (Sanahuja 2010, Gardini 2011).

En el año 2000 se celebró en Brasilia la primera Cumbre de gobiernos sudamericanos donde se propuso crear los “Estados Unidos de Sudamérica” y rechazar la intervención externa para dirigir la mirada hacia el interior. En el ámbito comercial se proponía en lugar del ALCA una nueva estrategia de transporte, energía e infraestructura para potenciar el intercambio en la región en el marco del “Plan de Acción para la Integración de la Infraestructura Regional en América del Sur” (IIRSA), y la unión de la CAN y el MERCOSUR, que juntas sumaban en el año 2002 el 87% del flujo comercial intrarregional, y el 94% del PIB de Sudamérica.

En las siguientes Cumbres bianuales se reivindicó la continuación del IIRSA, la unión de la CAN y el MERCOSUR, y se creó la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN). En 2004 Venezuela, Ecuador y Bolivia crearon la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP) que no es de libre comercio, sino que se concentra en las ventajas cooperativas entre los países participantes para reducir las asimetrías en la región. En 2005 el compromiso político con la integración regional se ratificó al crearse la Comisión de Convergencia Permanente de jefes de Estado sudamericanos. El compromiso comercial con la región se manifestaba al rechazarse la suscripción al ALCA. En 2006 Venezuela abandonaba el G3 para mostrar su compromiso con el ALBA-TCP.

En 2007 Ecuador, Bolivia, Uruguay y Argentina ya tenían gobiernos de izquierda, alineados con las tesis de integración regional impulsada sobre todo desde Venezuela. La CSN se transformó en la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), con más poderes y competencias (Herrero, 2015). En 2011 se aprobaba el tratado constitutivo. Su estructura, formada por el Consejo de Jefes de Estado, el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, el Consejo de Delegados, y los Consejos Ministeriales y Sectoriales, reivindicaba la voluntad política para alcanzar logros comunes. El contexto internacional, definido por la crisis económica de los EEUU y la UE, animaba a continuar implementando un nuevo modelo de desarrollo que en el ámbito regional pasaba por el fortalecimiento de la UNASUR (Majone, 1996). Su ejemplo había servido para que 33 países latinoamericanos crearan, en 2011, la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) con un espíritu menos económico que la UNASUR y un tinte más político.

Para mejorar la integración comercial, la UNASUR propuso trabajar de manera general con estrategias que entre sus metas tenían mejorar el comercio intrarregional, y de manera específica con el Grupo de Trabajo n°3 (GT3) sobre Comercio Regional en el marco del Consejo Suramericano de Economía y Finanzas (CSEF), creado en 2010.

La estrategia se apoyaba en las bases de la Nueva Teoría de Comercio Internacional (NTCI), del regionalismo estratégico y del regionalismo neo-desarrollista, que mantenían un espíritu similar al del modelo propuesto por la CEPAL en los cincuenta y sesenta.

Según la NTCI en un escenario más real de economía imperfecta el comercio internacional puede generarse cuando un país logra crear economías crecientes a escala aunque no lo tenga ventajas comparativas (Krugman, 1979). La intervención del Estado con las políticas adecuadas en sectores estratégicos puede dotarles de una ventaja potencial frente al exterior (Krugman, 1986).

A nivel regional, países que al competir entre sí podrían verse perjudicados se ven incentivados para reducir sus rivalidades y apuntalar las economías de escala de sectores clave para la región. Para ello se deben apoyar en políticas comerciales estratégicas para aumentar la competitividad de las empresas y mejorar la situación económica y sociopolítica (Brander, 1986).

El regionalismo estratégico hace referencia a la relación entre el Estado y las empresas transnacionales de origen nacional para mejorar su posición en el mercado (Briceño, 2006), lo que puede ser aplicado a un país o a una región.

El regionalismo neo-desarrollista hace referencia a un desarrollo multidimensional en el que participan, junto a la integración comercial, la monetaria, la de los sistemas de pago y financiación, etc. y se complementa con acuerdos en el ámbito del transporte, las telecomunicaciones, etc. Las relaciones entre los distintos actores son muy diversas, dándose entre el Estado, la empresa privada y la sociedad civil, en función de cuál sea el interés (Soderbaum y Hettne, 2006).

En la práctica la estrategia para mejorar el comercio intrarregional se basaba en tres ejes de acción. Proponía redirigir la producción sustituyendo las importaciones extra regionales por producción interna y mejorar y potenciar los encadenamientos productivos; crear instrumentos monetarios, crediticios y de venta que potenciaran el atractivo del comercio intrarregional; y mejorar la infraestructura para facilitar el comercio intrarregional apoyándose en el Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento (COSIPLAN), que es el foro técnico del IIRSA.

2.4. Convivencia de regionalismo abierto y la nueva integración

De manera paralela al desarrollo de la nueva integración han surgido dudas sobre su viabilidad. Dando continuidad al espíritu del regionalismo abierto, Ayoob (1998) entendía que la región se desarrollaba de manera natural en el marco de lo que él llamaba regionalismo subalterno, en el que se acordaban compromisos comerciales puntuales para alcanzar objetivos comunes primando el interés nacional sobre el internacional (Morgan, 1997). Como ejemplo de regionalismo subalterno nació en 2011 un acuerdo comercial llamado la Alianza del Pacífico, en el que participaban Colombia, Chile, Perú y México, que recuperaba el espíritu del ALCA.

Conviven por tanto todavía en Sudamérica el regionalismo abierto y subalterno de los noventa con la nueva integración del siglo XXI, ambos sistemas con el objetivo de aumentar la integración comercial.

