

La política económica exterior frente a los desafíos de la poliglobalización: el caso de Uruguay

Magdalena Bas-Vilizzio*

Nicolás Pose-Ferraro**

RESUMEN

¿Qué capas de análisis deben ponderarse a la hora de reflexionar sobre el diseño y la implementación de la política económica exterior de países pequeños, ubicados en los márgenes de las relaciones internacionales, como Uruguay? Para responder esta pregunta, este trabajo propone un abordaje centrado en los desafíos que presenta el

orden económico internacional contemporáneo en la era de la poliglobalización, enfocándose en tres capas de análisis. Primero, las dinámicas de cambio y continuidad, así como las oportunidades, las amenazas y los desafíos que surgen del examen del estado del sistema multilateral contemporáneo; segundo, el foco se pone en las principales líneas y orientaciones de las grandes potencias económicas del sistema (Estados

* Doctora en Relaciones Internacionales, Universidad Nacional de La Plata (Uruguay). Profesora Agregada de Derecho Internacional Público, Universidad de la República (Uruguay). [magdalena.bas@fder.edu.uy]; [https://orcid.org/0000-0002-2300-8369].

** Doctor en Ciencia Política, Universidad de la República (Uruguay). Profesor Asistente del Programa de Estudios Internacionales, Universidad de la República (Uruguay). [nicolas.pose@cienciasociales.edu.uy]; [https://orcid.org/0000-0002-4462-1189].

Recibido: 25 de julio de 2024 / Modificado: 27 de agosto de 2024 / Aceptado: 19 de septiembre de 2024

Para citar este artículo:

Bas-Vilizzio, M. y Pose-Ferraro, N. (2024). Política económica exterior frente a los desafíos de la poliglobalización: el caso de Uruguay. *Oasis* 41, 261-279.

doi: <https://doi.org/10.18601/16577558.n41.12>

Unidos, China, Unión Europea) *vis à vis* Uruguay y Latinoamérica/Mercosur; finalmente, el estudio se centra en el estado actual del escenario regional donde se desarrolla la principal política de inserción de Uruguay: el Mercosur.

Palabras clave: poliglobalización; política económica exterior; Uruguay; sistema multilateral; grandes potencias; Mercosur.

Foreign economic policy in the face of the challenges of poly-globalisation: the case of Uruguay

ABSTRACT

What layers of analysis are essential when considering the design and implementation of foreign economic policy for small countries situated on the margins of international relations, such as Uruguay? This paper addresses this question by examining the challenges posed by the contemporary international economic order in the era of poly-globalisation era, structured around three analytical layers. First, it assesses the dynamics of change and continuity, alongside the opportunities, threats, and challenges presented by the current multilateral system. Second, attention is given to the main policies and strategies of major

economic powers (the United States, China, and the European Union) in relation to Uruguay and the Latin America/Mercosur region. Lastly, the paper analyzes the regional context in which Uruguay's primary strategy for economic integration, Mercosur, is developed.

Keywords: Poly-globalisation; foreign economic policy; Uruguay; multilateral system; major powers; Mercosur.

PUNTO DE PARTIDA

Ante los cambios acaecidos por la era de la “poliglobalización”, tal como ha sido recientemente caracterizada por Grynspan (2023), emerge el siguiente interrogante: ¿qué capas de análisis deben ponderarse a la hora de reflexionar sobre el diseño y la implementación de la política económica exterior de países pequeños, ubicados en los márgenes de las relaciones internacionales, como Uruguay? En la medida que en 2024 tendrá lugar un nuevo ciclo electoral en Uruguay, donde se elegirán las autoridades de los cuerpos Ejecutivo y Legislativo para los próximos cinco años, se considera oportuno plantear una reflexión sobre las principales capas de análisis que permean la toma de decisiones en esta área de política pública para un país de tales características¹.

El objetivo es, por tanto, ensayar una suerte de marco de análisis, compuesto por

¹ Se opta por el término “capas de análisis” para hacer referencia al estudio de una parte del todo, pero sin perder la visión de la unidad en su conjunto o de las interconexiones entre las diferentes partes.

tres capas de profundidad, que pueden ser de utilidad a la hora de desarrollar este tipo de ejercicios. En última instancia, el esfuerzo se justifica por la necesidad del *worlding beyond the West* o el *worlding around the world* en relaciones internacionales, como proponen Tickner y Waever (2009) y Tickner y Blaney (2013), buscando generar conocimiento y herramientas de análisis situadas, sensibles al contexto desde dónde y para qué se elaboran, aunque participen de un diálogo necesario y sólido con los espacios geográficos desde donde se desarrolla el *mainstream*. En el entendido de que las transformaciones en el orden internacional están directamente ligadas a la manera como construimos conocimiento (Acharya y Tussie, 2021, p. 1), los temas de investigación, y en particular sus abordajes, tendrán un anclaje en las miradas desde cada región. Con estas ideas en mente, este trabajo va en línea con los planteamientos más recientes de las relaciones internacionales globales formulados desde América Latina (Álvarez *et al.*, 2021; Tussie, 2021; Bas Vilizzio y Nieves, 2024).

Lo que sigue del artículo se estructura de la siguiente manera. La primera sección presenta los principales rasgos de la denominada era de la poliglobalización. Posteriormente, se discute la necesidad de estudiar el contexto internacional para el desarrollo de la política económica exterior en Uruguay en el marco de un nuevo ciclo electoral. Tras esto, se presentan las tres capas de análisis que configuran el marco propuesto. El trabajo cierra con unas breves reflexiones.

LA ERA DE LA POLIGLOBALIZACIÓN

El punto de inflexión en la globalización tiene sus raíces en la crisis del año 2008, a partir de la cual comienza a cuestionarse el modelo histórico de la globalización que, siguiendo a Del Arenal (2009), estaba basado en dos premisas: el debilitamiento del Estado frente al crecimiento en los movimientos de capitales y la liberalización del comercio de bienes y servicios, y la extensión del poder de los actores no estatales (Del Arenal, 2009). La globalización –o la hiperglobalización en términos de Rodrik– presenta lo que Tussie (2019, p. 110) denomina un “multilateralismo corporativo”, donde rigen políticas de privatización y desnacionalización (Sassen, 2010), y el desbalance de poder entre Estados y mercados se hace más evidente.