En este artículo se pretende comprobar qué modelo ha logrado alcanzar mayor niveles de intercambio en la región sudamericana. Para ello se utilizarán varios indicadores para comparar por periodos los resultados en términos de integración comercial en la región.

3. Metodología para cuantificar los intercambios de la región

La metodología aplicada se basa en tres índices comerciales y en la observación directa de dos variables relacionadas. Los índices son los siguientes.

3.1. Índice Dinámico del Peso del Comercio sobre el total del Mundo (IDPCM)

Para saber si el comercio de la región ha ganado o perdido peso respecto al total del mundo en un periodo de tiempo se calcula el Índice Dinámico del Peso del Comercio sobre el total del Mundo (IDPCM).

El IDPCM suma las variaciones interanuales nacionales de los porcentajes de las importaciones y las exportaciones expresadas como porcentaje del total del mundo. Se calcula también para las importaciones y las exportaciones mediante la siguiente formulación.

Índice Dinámico del Peso Importaciones sobre el total del Mundo (IDPIM)

$$(1.1) \text{IDPIM} = \sum_{p=1}^n \left\{ \left[\left(\frac{m_r}{m_t} \right)_{p,i+1} - \left(\frac{m_r}{m_t} \right)_{p,i} \right] / \left(\frac{m_r}{m_t} \right)_{p,i} \right\}$$

Índice Dinámico del Peso Exportaciones sobre el total del Mundo (IDPEM)

$$(1.2) \text{IDPEM} = \sum_{p=1}^n \left\{ \left[\left(\frac{x_r}{x_t} \right)_{p,i+1} - \left(\frac{x_r}{x_t} \right)_{p,i} \right] / \left(\frac{x_r}{x_t} \right)_{p,i} \right\}$$

El Índice Dinámico del Peso del Comercio sobre el total del Mundo (IDPCM) es el resultado de la sumatoria del índice correspondiente a las importaciones y exportaciones.

$$(1.3) \text{IDPCM} = \text{IDPIM} + \text{IDPEM}$$

Siendo (p) cada país de la región; (i) cada año; (m) las importaciones desde; (x) las exportaciones hacia; (r) Sudamérica y (t) el total de importaciones o exportaciones.

En esta investigación se ha calculado el IDPIM, el IDPEM y el IDPCM de 1990 a 2014 y también por periodos, de 1990 a 2000 y de 2001 de 2014. En la Tabla 1 se recogen los resultados.

3.2. Índice Dinámico del Comercio Intrarregional (IDCI)

Para valorar si el comercio en la región se ha intensificado se compara la evolución de las exportaciones e importaciones entre los países de la zona utilizando el Índice Dinámico del Comercio Intrarregional (IDCI). Es posible además aplicarlo para valorar la relación comercial de un país o una región con otros.

El IDCI parte del Índice de Comercio Intrarregional (ICI), que expresa el comercio hacia algún país de la región como un porcentaje del total, lo que permite realizar el análisis del nivel de par-

ticipación del comercio regional por país. El IDCI suma las variaciones interanuales del comercio entre los países de la región como porcentaje del total. La ventaja de trabajar con un índice dinámico es poder analizar la evolución en el tiempo. El sesgo al que se enfrentan el IDCI y el ICI al dirigirse a países con poco peso comercial y que lleva a reducir su valor, estudiado y resuelto por Kojima (1964), no es relevante en este estudio dado que no se van a comparar los índices de integración comercial en Sudamérica con el de otras regiones, sino que se va a valorar su evolución en el tiempo.

El IDCI puede calcularse tanto para las importaciones como para las exportaciones como porcentaje de o hacia el país o conjunto de países en cuestión respecto al total, según las siguientes expresiones.

Índice Dinámico Importaciones Intrarregional (IDII)

$$(2.1) \text{IDII} = \sum_{p=1}^n \left[\frac{\left(\frac{m_r}{m_t}\right)_{p,i+1} - \left(\frac{m_r}{m_t}\right)_{p,i}}{\left(\frac{m_r}{m_t}\right)_{p,i}} \right]$$

Índice Dinámico Exportaciones Intrarregional (IDEI)

$$(2.2) \text{IDEI} = \sum_{p=1}^n \left[\frac{\left(\frac{x_r}{x_t}\right)_{p,i+1} - \left(\frac{x_r}{x_t}\right)_{p,i}}{\left(\frac{x_r}{x_t}\right)_{p,i}} \right]$$

Siendo (p) cada país de la región; (i) cada año; (m) las importaciones desde; (x) las exportaciones hacia; (r) un país de la región que no sea p y (t) el total de países de la región.

El Índice Dinámico del Comercio Intrarregional (IDCI) es el resultado de la sumatoria del índice correspondiente a las importaciones y exportaciones:

$$(2.3) \text{IDCI} = \text{IDII} + \text{IDEI}$$

En esta investigación se ha aplicado el índice desde 1990 hasta 2014 para conocer la evolución del comercio intrarregional. También se ha utilizado para conocer la evolución de los intercambios con los EEUU y la UE por ser los socios comerciales tradicionales de Sudamérica, así como con China por su peso creciente en la economía mundial. Los resultados se recogen en la Tabla 2. Además se ha aplicado para conocer la evolución del peso del comercio intrarregional, así como con los EEUU y la UE por periodos, de 1990 a 2000 y de 2001 de 2014. Los datos se incluyen en la Tabla 2.1, 2.2 y 2.3, en Anexo.

3.3. Índice Estático del Comercio Intrarregional (IECI)

Para contrastar los datos obtenidos con los índices anteriores, se comparan las exportaciones y las importaciones entre los países de la zona utilizando el Índice Estático del Comercio Intrarregional (IECI). Es posible además aplicarlo para valorar la relación comercial de un país o una región con otros.