Las características de esta etapa de retirada de la hiperglobalización y transición hacia un nuevo modelo se ilustran en cuatro elementos identificados por Sanahuja (2018). Estos son: 1) las modificaciones en la distribución del poder; 2) el debilitamiento del modelo económico de transnacionalización de la producción basado en la producción fuera de fronteras (*off-shoring*); 3) el desgaste del modelo en términos sociales y medioambientales, especialmente en lo que respecta al extractivismo y a la segregación, como plantea Sassen (2010); 4) las falencias en la gobernanza doméstica e internacional. Un ejemplo clave del último punto es la inoperancia del Órgano de Apelación de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Otros fenómenos de manifestación

más reciente se suman al menú: la disrupción de las cadenas globales de valor; el auge de gobiernos populistas y proteccionistas que se inicia en 2016-2017 y la reemergencia de la geopolítica como ordenadora de la economía mundial (Grynspan, 2023).

Si bien la crisis de la globalización o la retirada de la hiperglobalización no están en discusión, sí es momento de observar las nuevas dinámicas económicas internacionales de una nueva etapa que, como afirma Grynspan (2023), puede denominarse “poliglobalización”. Esta se caracteriza por una descentralización o multipolarización del comercio (particularmente en patrones regionales), la búsqueda de reducir el riesgo geopolítico asociado a las interrupciones en las cadenas de valor y, como consecuencia, una marcada preferencia por las cadenas de valor entre Estados aliados (*ally-shoring* o *friend-shoring*²), el retorno de las políticas industriales, la polarización social, y la geopolitización de la acción humanitaria y la cooperación al desarrollo.

En un artículo más reciente, Grynspan (2024) profundiza en la caracterización de esta etapa, desarrollando algunos puntos previamente mencionados. En particular, la autora encuentra tres factores o elementos distintivos de la poliglobalización. El primero es una globalización más descentralizada, “pasando de un sistema dominado

por unas pocas potencias globales a una red de polos regionales, grandes economías de dimensiones “continentales” del Sur, y el auge de distintos foros plurinacional” (p. 49). Como consecuencia, identifica el traslado de los centros decisorios desde los foros multilaterales tradicionales a grupos más pequeños de países (como el G-7, el G-20 o los BRICS).

Estas ideas van de la mano con lo propuesto por Acharya (2018) respecto a que el sistema internacional se encuentra a las puertas de un orden internacional diverso y descentralizado, que denomina “multiplex”. En este se dan al mismo tiempo diversas capas de gobernanza superpuestas en múltiples niveles (global, regional, local). El poder es difuso entre varios actores de diferente naturaleza y características (p. ej., Estados, organizaciones internacionales, corporaciones transnacionales); por lo tanto, ninguna potencia hegemónica domina la producción de reglas o las instituciones globales. En el orden multiplex, el Sur global puede desaparecer o generar las bases para construir un campo de juego más balanceado entre Occidente y el resto del mundo, complementa Acharya (2023) en trabajo más reciente.

El segundo elemento que propone Grynspan, y procede del anterior, es la emergencia de la geoeconomía. En esta línea,

² El término *friend-shoring* se refiere al “desvío de las cadenas de suministro hacia países percibidos como política y económicamente seguros o de bajo riesgo, para evitar perturbaciones en el flujo de negocios” (Ellerbeck, 2023), mientras que la estrategia de *ally-shoring* hace referencia en construir cadenas globales de suministro entre países que cuentan con “sistema comercial transparente, justo y basado en reglas, definido por reglas y normas democráticas” (Dezenski y Austin, 2023).

su trabajo conecta con trabajos recientes, como Roberts *et al.* (2019), que plantean la emergencia de un orden geoeconómico en comercio e inversiones como reemplazo del previo orden neoliberal. En este contexto, Grynspan (2024) destaca que, desde la perspectiva de muchos países del Sur global, la respuesta a la búsqueda de *friendshoring* por parte de las grandes potencias, “a la hora de elegir polos, muchos países lo que buscan, después de tantas promesas sin cumplir, son resultados” (p. 50). De este modo, en línea con otras reflexiones, plantea la existencia de un multilateralismo competitivo, en donde los polos compiten por ofrecer mejores resultados en términos relativos.

Finalmente, el tercer elemento distintivo, ya mencionado en su trabajo previo, es el retorno de la política industrial a gran escala. En este sentido, Grynspan (2024) destaca el impacto de las dos grandes iniciativas recientes de Estados Unidos, la Inflation Reduction Act (2022) y la CHIPS Act (2022), aunque también identifica tendencias similares en otras potencias económicas. Frente a esto, si bien señala el potencial de la política industrial en la transformación de las estructuras productivas de los países de menor desarrollo relativo, también alerta que, en ausencia de acuerdos multilaterales que la regulen, la carrera de subsidios emprendida entre las grandes potencias será imposible de seguir para aquellos con menores recursos disponibles (Grynspan, 2024).

En suma, la era de la poliglobalización delinea un mundo con nuevos y múltiples polos, la centralidad de la geoeconomía y el

multilateralismo competitivo, y el retorno de la política industrial a gran escala. Este contexto genera, naturalmente, oportunidades, desafíos y riesgos para las economías pequeñas de las relaciones internacionales como Uruguay, situada además entre dos vecinos como Brasil y Argentina, de dimensiones exponencialmente mayores.

LA POLÍTICA ECONÓMICA EXTERIOR URUGUAYA ANTE UN NUEVO CICLO ELECTORAL

Es en este contexto que se enmarca un nuevo ciclo electoral en Uruguay, que se desarrolla durante 2024. Tras la reforma electoral de 1996 (Buquet 2003), este proceso se inicia con las elecciones internas de cada partido político, que tienen como principal propósito la elección de un candidato único por partido para la elección presidencial. Posteriormente, las elecciones presidencial y parlamentarias se realizan de forma simultánea. Mientras que para la asignación de bancas en ambas cámaras del Poder Legislativo rige un sistema de representación proporcional, desde la reforma de 1996, para la elección de la fórmula presidencial (presidente y vicepresidente) rige el criterio de la mayoría absoluta. Por lo que en caso de que ninguna fórmula consiga superar este umbral, se prevé una segunda vuelta entre las dos fórmulas con más adhesiones.