El IECI muestra la diferencia entre los valores de 2014 y 1990 del comercio como porcentaje de o hacia el país o conjunto de países en cuestión respecto al total, según la siguiente expresión, considerando tanto las importaciones, como las exportaciones:

Índice Estático de Importaciones Intrarregionales (IEII)

$$(3.1) \text{IEII} = \sum \left[\frac{\left(\frac{m_r}{m_t}\right)_{p,i+1} - \left(\frac{m_r}{m_t}\right)_{p,i}}{\left(\frac{m_r}{m_t}\right)_{p,i}} \right]$$

Índice Estático de Exportaciones Intrarregionales (IEEI)

$$(3.2) \text{IEEI} = \sum \left[\frac{\left(\frac{x_r}{x_t}\right)_{p,i+1} - \left(\frac{x_r}{x_t}\right)_{p,i}}{\left(\frac{x_r}{x_t}\right)_{p,i}} \right]$$

Siendo (p) cada país de la región; (m) las importaciones desde; (x) las exportaciones hacia; (r) un país y (t) el total de países.

El Índice Estático del Comercio Intrarregional (IECI) es el resultado de la sumatoria del índice correspondiente a las importaciones y exportaciones:

$$(3.3) \text{IECI} = \text{IEII} + \text{IEEI}$$

En esta investigación se ha aplicado el IEC para contrastar la evolución indicada por el anterior IDCI desde 1990 y hasta 2014 del comercio intrarregional y de la región con los EEUU, la UE y China. Los resultados se recogen en la Tabla 3.

La investigación se apoya además en de los datos del comercio sudamericano con China en 1990, 2000, 2010 y 2014, recogidos en la Tabla 4, y en el registro de la cantidad de productos distintos comercializados a HS6 dígitos desde Sudamérica en 1995, 2005 y 2014 en la región, con los EEUU, la UE y China, en la Tabla 5.

4. Análisis de los índices

Al comparar en la Tabla 1 los datos de la región con los mundiales se aprecia como el peso del comercio sudamericano sobre el total del mundo ha caído, sobre todo por el retroceso de las exportaciones. Los países que más descienden son Brasil y Argentina, mientras Perú y Ecuador son los que mejor comportamiento presentan. Al considerar los valores de las exportaciones y de las importaciones, Venezuela destaca por su aumento de las importaciones y el descenso de sus exportaciones. Por periodos, la mayor bajada se produce en el siglo XXI, cuando el descenso de las exportaciones es mayor al aumento del peso de las importaciones. No obstante, los valores son menores que en la década de los noventa, lo que invita a considerar que desde el año 2000 la región tiende a alinearse con la tendencia mundial.

Tabla 1. Peso del comercio sudamericano sobre el total mundial (1990-2014)

				IDPIM (1.1)		IDPEM (1.2)		IDPCM (1.3)	
	IDPIM (*) (1.1)	IDPEM (1.2)	IDPCM (1.3)	1990-2000	2001-2014	1990-2000	2001-2014	1990-2000	2001-2014
Argentina	-0,71	-0,42	-1,13	-0,06	-0,65	-0,02	-0,40	-0,08	-1,05
Bolivia	-0,02	0,03	0,01	0,03	-0,05	0,04	-0,01	0,07	-0,06
Brasil	-1,10	-0,56	-1,66	0,57	-1,67	0,36	-0,92	0,93	-2,59
Chile	-0,31	-0,22	-0,53	0,11	-0,42	0,09	-0,31	0,20	-0,73
Colombia	-0,24	-0,15	-0,39	0,17	-0,41	0,09	-0,24	0,26	-0,65
Ecuador	-0,08	-0,01	-0,09	0,08	-0,16	0,06	-0,07	0,14	-0,23
Paraguay	-0,11	-0,10	-0,21	0,02	-0,13	0,01	-0,11	0,03	-0,24
Perú	-0,07	0,02	-0,05	0,11	-0,18	0,10	-0,08	0,21	-0,26
Uruguay	-0,10	-0,06	-0,16	0,01	-0,11	0,01	-0,07	0,02	-0,18
Venezuela	9,30	-6,86	2,44	4,15	5,15	-6,15	-0,71	-2,00	4,44
Índice	6,56	-8,33	-1,77	5,19	1,37	-5,41	-2,92	-0,22	-1,55

(*) IDPIM: Índice Dinámico del Peso Importaciones sobre el total del Mundo
 IDPEM: Índice Dinámico del Peso Exportaciones sobre el total del Mundo
 IDPCM: Índice Dinámico del Peso del Comercio sobre el total del Mundo



Fuente: CEPAL y BM

El Índice Dinámico de Comercio Internacional, recogido en la Tabla 2 permite valorar los aumentos y retrocesos de los intercambios comerciales dentro de la región y con otros países, recogiendo además la intensidad de la variación en el tiempo.

El comercio entre los países de la región aumentó, mientras retrocedió en valores similares con los EEUU y la UE. Los datos del comercio de la región con China merecen mención. Mientras el índice de las variaciones del comercio en la región así como con los EEUU y la UE oscila en torno a los cinco puntos, con China llega a los 81 puntos.

A nivel nacional no se registran diferencias significativas entre países. Todos los países aumentaron las exportaciones hacia la región a excepción de Venezuela. En tanto a las importaciones intrarregionales, todos las aumentaron menos Brasil, Perú y Uruguay. Argentina y Venezuela son los que más han reducido su relación con los EEUU, mientras Colombia y Ecuador son los que más han retrocedido en su relación comercial con Europa. En tanto a la relación comercial con China Ecuador, Colombia y Venezuela muestran el mayor aumento de las relaciones comerciales.