En vista de lo anterior, este trabajo toma como recorte temporal el periodo que abarca desde el año 2019 (con el fin del anterior ciclo electoral en Uruguay) hasta el presente (con el inicio de un nuevo ciclo

electoral), si bien algunos elementos clave de este periodo se remontan a la crisis global del año 2008, así como a sus manifestaciones políticas subsiguientes (Brexit, elección de Donald Trump en Estados Unidos, entre las más salientes). Aunque el objetivo no sea el estudio de las propuestas de política exterior en los programas de los partidos políticos que compiten por la Presidencia de la República, este recorte permite el análisis de la coyuntura regional y global entre dos ciclos electorales (2019 y 2024) a fin de comprender la evolución de las dinámicas que conforman el escenario en el cual se desarrolla durante el 2024.

A nivel sistémico, el inicio del recorte temporal tiene otras implicaciones al coincidir con los momentos previos a la pandemia por covid-19, cuyos efectos económicos, políticos y sociales son conocidos a nivel nacional, regional y global. Por otra parte, desde una visión de la economía política internacional y de la política del derecho internacional, este momento marca un nuevo rumbo hacia una mayor reivindicación del espacio de política pública o espacio para políticas (*policy space*) y, por ende, un retorno de la soberanía en las posiciones, particularmente, de los Estados más poderosos.

Más allá de las creencias o preferencias legítimas de cada partido político, o cada candidato a la presidencia, vinculadas a la inserción internacional del país, la política exterior no puede formularse sin considerar el contexto internacional en el que va a tener lugar. Por un lado, los países ubicados en la periferia de la economía internacional como

Uruguay, en tanto receptores de las principales reglas que gobiernan la economía mundial, deciden implementar diferentes estrategias frente a estas reglas y, por tanto, frente a su grado de integración con las mismas (Pose, 2018). Por el otro, orientaciones de política exterior que no incorporan las limitaciones que impone el sistema internacional generan una “baja confluencia” entre ambos elementos, lo que termina por generar que los objetivos propuestos por los propios decisores de política pública no logren alcanzarse (Luján, 2023).

Distintos estudios de caso documentan los mencionados desfases tanto en países de la región como Argentina (Zelicovich, 2018; Simonoff, 2019), así como en el propio Uruguay (Luján, 2023; Caetano y Pose, 2024). Tan solo a modo ilustrativo, ténganse en cuenta tres iniciativas de la administración actual en Uruguay (2020-2025) que, por diversos motivos, no lograron concretarse: un acuerdo de comercio preferencial con China, la búsqueda de la flexibilización del Mercosur para negociar tratados con terceros Estados en forma individual o a diferentes velocidades, y algún tipo de acuerdo que implicara un mejor acceso en términos arancelarios a la economía de Estados Unidos (Luján, 2023; Caetano y Pose, 2024).

Estos elementos teóricos y empíricos justifican el esfuerzo por desarrollar un marco de análisis como el propuesto, que procura complementar los estudios sobre la política económica exterior del Uruguay (p. ej. Ferreira y Vaillant, 2009; Bizzozero *et al.*, 2010; Patrón y Vaillant, 2013;

Estrades y Flores, 2020; Pose, 2019, 2020; Bartesaghi *et al.*, 2021; Albertoni *et al.*, 2022; Caetano 2023, entre otros) con un abordaje “desde arriba”, esto es, centrado en los desafíos que presenta el orden económico internacional contemporáneo en la era de la poliglobalización. Las dinámicas de cambio y de continuidad, así como las oportunidades, las amenazas y los desafíos, surgen de analizar en profundidad el estado del sistema multilateral contemporáneo, las principales líneas y orientaciones de las grandes potencias económicas del sistema (Estados Unidos, China, Unión Europea), y el estado actual del escenario regional donde se desarrolla la principal política de inserción de Uruguay (el Mercosur). Estas son las tres capas que se proponen ensayar como un marco para el análisis de la política económica exterior para un país como Uruguay, en el contexto de un nuevo ciclo electoral. Dado que se busca identificar los elementos que componen cada capa de análisis, el abordaje de este trabajo es descriptivo.

TRES CAPAS DE ANÁLISIS

La primera capa de análisis abarca los retos y las dinámicas que presenta el ámbito multilateral, el cual es gravitante para la inserción internacional de países pequeños como Uruguay, pero que en el debate público o en la conversación política a menudo pasa desapercibido. Entre estas dinámicas se destacan la crisis que atraviesa el sistema multilateral del comercio, la discusión en el marco del régimen internacional de

protección de inversiones y los debates en torno a la necesidad de la reforma del régimen de solución de controversias inversor-Estado.

Los mencionados ámbitos tienen una nota característica que los une: en ambos se ha expresado con mayor énfasis la reivindicación del *policy space*, en particular en las posiciones de los Estados centrales o poderosos. Una expresión de lo anterior es la tensión-solución de disputas en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la seguridad nacional, que plantea Estados Unidos. En materia de solución de controversias inversor-Estado, las voces críticas se encuentran tanto en el Sur como el Norte global, y han generado diferentes instancias de crítica, contestación o planteo de alternativas al régimen tradicional.

En este sentido, la crisis de la OMC puede canalizarse en dos ámbitos: el escaso número de acuerdos alcanzados en la última década y la inoperancia del Órgano de Apelaciones del sistema de solución de disputas. En primer lugar, si bien la OMC nace como un espacio de diálogo y negociación entre actores estatales de diferente poder económico relativo, la regla del consenso, sumado a intereses diversos en los Estados del Norte y Sur global (Hopewell, 2016; Stephen y Parížek, 2018), ha llevado a que en los últimos diez años solo tres acuerdos se conviertan en hitos en el sistema: el Acuerdo de Facilitación del Comercio (2017), el Acuerdo sobre Subvenciones a la Pesca (2022) y el Acuerdo de Facilitación de Inversiones para el Desarrollo (2023). De estos, a su vez, solo el primero se encuentra el vigor, pues el

segundo todavía no ha superado el umbral de las dos terceras partes de los miembros, mientras que el tercero se trata un acuerdo plurilateral que requiere del consenso de toda la membresía para su ingreso a la normativa OMC, lo que hasta el momento no ha concitado dada la oposición de India.

Otro ejemplo ilustrativo es la crisis del Órgano de Apelación, cuyo funcionamiento está paralizado desde 2019, lo que constituye un “gran fracaso de la gobernanza de la OMC”, como señala Van den Bossche (2024). Este órgano está compuesto por siete personas con mandatos de cuatro años, renovables por un mismo periodo, con la función de resolver los recursos de apelación interpuestos contra las decisiones de los grupos especiales. Desde 2016 no se renovaron los mandatos ni se eligieron nuevos integrantes por falta de consenso, dado el rechazo de Estados Unidos de la regla 15 del Procedimiento de trabajo para el examen en apelación que extiende el periodo de actuación de los miembros del Órgano de Apelación más allá del plazo máximo previsto mientras el miembro esté atendiendo un caso en particular. Asimismo, Estados Unidos indica un segundo incumplimiento normativo: las decisiones no se tomaban en los plazos previstos (60 días, prorrogables a 90, conforme al entendimiento sobre solución de diferencias). Asimismo, desde un punto de vista más sustancial, la posición estadounidense se enraíza en el dilema libre comercio-seguridad nacional, entendiendo que la excepción de seguridad nacional no es susceptible de ser sometida al mecanismo de solución de disputas de las OMC. Esta

crítica refiere a mucho más que la crisis del Órgano de Apelación, se extiende al sistema multilateral de comercio en su conjunto (Howse y Langille, 2023).

Si bien el bloqueo estadounidense comienza con la administración Obama en 2016, se da con más contundencia durante el periodo de Trump (2017-2021) y continúa sin cambios en la administración Biden (2021-2025) (Aarup, 2023), siendo el año 2019 (inicio del recorte temporal de este trabajo) el momento clave con la parálisis del Órgano de Apelación. Esta situación no solo genera inseguridad jurídica, sino que es una manifestación de la crisis de legitimidad del sistema multilateral del comercio. Asimismo, da la posibilidad de que el cumplimiento de un informe del grupo especial en cualquier disputa pueda postergarse sin tener certeza de cuándo se resolverá, tal solo con proceder a la apelación ante un órgano que no está operativo.

En un momento de renovado proteccionismo, este tipo de medidas no solo afectan a los conflictos entre las grandes potencias, sino también influyen en la capacidad de los países en desarrollo o menos desarrollados para invocar las normas jurídicas frente a las arbitrariedades de otros actores. Como indica Howse (2023), sin un Órgano de Apelación en funcionamiento, “el futuro de un ordenamiento de la OMC basado en normas es poco prometedor”.

La inserción internacional en materia económica no está completa sin el acceso o posicionamiento en los debates sobre el régimen internacional de protección de inversiones, en particular sobre el futuro

de los mecanismos de solución de controversias inversor-Estado. El régimen se caracteriza por ser descentralizado, compuesto por una red de acuerdos mayoritariamente bilaterales y algunos plurilaterales, y otorga a los inversores extranjeros la posibilidad de demandar a los Estados receptores de la inversión en caso de ver vulnerados los derechos previstos en un instrumento jurídico. Sin embargo, suelen ser pocas las excepciones, y los tribunales han atendido casos con vinculación directa a políticas de protección ambiental, transición energética, derechos humanos o salud pública, cuestionando así la soberanía regulatoria (Bas Vilizzio, 2023).

Durante las dos últimas décadas, el arbitraje de inversiones ha sido cuestionado originariamente desde aquellos países del Sur global que transitaron experiencias que desafiaron normas constitucionales o políticas públicas vinculadas a la protección del medioambiente, el derecho al agua y saneamiento, o el derecho a la igualdad. Dan cuenta de este proceso la denuncia al Convenio de Washington constitutivo del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) por parte de Bolivia (2007), Ecuador (2009, reingresando en 2021) y Venezuela (2011); la terminación de Sudáfrica de una decena de tratados bilaterales de inversiones; o el nuevo modelo de tratado bilateral de inversiones de India (2016).

En 2024 se sumó un nuevo disidente, Honduras, que denunció el Convenio de Washington después de la demanda iniciada por la empresa estadounidense Próspera,

cuando el Estado decidió poner fin a la arquitectura jurídica de las zonas de empleo y desarrollo económico. Este régimen permitía la creación de espacios territoriales administrados por privados donde la desregulación es la regla: autonomía funcional y administrativa, tribunales propios, normas jurídicas propias o incluso aplicar las normas de terceros. En este punto es posible preguntarse si este es un problema exclusivo del Sur global; no obstante, la respuesta es negativa, a pesar de que el Norte global no se ha mantenido al margen.

El 27 de junio de 2024, el Consejo de la Unión Europea notificó el retiro de la Unión Europea y la Euratom del Tratado de la Carta de la Energía. La imposibilidad de modernizar el texto retirando el arbitraje inversor-Estado, media centena de disputas contra España y los cuestionamientos desde las instituciones comunitarias respaldan la decisión. El acuerdo también es criticado por no distinguir entre la protección dada a energías renovables y no renovables, colisionando con los compromisos asumidos conforme al Acuerdo de París, la Agenda 2030 o el Pacto Verde Europeo. Si bien se están dando importantes esfuerzos por negociar cambios en el régimen de solución de controversias inversor-Estado en el marco de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (Unctad) o el Grupo de Trabajo III de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil (Uncitral), hasta el momento no se ha avanzado en acuerdos concretos de alcance multilateral. Asimismo, la alternativa bilateral y global propuesta por la Unión Europea

cuenta con el bloqueo de los parlamentos regionales de Bruselas y Bruselas-Valonia³.

¿Es la poliglobalización el momento de cambiar la arquitectura del régimen de solución de controversias inversor-Estado? ¿Son discusiones de relevancia para la inserción internacional de Uruguay? En la “era de la ebullición global”, como la denominó el Secretario General de las Naciones Unidas, António Guterres (ONU, 2023), el futuro del arbitraje inversor-Estado es un tema que requiere posicionamiento en materia de política económica exterior. El tema está en debate o proceso de cambio tanto en instancias multilaterales (Consejo de Derechos Humanos, Unctad, Uncitral) como regionales (Unión Europea, Mercosur bajo la postura de Brasil). Si bien puede considerarse que una economía pequeña como Uruguay no es un actor relevante en las negociaciones de acuerdos internacionales, aplicando las ideas de Bartesaghi *et al.* (2016, p. 21), para los acuerdos comerciales preferenciales, “decenas de economías pequeñas son actores protagónicos del proceso de suscripción de acuerdos”.