Tabla 2. Índice dinámico del comercio sudamericano intrarregional, con los EEUU, la Unión Europea y China (1990-2014)

	Intrarregional			EEUU			Europa			China		
	IDII (*) (2.1)	IDEI (2.2)	IDCI (2.3)	IDII (2.1)	IDEI (2.2)	IDCI (2.3)	IDII (2.1)	IDEI (2.2)	IDCI (2.3)	IDII (2.1)	IDEI (2.2)	IDCI (2.3)
Argentina	0,11	0,44	0,55	-0,37	-0,68	-1,05	0,39	0,11	0,50	4,07	3,86	7,93
Bolivia	0,03	0,59	0,62	-0,52	-0,01	-0,53	-0,20	-0,52	-0,72	4,13	3,63	7,76
Brasil	-0,05	0,75	0,70	-0,39	-0,74	-1,13	0,09	0,03	0,12	4,72	4,72	9,43
Chile	0,11	0,44	0,54	0,03	-0,14	-0,11	-0,18	0,03	-0,14	3,71	5,37	9,08

	Intrarregional			EEUU			Europa			China		
	IDII (*) (2.1)	IDEI (2.2)	IDCI (2.3)	IDII (2.1)	IDEI (2.2)	IDCI (2.3)	IDII (2.1)	IDEI (2.2)	IDCI (2.3)	IDII (2.1)	IDEI (2.2)	IDCI (2.3)
Colombia	0,30	0,71	1,01	-0,17	-0,22	-0,40	-0,75	-0,47	-1,22	5,58	5,58	11,16
Ecuador	0,34	0,69	1,03	-0,02	-0,05	-0,07	-0,79	-0,25	-1,03	9,00	7,30	13,30
Paraguay	0,44	0,24	0,68	-0,13	0,62	0,49	0,09	1,89	1,98	1,19	1,19	2,37
Perú	-0,24	0,64	0,40	-0,16	0,04	-0,13	-0,49	0,11	-0,37	2,15	2,73	4,88
Uruguay (**)	-0,14	-0,04	-0,17	0,05	0,15	0,20	-0,09	-0,09	-0,18	2,93	3,12	6,04
Venezuela	1,24	-1,33	-0,09	-0,49	-1,15	-1,63	-2,83	-1,54	-4,37	6,09	3,18	9,26
Índice	2,13	3,13	5,27	-2,17	-2,17	-4,35	-4,75	-0,69	-5,44	43,57	40,36	81,22

(*) IDII: Índice Dinámico Importaciones Intrarregional
IDEI: Índice Dinámico Exportaciones Intrarregional
IDCI: Índice Dinámico del Comercio Intrarregional
(**) Los datos de China disponibles de Chile y Brasil 1990, Colombia y Ecuador 1991, Bolivia y Perú 1992, Argentina desde 1993, Uruguay y Venezuela 1994 y Uruguay 2000

Fuente: CEPAL, BM, BID (importaciones y exportaciones a con UE excepto Uruguay) y Banco Central de Uruguay (importaciones y exportaciones con UE)

El análisis por periodos muestra diferencias significativas al considerar los datos de la década de los noventa y ya en el siglo XXI. En la Tabla 2.1 se presentan los resultados del Índice Dinámico de Comercio Intrarregional para el periodo comprendido entre 1990 y 2000, que es de 8,79 puntos mientras que en el periodo comprendido entre 2001 y 2014 retrocede en hasta los -3,23. En el caso de los EEUU, se aprecia un descenso similar en ambos periodos, que se recoge en la Tabla 2.2. En cuanto a la relación comercial con la UE, en la Tabla 2.3 se aprecia un retroceso en ambos periodos, aunque más acusado en el siglo XXI. El comercio con China presenta en cambio la tendencia opuesta a la de los EEUU. Como se recoge en la Tabla 3. En 1990 el promedio de los intercambios comerciales hacia China sobre el total de la región era del 1,71%, en 1999 del 3,74%, en 2009 del 20,73% y en 2013 del 27,74%.

Tabla 2.1. Índice dinámico del comercio sudamericano intrarregional por periodos

	IDII (*) (2.1)	IDEI (2.2)	IDCI (2.3)	IDII (2.1)		IDEI (2.2)		IDCI (2.3)	
				1990-2000	2001-2014	1990-2000	2001-2014	1990-2000	2001-2014
Argentina	0,11	0,44	0,55	0,06	0,05	0,62	-0,18	0,68	-0,13
Bolivia	0,03	0,59	0,62	0,14	-0,11	0,12	0,47	0,26	0,36
Brasil	-0,05	0,75	0,70	0,21	-0,26	0,92	-0,17	1,13	-0,43
Chile	0,11	0,44	0,54	0,41	-0,30	0,60	-0,16	1,00	-0,46
Colombia	0,30	0,71	1,01	0,33	-0,03	0,69	0,03	1,01	0,00
Ecuador	0,34	0,69	1,03	0,75	-0,42	0,62	0,07	1,38	-0,34
Paraguay	0,44	0,24	0,68	0,56	-0,12	0,54	-0,30	1,10	-0,42
Perú	-0,24	0,64	0,40	0,09	-0,33	0,43	0,20	0,52	-0,12
Uruguay (**)	-0,14	-0,04	-0,17	0,06	-0,20	0,35	-0,39	0,41	-0,59
Venezuela	1,24	-1,33	-0,09	0,75	0,49	0,55	-1,87	1,29	-1,39
Índice	2,13	3,13	5,27	3,35	-1,22	5,43	-2,30	8,79	-3,52

(*) IDII: Índice Dinámico Importaciones Intrarregional
IDEI: Índice Dinámico Exportaciones Intrarregional
IDCI: Índice Dinámico del Comercio Intrarregional
(**) Los datos para Uruguay disponibles están desde el año 2000

Fuente: CEPAL, BID (importaciones y exportaciones a con UE excepto Uruguay) y Banco Central de Uruguay (importaciones y exportaciones con UE)

Tabla 2.2. Índice dinámico del comercio sudamericano con los EEUU por periodos

				IDII (2.1)		IDEI (2.2)		IDCI (2.3)	
	IDII (*) (2.1)	IDEI (2.2)	IDCI (2.3)	1990-2000	2001-2014	1990-2000	2001-2014	1990-2000	2001-2014
Argentina	-0,37	-0,68	-1,05	-0,32	-0,04	-0,55	-0,13	-0,87	-0,17
Bolivia	-0,52	-0,01	-0,53	-0,09	-0,43	-0,03	0,03	-0,12	-0,41
Brasil	-0,39	-0,74	-1,13	-0,27	-0,12	-0,73	-0,01	-1,01	-0,13
Chile	0,03	-0,14	-0,11	0,37	-0,34	-0,25	0,11	0,12	-0,23
Colombia	-0,17	-0,22	-0,40	-0,04	-0,13	-0,35	0,13	-0,40	0,00
Ecuador	-0,02	-0,05	-0,07	0,44	-0,46	0,20	-0,25	0,64	-0,71
Paraguay	-0,13	0,62	0,49	0,99	-1,12	0,13	0,49	1,12	-0,63
Perú	-0,16	0,04	-0,13	0,11	-0,27	-0,27	0,31	-0,16	0,04
Uruguay (**)	0,05	0,15	0,20	0,25	-0,20	-0,24	0,39	0,01	0,19
Venezuela	-0,49	-1,15	-1,63	-0,16	-0,33	-1,27	0,13	-1,43	-0,20
Índice	-2,17	-2,17	-4,35	1,27	-3,44	-3,37	1,20	-2,10	-2,25

(*) IDII: Índice Dinámico Importaciones Intrarregional
IDEI: Índice Dinámico Exportaciones Intrarregional
IDCI: Índice Dinámico del Comercio Intrarregional
(**) Los datos para Uruguay disponibles están desde el año 2000

Fuente: CEPAL, BID (importaciones y exportaciones a con UE excepto Uruguay) y Banco Central de Uruguay (importaciones y exportaciones con UE)

Tabla 2.3. Índice dinámico del comercio sudamericano con la Unión Europea por periodos

				IDII (2.1)		IDEI (2.2)		IDCI (2.3)	
	IDII (*) (2.1)	IDEI (2.2)	IDCI (2.3)	1990-2000	2001-2014	1990-2000	2001-2014	1990-2000	2001-2014
Argentina	0,39	0,11	0,50	-0,35	0,46	0,01	0,38	-0,33	0,83
Bolivia	-0,20	-0,52	-0,72	-0,28	-0,24	0,63	-0,83	0,35	-1,07
Brasil	0,09	0,03	0,12	-0,21	0,24	-0,25	0,33	-0,45	0,57
Chile	-0,18	0,03	-0,14	-0,24	0,27	-0,06	-0,12	-0,30	0,15
Colombia	-0,75	-0,47	-1,22	0,18	-0,65	-0,19	-0,56	-0,01	-1,21
Ecuador	-0,79	-0,25	-1,03	-0,08	-0,17	-0,11	-0,67	-0,19	-0,84
Paraguay	0,09	1,89	1,98	0,75	1,14	0,21	-0,11	0,95	1,03
Perú	-0,49	0,11	-0,37	-0,25	0,36	-0,12	-0,37	-0,37	-0,01
Uruguay (**)	-0,09	-0,09	-0,18	0,30	-0,39	0,30	-0,39	0,60	-0,79
Venezuela (***)	-2,83	-1,54	-4,37	0,27	-1,81	-1,23	-1,60	-0,97	-3,41
Índice	-4,75	-0,69	-5,44	0,10	-0,79	-0,81	-3,94	-0,71	-4,74

(*) IDII: Índice Dinámico Importaciones Intrarregional
IDEI: Índice Dinámico Exportaciones Intrarregional
IDCI: Índice Dinámico del Comercio Intrarregional
(**) Los datos para Uruguay desde el año 2000
(***) Los datos para Venezuela hasta 2009

Fuente: CEPAL, BID (importaciones y exportaciones a con UE excepto Uruguay) y Banco Central de Uruguay (importaciones y exportaciones con UE)

Tabla 3. Porcentaje del comercio sudamericano con China en 1990, 2000, 2010 y 2014

	M				X				Total			
	1990	1999	2009	2013	1990	1999	2009	2013	1990	1999	2009	2013
Argentina	-	4,12	12,98	16,04	-	2,18	6,57	6,75	-	6,30	19,55	22,78
Bolivia	-	1,92	8,96	14,36	-	0,35	2,77	2,77	-	2,27	11,73	17,14
Brasil	0,80	4,48	15,43	20,94	0,41	2,08	23,49	24,96	1,21	6,57	38,92	45,90
Chile	0,98	1,92	12,46	15,57	1,22	1,40	13,20	19,02	2,20	3,32	25,65	34,58
Colombia	-	2,22	11,82	18,15	-	0,13	2,80	8,46	-	2,35	14,62	26,61
Ecuador	-	1,65	7,71	17,23	-	1,82	0,86	2,21	-	3,46	8,58	19,44
Paraguay	-	0,00	31,07	28,95	0,01	0,00	0,44	0,42	-	0,00	31,51	29,38
Perú	-	3,53	15,70	20,19	-	3,54	15,13	17,13	-	7,08	30,82	37,32
Uruguay (*)	-	2,79	11,88	16,93	-	2,70	3,68	12,59	-	5,49	15,56	29,52
Venezuela	-	0,48	9,80	14,43	-	0,05	0,53	0,29	-	0,52	10,33	14,71
Promedio	0,89	2,31	13,78	18,28	0,54	1,42	6,95	9,46	1,71	3,74	20,73	27,74