En materia de inversiones, también es necesario llevar “un trabajo permanente de monitoreo respecto a los escenarios más probables y poder orientarse en función de estas expectativas” (Bartesaghi *et al.*, 2016, p. 21). Seguir los debates, profundizar en ellos y en las diferentes posibilidades es fundamental para Uruguay. En este sentido,

tomando como referencia las categorías de países propuestas por Bas Vilizzio (2019, 2017), se destacan las cuatro opciones como punto de partida para países como Uruguay respecto al régimen: 1) permanencia, situación actual; 2) contestación, por ejemplo: Bolivia, Ecuador hasta 2021, Venezuela, Honduras; 3) autoexclusión, como el caso de Brasil que no incluye solución de controversias inversor-Estado en sus acuerdos de cooperación y facilitación de inversiones, y 4) construcción de un régimen alternativo, situación de la Unión Europea que combina notas puntuales de contestación.

La segunda capa analítica de este trabajo se refiere a las políticas exteriores en materia económica de las grandes potencias (Estados Unidos, China, Unión Europea) *vis à vis* Uruguay o la región (Mercosur, América Latina) como uno de los principales espacios de inserción internacional para el Uruguay. En esta capa de análisis, el foco se pone en el impacto hacia Uruguay, independientemente de que las políticas exteriores económicas de las grandes potencias den forma al ámbito multilateral.

Desde hace algunos años, estas potencias se encuentran embarcadas en una intensificación de la llamada “diplomacia económica instrumental” (*economic statecraft*) (Zelicovich, 2023). Muchos de estos instrumentos se fundamentan en lógicas de guerra comercial y tecnológica entre ellas por el predominio tanto económico como

³ Otras posibilidades, como las notas interpretativas a los acuerdos internacionales de inversiones en vigor, pueden verse en Bas Vilizzio (2022).

militar, pero sus implicaciones, dado su tamaño y condición de ordenadores sistémicos, alcanzan a las distintas regiones y los países del mundo. A su vez, existen otros conjuntos de medidas que, con objetivos domésticos y globales, impactan sobre las condiciones de producción y acceso a los principales mercados mundiales de consumo, distribuyendo costos de forma asimétrica y condicionando las potenciales estrategias de respuesta.

A modo de ejemplo, un caso es el impacto sobre América Latina en general, y Uruguay en particular, de las nuevas políticas que emanan del Pacto Verde Europeo, como la Regulación 2023/1115 sobre deforestación y el Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (MAFC). Estas iniciativas unilaterales de política comercial, motivadas por consideraciones ambientales, emergen en los hechos como nuevas barreras de acceso a mercados para los productores de los países latinoamericanos, en la medida que imponen requisitos no solo sustantivos, sino también de procedimiento (por ejemplo, de certificación). Así, mientras que las subsidiarias europeas en la región seguramente cuentan con el *know how* para sortear estas barreras, los productores locales, especialmente aquellos medianos y pequeños, enfrentarán nuevos desafíos de acceso a mercados.

En este marco, que Lebdioui (2024) condensa bajo el concepto de *survival of the greenest*, las respuestas de inserción deben necesariamente contemplar mecanismos de cooperación público-privados orientados a sortear dichas restricciones. Del

mismo modo, tal como se constata en la renegociación del postergado acuerdo entre la Unión Europea y el Mercosur, resulta necesaria la demanda de inclusión de mecanismos de rebalanceo, de cara a evitar que las ganancias de acceso a mercados se vean contrarrestadas por la introducción de estos nuevos instrumentos.

Otro ejemplo ilustrativo de esta tendencia viene dado por la competencia entre las grandes potencias por la instalación de las redes de telecomunicaciones con tecnología 5G a lo largo y ancho del planeta. Como es sabido, China comenzó esta carrera a la cabeza, al desarrollar esta tecnología con más rapidez y a menores costos. Tan es así que, incluso los aliados más cercanos a Estados Unidos, como Reino Unido, comenzaron inicialmente a desplegar infraestructura 5G recurriendo a la tecnología china. Sin embargo, aduciendo motivos de seguridad nacional, vinculados a la protección de los canales de inteligencia y los flujos de información, Estados Unidos ha persuadido progresivamente a sus aliados más cercanos a renunciar al uso de dicho proveedor. En este contexto, como señala Actis (2022), “las firmas europeas Ericsson y Nokia han alcanzado y complementado su competitividad en dicho segmento a la par de los obstáculos de Estados Unidos y muchos de sus aliados en frenar la expansión de Huawei” (p. 102).

Esta carrera ha llegado a América Latina donde, por un lado, se constatan los esfuerzos de Estados Unidos por frenar el avance de proveedores chinos como Huawei y ZTE en la región y, por otro, las respuestas

desde estas empresas para contrarrestarlas, que han implicado incluso un involucramiento directo en la llamada “diplomacia de las mascarillas” (Telias y Urdinez, 2022). Para países como Uruguay, esto supone el riesgo de quedar atrapado en las dinámicas de presión de dos gigantes con los que apuesta por mantener buenas relaciones tanto políticas como económicas. Frente a esto, la región como un bloque activo que ofrezca escala y permita evitar alineamientos automáticos o indeseados aparece como la respuesta teórica obvia; sin embargo, la debilidad contemporánea de los regionalismos latinoamericanos (Caetano y Pose 2020, 2021) hace que tales mecanismos no estén disponibles, lo que obliga a reflexionar con mayor profundidad sobre las alternativas posibles frente a estos desafiantes escenarios.