(*) Los datos para Uruguay disponibles están desde el año 2000

Fuente: CEPAL y BID

El Índice Estático del Comercio Intrarregional, en la Tabla 4, muestra resultados coherentes con los datos del análisis dinámico, reforzando la idea de una tendencia positiva del comercio en la región, a la baja con los EEUU y la UE, y mostrando de nuevo datos extraordinarios del intercambio con China. Destaca el valor de Venezuela de las exportaciones con China, que alcanza los 243 puntos, y el de Colombia, que supera los 51 puntos.

Tabla 4. Índice estático del comercio sudamericano intrarregional, con los EEUU, la Unión Europea y China (1990-2014)

	Intrarregional			EEUU			Europa			China		
	IEII (*) (3.1)	IEEI (3.2)	IECI (3.3)	IEII (3.1)	IEEI (3.2)	IECI (3.3)	IEII (3.1)	IEEI (3.2)	IECI (3.3)	IEII (3.1)	IEEI (3.2)	IECI (3.3)
Argentina	0,06	0,45	0,51	-0,33	-0,57	-0,90	0,05	-0,23	-0,18	2,58	1,16	3,74
Bolivia	-0,08	0,56	0,47	-0,59	-0,22	-0,81	-0,47	-0,74	-1,20	2,56	12,97	15,53
Brasil	-0,09	0,69	0,60	-0,23	-0,51	-0,74	0,18	0,04	0,22	6,50	4,71	11,21
Chile	0,05	0,36	0,41	-0,12	-0,27	-0,39	-0,20	-0,25	-0,45	2,74	3,63	6,37
Colombia	0,23	0,69	0,92	-0,19	-0,41	-0,60	-0,64	-0,45	-1,09	5,08	46,08	51,16
Ecuador	0,21	0,74	0,95	-0,14	-0,17	-0,31	-0,62	-0,60	-1,22	10,20	-0,22	9,98
Paraguay	0,39	0,01	0,40	-0,37	-0,50	-0,87	-0,29	0,37	0,08	1,02	-0,67	0,35
Perú	-0,26	0,72	0,46	-0,26	-0,30	-0,56	-0,54	-0,16	-0,71	4,43	1,83	6,26
Uruguay (**)	-0,18	-0,12	-0,31	-0,05	-0,51	-0,56	-0,29	-0,08	-0,37	2,81	1,08	3,89
Venezuela	1,70	-0,95	0,76	-0,50	-0,99	-1,49	-1	-0,08	-1,08	32,55	211,05	243,60
Índice	2,03	3,13	5,17	-0,33	-0,57	-0,90	-3,83	-2,17	-6,00	70,47	281,63	352,10

(*) IEII: Índice Estático de Importaciones Intrarregionales
IEEI: Índice Estático de Exportaciones Intrarregionales
IECI: Índice Estático del Comercio Intrarregional

(**) Los datos para Uruguay disponibles están desde el año 2000

Fuente: CEPAL y BID

En la Tabla 5 se presenta una comparativa por país de los datos del índice dinámico y estático. Los datos de ambos índices son muy similares en casi todos los casos. Los países que más ha aumentado el comercio con la región han sido Ecuador y Colombia, habiendo de destacar el retroceso de sus relaciones comerciales con Europa y el aumento con China. Uruguay, Chile y Perú son los países que menos han aumentado sus relaciones comerciales con la región o que incluso las han retrocedido. Paraguay, Perú y Uruguay le han prestado menos atención al comercio con China. Bolivia y Venezuela son los países que más han retrocedido su relación comercial con los EEUU y Europa.

Tabla 5. Resumen del índice estático y dinámico del comercio sudamericano intrarregional, con los EEUU, la Unión Europea y China (1990-2014)

	Intrarregional		EEUU		Europa		China	
	IDCI (*) (2.3)	IECI (3.3)	IDCI (2.3)	IECI (3.3)	IDCI (2.3)	IECI (3.3)	IDCI (2.3)	IECI (3.3)
Argentina	0,55	0,51	-1,05	-0,9	0,5	-0,18	7,93	3,74
Bolivia	0,62	0,47	-0,53	-0,81	-0,72	-1,2	7,76	15,53
Brasil	0,7	0,6	-1,13	-0,74	0,12	0,22	9,43	11,21
Chile	0,54	0,41	-0,11	-0,39	-0,14	-0,45	9,08	6,37
Colombia	1,01	0,92	-0,4	-0,6	-1,22	-1,09	11,16	51,16
Ecuador	1,03	0,95	-0,07	-0,31	-1,03	-1,22	23,3	9,98
Paraguay	0,68	0,4	0,49	-0,87	1,98	0,08	2,37	0,35
Perú	0,4	0,46	-0,13	-0,56	-0,37	-0,71	4,88	6,26
Uruguay	-0,17	-0,31	0,2	-0,56	-0,18	-0,37	6,04	3,89
Venezuela	-0,09	0,76	-1,63	-1,49	-4,37	-1,08	9,26	243,6

(*) IDCI: Índice Dinámico del Comercio Intrarregional
IECI: Índice Estático del Comercio Intrarregional

Alto
Medio
Bajo

En tanto a la diversificación de la producción intercambiada, en la Tabla 6 se recoge la cantidad de productos comercializados a HS6 dígitos en 1995, 2005 y 2014. El análisis muestra cómo con América Latina y el Caribe (ALyC), los EEUU y la UE hubo un aumento de los productos diferentes comercializados hasta 2005 y un retroceso hasta 2014. Pese a no eran tan elevada la cantidad de productos comercializados a HS6 dígitos como en 2005, las exportaciones eran más diversas en 2014 que en 1995. Con China las importaciones y las exportaciones fueron más diversas en 2005 y en 2014 que en 1995.