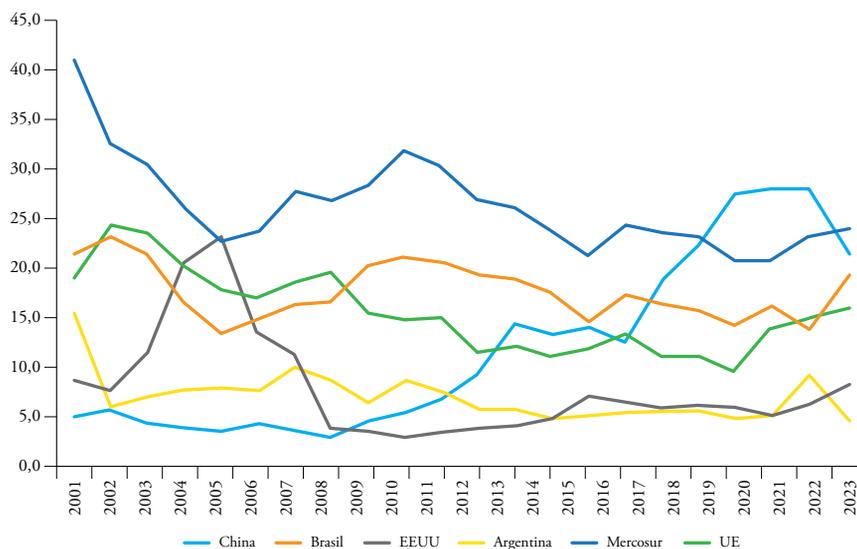
Finalmente, la tercera capa de análisis refiere al ámbito regional, orientado a determinar y evaluar los efectos de las dinámicas económicas a nivel regional, en particular en el Mercosur, en las que se enmarca la política exterior de Uruguay en torno a los Estados vecinos. Como es sabido, a pesar de las conocidas dificultades del bloque y los debates en torno a su orientación (Bas Vilizzio y Zelicovich, 2021), así como sus problemas de elaboración, internalización y *enforcement* a nivel normativo (Bartesaghi, 2020), Mercosur sigue siendo uno de los principales espacios de inserción comercial externa para el Uruguay, y el primero para un conjunto de bienes que difícilmente encuentren mercados sustitutos en el corto y mediano plazo (Caetano y Pose, 2024).

De hecho, como muestra la figura 1, a pesar del exponencial crecimiento de China en la canasta exportadora de bienes del país, Mercosur ha retenido de forma sistemática una participación por encima del 20%, mientras que otros destinos tradicionales como la Unión Europea y Estados Unidos han experimentado descensos pronunciados. E incluso más, frente a la caída de la demanda desde China ocurrida durante 2023, motivada fundamentalmente por la dinámica del producto porotos de soja, Mercosur ha vuelto a posicionarse como el principal destino.

Relacionado con lo anterior, como señalan Caetano y Pose (2024), mientras que las exportaciones a destinos como China se encuentran hiperconcentradas en unos pocos productos, al punto que en 2019 solo cinco subpartidas del sistema armonizado (SA) explicaban el 84% del total exportado a dicho mercado, y 10 superaban el 90%, las ventas a Mercosur se encuentran más diversificadas: para alcanzar el umbral de 84% se requiere sumar el valor exportado de 65 subpartidas y, para alcanzar el 90%, 81. A su vez, mientras que las exportaciones al primer destino extrazona consisten básicamente en un set reducido de *commodities*, donde carne bovina, pasta de celulosa y porotos de soja explican cerca del 90% del total exportado, las colocaciones en los mercados regionales incluyen productos con un mayor nivel de procesamiento.

La tabla 1 ilustra el principal producto de exportación de las diez firmas con mayores montos exportados a China y Mercosur en el período 2019-2021. De allí se

FIGURA 1. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES DE URUGUAY POR DESTINO, 2000-2023 (EN PORCENTAJE)*



* Los datos correspondientes a 2001-2020 fueron tomados de Trademap, que computa las exportaciones desde territorio aduanero nacional a zonas francas localizadas en Uruguay como destino final. Buena parte de estas exportaciones tienen como destino final China, por lo que en este subperiodo el peso de dicho destino puede estar ligeramente subestimado. En cambio, los datos correspondientes a 2021-2023, tomados de Uruguay XXI, incluyen las exportaciones a destinos finales desde dichas zonas francas, brindando un mejor reflejo del peso real de los destinos en la canasta de bienes exportados del país.

Fuente: elaboración propia con base en datos de Trademap y Uruguay XXI.

TABLA 1. SECTOR Y PARTICIPACIÓN DE CADA UNA DE LAS PRIMERAS 10 FIRMAS EXPORTADORAS DE URUGUAY, 2019-2021

China		Mercosur	
Sector*	%	Sector*	%
Soja	6,6	Energía eléctrica	13,3
Carne bovina	5,7	Margarina y aceites	4,7
Carne bovina	5,2	Lácteos	4,6
Carne bovina	4,7	Plásticos	4,4
Carne bovina	4,7	Malta	4,4
Carne bovina	4,4	Vehículos	4,1
Carne bovina	4,2	Artículos de limpieza	2,5
Lácteo	4,0	Malta	2,4
Soja	4,0	Malta	2,3
Carne bovina	3,9	Autopartes	2,3

*Sector con monto mayor del total de exportaciones de la firma hacia el destino.

Fuente: Caetano y Pose (2024, p. 11).

desprende que, con la única excepción de los productos lácteos, no existen solapamientos en el tipo de productos exportados a ambos destinos por parte de los principales exportadores a cada uno de ellos. Esto significa que, frente a un eventual empeoramiento relativo de las condiciones de acceso a los mercados del Mercosur, estos bienes difícilmente encuentren en terceros mercados extrazona un destino sustituto. En consecuencia, cualquier alternativa de inserción que procure una mejora, desde ya necesaria, en las condiciones de acceso a los mercados extrazona, debe resguardar al mismo tiempo la pertenencia al bloque de integración regional.

Por otra parte, en el marco de un sistema internacional caracterizado por una mayor fragmentación, la centralidad de los espacios regionales, sea por sus fortalezas o incluso por sus debilidades, adquiere toda su magnitud. Por lo tanto, ofrecer un panorama accesible y a la vez riguroso del estado de situación del bloque, orientado a determinar oportunidades y desafíos para la inserción de Uruguay, resulta de particular relevancia para un análisis de esta naturaleza. En este sentido, por un lado, emergen los conocidos problemas del Mercosur: las excepciones aún vigentes en su zona de libre comercio y las frecuentes barreras *ad hoc* a la circulación de mercancías, los aspectos pendientes para la construcción de una unión aduanera efectivamente operativa, los mecanismos de toma de decisiones, los incumplimientos de la reglamentación vigente, la falta de una institucionalidad estrictamente regional robusta, entre otros.