Tabla 6. Cantidad de productos comercializados a HS6 dígitos desde y hacia Sudamérica (1995, 2005 y 2014)

	1995				2005				2014			
	ALyC	EEUU	Europa y Asia Central	China	ALyC	EEUU	Europa y Asia Central	China	ALyC	EEUU	Europa y Asia Central	China
M	31.159	33.129	31.587	9.097	34.250	32.411	33.793	23.996	28.442	27.634	30.425	27.698
X	19.299	7.637	7.014	620	24.375	13.990	13.496	2.487	20.779	10.846	11.569	2.926
Total	50.458	40.766	38.601	9.717	58.625	46.401	47.289	26.483	49.221	38.480	41.994	30.624

Fuente: BM

5. Conclusiones

A tenor de los resultados obtenidos es posible considerar que en la etapa de regionalismo abierto en Sudamérica ha habido un aumento de la integración comercial, superior al registrado durante la nueva integración.

El comercio regional aumentó durante los noventa mientras caía con los EEUU y Europa. También hubo un mayor nivel de diversificación de las importaciones y exportaciones sobre todo regionales. En el siglo XXI el comercio regional descendió, así como con los EEUU y Europa, lo que se explica por un descomunal aumento de las relaciones de intercambio con China, especialmente de las importaciones, que afectaron sobre todo al comercio regional. La cantidad de productos distintos exportados e importados también se redujo durante la etapa en la que se ha desarrollado la nueva integración, lo que reduce la calidad de las relaciones comerciales de la región.

Durante la etapa de la nueva integración, pese a los esfuerzos realizados, pesa más la influencia de una nueva súper potencia mundial como es China que la política económica de la región, que queda en evidencia. Es necesario considerar que el modelo de la nueva integración es todavía muy reciente. Todavía se están creando las infraestructuras clave para su desarrollo así como los sistemas de inversión y pago comunes y los espacios para el libre comercio.

No obstante es pertinente que el modelo tenga en cuenta los retos y las oportunidades del proceso de globalización, sea capaz de reaccionar ante él y posicione y reconsidere el papel de los intereses nacionales y regionales para generar estrategias medibles en el tiempo, con los oportunos indicadores y en escenarios distintos. Es necesario, en consecuencia, madurar una política económica para la gestión del comercio regional sudamericano y acompañarla estrategias paralelas, que apuntalen los objetivos en términos de intercambio.

6. Referencias bibliográficas

- Ayoob, Mohammed. 1998. Subaltern Realism: International Relations Theory Meets the Third World. In *International Relations Theory and the Third World*. Edited by Stephanie Neuman. Pp 31 –54. United States. Palgrave Macmillan US.
- 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
- Brander, J. 1986. *Strategic trade policy and the new international economics*. MIT Press.
- Briceño Ruiz, Jose. 2006. Regionalismo estratégico e interregionalismo en las relaciones externas del MERCOSUR. Venezuela. *Aportes para la Integración Latinoamericana*. No. 15.
- Conceição Maria. 1998. La Cepal y la integración económica de América Latina, *Revista Cepal*, pp. 213-228. Santiago: ECLAC.
- De Lombaerde, PH. 2005. El regionalismo en América Latina. Brujas. United Nation University- CRIS Occasional papers.
- De Lombaerde, Philippe and Garay, Luis Jorge. 2006. The New Regionalism in Latin America and the role of US. Bruges. United Nations University. CRIS. Occasional papers. OBREAL/EULARO Background Paper.
- De Lombaerde, Philippe y Garay, Luis Jorge. 2008. Del regionalismo latinoamericano a la integración interregional. Madrid. Siglo XXI
- Devlin, Robert y Giordano, Paolo. 2004, “The Old and New Regionalism: Benefits, Costs, and Implications for the FTAA”. In *Integrating the Americas FTAA and Beyond*. Edited by Antoni Esteveadeordal, Dani Rodrik, Alan Taylor, and Andres Velasco. Massachusetts. Harvard University. David Rockefeller Center for Latin American Studies.