Por otro lado, aparecen agendas con potencialidad, como la reciente reforma del régimen de origen del bloque, los nuevos arreglos en materia de disciplinas relacionadas, el renovado impulso a la integración física, el rol del Fondo de Convergencia Estructural del Mercosur (Focem) en el tratamiento de las asimetrías intrarregionales, la implementación de las medidas de facilitación del comercio (entrada en vigor del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio del Mercosur e implementación de las medidas del Acuerdo de Facilitación del Comercio de la OMC), entrada en vigor del Acuerdo de Comercio sobre Comercio Electrónico del Mercosur, entre los aspectos más destacados.

A su vez, desde un país pequeño como Uruguay, resulta clave incorporar al análisis las políticas individuales de los socios más grandes del bloque, con miras a explorar oportunidades potenciales. En este sentido, ante la agenda del actual gobierno brasileño para enfrentar la desindustrialización de su economía (Pose-Ferraro 2024), emerge la necesidad de explorar en qué segmentos Uruguay, a partir de sus capacidades, puede insertarse en la provisión de cadenas regionales de suministro que se beneficien de las políticas de incentivo, hasta ahora de alcance nacional, desplegadas por Brasil. Así, una mejor inserción regional de sectores como la biotecnología o el sector de las energías renovables, donde el país cuenta con acumulados relevantes, son espacios por explorar, tanto en lo bilateral como a nivel del bloque regional, para una agenda de política económica exterior de un futuro gobierno.

En suma, en un sistema internacional caracterizado por la entropía y la poliglobalización, el análisis de la política económica exterior de Uruguay se beneficia de la incorporación de tres capas de análisis orientadas a identificar las oportunidades y los límites para la toma de decisiones en un país de pequeñas dimensiones, alejado de los principales centros de producción y consumo del planeta, y rodeado por dos economías vecinas de mayor tamaño absoluto.

REFLEXIONES FINALES

Este trabajo buscó responder a la pregunta respecto a cuáles son las capas de análisis que deben ponderarse a la hora de reflexionar sobre el diseño y la implementación de la política económica exterior de países pequeños, ubicados en los márgenes de las relaciones internacionales, como Uruguay. Si bien se toma como ejemplo a Uruguay, el abordaje propuesto procura ser aplicable a otros casos con las mismas características, no así a Estados centrales o potencias medias en el sistema internacional. Esta propuesta se hace empleando el lente de la poliglobalización, término acuñado por Grynspan, una era que se caracteriza por los nuevos y múltiples polos, donde las regiones vuelven a recobrar un rol gravitante, en particular en los patrones de comercio, pero también una era en la que la geoconomía y el retorno de la política industrial forman parte de las principales tendencias. El inicio del nuevo ciclo electoral en Uruguay justifica que la fotografía de las capas por analizar se realice en este momento, aunque otros

fenómenos podrán justificar los estudios para cada caso concreto.

A modo de respuesta, se proponen tres capas de análisis, las cuales forman parte de una misma unidad que se desagrega a efectos de ser examinadas, pero que en ningún momento implican el desconocimiento de una u otra. Estas son: 1) el estado del sistema multilateral contemporáneo, en particular las dinámicas en el marco de la parálisis o escasa gravitación de la OMC y los debates sobre la solución de controversias inversor-Estado; 2) las principales líneas y orientaciones de las grandes potencias económicas del sistema (Estados Unidos, China, Unión Europea) *vis à vis* América Latina en general y Uruguay en particular, especialmente las medidas de diplomacia económica instrumental; 3) el estado actual del escenario regional, el Mercosur, en el que Uruguay desarrolla su principal política de inserción, con mayor énfasis en la concreción de una zona de libre comercio eficiente y las agendas renovadas en la región, como el comercio electrónico o la facilitación del comercio.

En vista de lo anterior, se concluye que el diseño e implementación de la política económica exterior de un país como Uruguay –pequeño y ubicado en los márgenes de las relaciones internacionales– debe contemplar las diferentes dinámicas que tienen lugar a nivel multilateral, las políticas de las grandes potencias y el escenario regional o bilateral con los vecinos. Como se indicará, el rol de las economías pequeñas en la negociación de acuerdos internacionales no debe ser despreciado, pero sus intereses concretos

no conforman en exclusividad el elenco de elementos por considerar, dado que un análisis de tales características puede llevar a una visión recortada o descontextualizada. Y, en consecuencia, a una política ineficaz, esto es, incapaz de alcanzar sus propios objetivos propuestos. Por este motivo es que se propone el modelo de las tres capas analíticas.

Si bien la propuesta se da en términos de las tres capas mencionadas, el contenido de estas no necesariamente es idéntico conforme al lugar y el momento en que se “hace la fotografía”. De hecho, el escenario actual de poliglobalización presenta múltiples y cambiantes dinámicas, que impactan en la creación e implementación de la política económica externa de un Estado. Por consiguiente, esta propuesta requiere un ejercicio de reaplicación para poder identificar las oportunidades y los límites para la toma de decisiones, conforme a las características de un escenario internacional cada vez más dinámico.