- Devlin, Robert y Estevadeordal, Antoni. 2001. Que hay de nuevo en el nuevo regionalismo de las Américas. Buenos Aires. Banco Interamericano de Desarrollo. Departamento de Integración y Programas Regionales. Intal. ITD. STA.
- Doval, Antonio. 2015. Los proyectos de cooperación e integración regional en America a principios del siglo XXI. España. Regional and Sectoral Economic Studies. Vol 15
- Duran Lima, Jose y Maldonado, Raúl. 2005. América latina y el Caribe: Integración regional en la hora de las definiciones. Santiago de Chile. CEPAL.
- Ferrer, Aldo. 2013. "El Estado en Argentina". En América Latina: ¿Cómo construir el desarrollo hoy? Editado por Gregorio Vidal, Arturo Guillen, y Jose Déniz. Madrid. Fondo de cultura económica de España.
- Gardini, Gian Luca. 2011. "Unity and Diversity in Latin American Visions of Regional Integration". In Latin American Foreign Policies: Between Ideology and Pragmatism. Edited by Gian Luca Gardini and Peter Lambert. pp. 235-254. London, Palgrave Macmillan,
- González, Rodolfo. 1988. "El problema de la periodización en la historia económica de América Latina". En Investigación Económica. 195-215. Ciudad de Mexico. FE-UNAM.
- Guisan, Maria Carmen. 2009. Informe EEDI/ESID 2009: Desarrollo Socio-Económico de América Latina, Europa, países de la OCDE y mundial, 2000-2008. España. Estudios Económicos de Desarrollo Internacional.
- Gutiérrez, A. 2012. "América Latina: evolución en el pensamiento y en las estrategias de la Integración". En Integración latinoamericana y Caribeña. Política y Economía. Editado por José Briceño Ruiz, Andrés Rivarola Puntigliano y Ángel Casas Gragea. Madrid. Fondo de cultura económica de España.
- Herrero, Susana. 2016. "El proceso de regionalización latinoamericano ¿aceptar que la cooperación es la única manera?" *Regional and sectorial economic studies*. Vol.16 N.1 Santiago de Compostela, España
- Infante, Ricardo y Sunkel, Osvaldo. 2009. "Chile hacia un desarrollo inclusivo". Revista de la CEPAL. No. 97
- Jenne, Nicole y Schenoni, Luis. 2015. Latin American declaratory regionalism: an analysis of presidential discourse (1994-2014). Italy. European University Institute, Robert Schuman Centre for Advanced Studies
- Kojima, Kiyoshi. 1964. The pattern of international trade among advanced countries. Tokyo. Hitotsubashi Journal of Economics.
- Krugman, Paul. 1979. Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. New Haven, Connecticut. Journal of international Economics, 9(4), 469-479.
- Krugman, Paul. 1986. Strategic trade policy and the new international economics. United States. MIT Press.
- Levy, Michel. 2011. Relations between regional integration processes: the legal aspects of the Association Agreements between the European Union and South America. Boston, USA. European Union Studies Association (EUSA) Biennial Conference.
- Majone, Giandomenico. 1996. "A European Regulatory State?" In European Union: Power and Policy-Making. Edited by Jeremy Richardson. London: Routledge.
- Martin, Juan & Ocampo, Jose. 2004. América Latina y el Caribe en la era global. Bogotá. Alfaomega colombiana. CEPAL.
- Morgan, Patrick. 1997. "Regional Security Complexes and Regional Orders". In Regional Orders: Building Security in a New World. Edited by David Lake, & Patrick Morgan. Pennsylvania State. University Press.
- Naviero, Omar de Leon. 2013. "Dualismo productivo y construcción de otro desarrollo en Bolivia". En América Latina: ¿Cómo construir el desarrollo hoy? Editado por Gregorio Vidal, Arturo Guillen, y Jose Déniz. Madrid. Fondo de cultura económica de España.
- Patiño, Ricardo. 2013. "Ecuador: socialismo de nuevo tipo e integración sudamericana". En América Latina: ¿Cómo construir el desarrollo hoy? Editado por Gregorio Vidal, Arturo Guillen, y Jose Déniz. Madrid. Fondo de cultura económica de España.
- Sanahuja, Jose Antonio; Cienfuegos, Manuel. 2010. "Suramérica y el regionalismo posliberal". En Una región en construcción UNASUR y la Integración en América del Sur. Editado por José Antonio Sanahuja. Barcelona. Fundación CIDOB
- Serbin, Andres; Martínez, Laneydi; & Junior, Haroldo. 2012. El regionalismo post-liberal en América Latina y el Caribe: Nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos. Buenos Aires, Argentina. Coordinadora regional de investigaciones económicas y sociales.
- Söderbaum, Fredrik and Hettne, Björn. 2006. "Regional cooperation: a tool for addressing regional and global challenges". In Meeting global challenges: international cooperation in the national interest. Edited by Ernesto

Zedillo and Tidjane Thiam Final report (pp. 179-244). Stockholm, Sweden. The International Task Force on Global Public Goods.

- Söderbaum, Fredrik and Hettne, Björn. 2006. Regional cooperation: a tool for addressing regional and global challenges. Stockholm. Cross-Cutting Issues, International Task Force on Global Public Goods. Foreign Ministry.
- Tavares, Maria y Gomes, Gerson. 1998. "La CEPAL y la integración económica de América Latina." *Revista de la CEPAL*, No. EXTRAORDINARIO.
- Vidal, Gregorio. 2013. "Algunas propuestas de lectura de la crisis actual: La austeridad no conduce al crecimiento de la economía". En *América Latina: ¿Cómo construir el desarrollo hoy?* Editado por Gregorio Vidal, Arturo Guillen, y Jose Déniz. Madrid. Fondo de cultura económica de España.
- Williamson, James. 1990. What Washington Means by Policy Reform. In: Williamson, J. (ed.) *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington D. C., Peterson Institute for International Economics.
- Williamson, John. 1990. *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington D.C. Institute for International Economics.

Sobre la autora

SUSANA HERRERO OLARTE

Doctora en economía aplicada con sobresaliente. Especialista en estudios sobre regionalismos y sobre exclusión y marginación. Investigadora y consultora para la UE, Banco Mundial, PNUD, FAO y AECID en América Latina, África y Asia. Directora del Centro de Investigación de Economía y Empresa (CIEE) de la Universidad de las Américas en Quito, Ecuador.