REFERENCIAS

- AArup, S. A. (9 de mayo de 2023). Reform or die? If the US gets its way, the WTO might do both. *Politico*. <https://www.politico.eu/article/reform-die-usa-washington-world-trade-organization-wto-ngozi-okonjo-iweala-joe-biden/>
- Acharya, A. (2018). *The end of American world order*. Polity Press.
- Acharya, A. (2023). *A Multiplex World: The Coming World Order*. New Line Institute for Strategy and Policy. <https://anthologies.newlinesinstitute.org/emerging-world-order-after-the-russia-ukraine-war-category/a-multiplex-world-the-coming-world-order/>
- Acharya, A. y Tussie, D. (2021). Latin America and the Caribbean in Global International Relations. En A. Acharya, M. Deciancio y D. Tussie (Eds.), *Latin America in global international relations*. Routledge.
- Actis, E. (2022). La era de la globalización de riesgos. *Revista del CEBRI*, 1(2), 91-111.
- Albertoni, N., Iturralde, A. y Correa, R. (2022). Nuevos datos basados en el Índice Vulnerabilidad Comercial (ivc): evolución comparada de las preferencias y diversificación del comercio en América del Sur. *Latin American Journal of Trade Policy*, 5(12), 177-216.
- Álvarez, G., Deciancio, M. y Molano Cruz, G. (2021). Introducción. La construcción de la disciplina de las Relaciones Internacionales en América Latina. En G. Álvarez, M. Deciancio, G. Molano Cruz y C. Ovando (Eds.), *La disciplina de las Relaciones Internacionales en América Latina. Contribuciones, límites y particularidades*. Ril Editores.
- Bartasaghi, I. (2020). *Mercosur. Su desarrollo normativo frente a las tendencias mundiales*. Grupo Magro.
- Bartasaghi, I., Melgar, N. y Gari, G. (2021). Negotiating trade in services with China from the uruguayan perspective. *Latin American Journal of Trade Policy*, 4(11), 74-91.
- Bartasaghi, I., Estrades, C. y Vaillant, M. (2016). *Nuevos acuerdos comerciales en el Pacífico: Oportunidades y amenazas para Uruguay*. Pharos, Academia Nacional de Economía, DECON – Facultad de Ciencias Sociales – UdeLAR
- Bas Vilizzio, M. (2017). *América del Sur frente a los tratados bilaterales de inversión: ¿hacia un*

- retorno del Estado en la solución de controversias?* Comisión Sectorial de Investigación Científica.
- Bas Vilizzio, M. (2019). Acuerdo Mercosur-Unión Europea: sombras y ausencia de la solución de controversias inversor-Estado. *Documentos de Trabajo Fundación Carolina* (21). https://www.fundacioncarolina.es/wp-content/uploads/2019/11/DT_FC_21.pdf
- Bas Vilizzio, M. (2022). Back to sovereignty? Policy space in investor-State dispute settlement. *Revista Brasileira de Política Internacional*, 65(2). <https://doi.org/10.1590/0034-7329202200216>
- Bas Vilizzio, M. (2023). *Hacia la soberanía regulatoria. Protección del espacio de política pública y solución de controversias inversor-Estado*. Comisión Sectorial de Investigación Científica.
- Bas Vilizzio, M. y Nieves, M. (2024). Construcción del conocimiento, género y Sur global: ¿qué voces se replican en las Relaciones Internacionales? En L. Sánchez, F. Di Giorgio y M. Jacques (Coords.), *Perspectivas de géneros y feminismos en el campo de las Relaciones Internacionales: una comunidad epistémica latinoamericana en ciernes*. Universidad Nacional de La Plata, IdIHCS. <https://doi.org/10.24215/978-950-34-2382-0>
- Bas Vilizzio, M. y Zelicovich, J. (2021). A 30 años del Tratado de Asunción: presente y futuro del Mercosur. *Estado de las Negociaciones Comerciales Internacionales* (Dossier Especial, mayo).
- Bizzozero, L., de Sierra, G. y Terra, I. (2010). *La inserción internacional de Uruguay en debate*. CSIC-Udelar.
- Buquet, D. (2003) Elecciones y Sistema Electoral. En Instituto de Ciencia Política (Coord.), *El Uruguay del siglo XX: la política* (pp. 137-171). Ediciones de la Banda Oriental.
- Caetano, G. (2023). *La opción de los TLC en el Uruguay contemporáneo*. CSIC-Udelar.
- Caetano, G. y Pose, N. (2020). La debilidad de los regionalismos latinoamericanos frente al desafiante escenario internacional y regional actual: notas para el debate. *Documentos de Trabajo Carolina* (41).
- Caetano, G. y Pose, N. (2021). Impactos del Covid-19 en los escenarios latinoamericanos contemporáneos. *Perfiles Latinoamericanos*, 29(58), 1-31.
- Caetano, G. y Pose, N. (2024). La búsqueda de la flexibilización de Mercosur: impulsos y límites de la demanda uruguaya. *Civitas. Revista de Ciências Sociais*, 24(1), 1-14.
- Del Arenal, C. (2009). Mundialización, creciente interdependencia y globalización en las relaciones internacionales. En *Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz 2008* (pp. 181-268). Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco.
- Dezenski, E. y Austin, J. (2023). *Ally-Shoring: A Powerful strategy for near-shoring*. US-Mexico Foundation. <https://static1.squarespace.com/static/61b0f3857a9adc5a5722b68f/t/647640baea59ce3a3b9129b2/1685471419464/Ally-Shoring+A+Powerful+Strategy+for+Near-shoring+V3.pdf>
- Ellerbeck, S. (17 de febrero de 2023). What's the difference between 'friendshoring' and other global trade buzzwords? *Blog del World Economic Forum*. <https://www.weforum.org/agenda/2023/02/friendshoring-global-trade-buzzwords/>
- Estrades, C. y Flores, M. (2020). Trade policy-making in Uruguay: Recent trends and

- challenges ahead. *The World Economy*, 43(12), 3133-3141.
- Ferreira, N. y Vaillant, M. (2009). Evolución del espacio de productos exportados. ¿Está Uruguay en el lugar equivocado? *Revista de Economía*, 16(2), 97-146.
- Grynspan, R. (2 de noviembre de 2023). *Globalization disrupted: From hyper-globalization to poly-globalization*. Statement by Rebeca Grynspan, Secretary-General of UNCTAD. <https://unctad.org/osgstatement/globalization-disrupted-hyper-globalization-poly-globalization>
- Grynspan, R. (2024). Globalización dislocada: Prebisch, desbalances comerciales y el futuro de la economía global. *Revista de la Cepal*, 141, 45-56. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/69113-globalizacion-dislocada-prebisch-desbalances-comerciales-futuro-la-economia>
- Hopewell, K. (2016). *Breaking the WTO. How emerging powers disrupted the neoliberal project*. Stanford University Press.
- Howse, R. (17 de julio de 2023). *Inapelable pero no Incuestionable: la solución de controversias de la OMC sin el Órgano de Apelación*. International Institute for Sustainable Development, Policy Analysis. <https://www.iisd.org/es/articulos/policy-analysis/inapelable-pero-no-incuestionable-la-solucion-de-controversias-de-la-omc>
- Howse, R. y Langille, J. (2023). Continuity and change in the World Trade Organization: Pluralism past, present, and future. *American Journal of International Law*, 117(1), 1-47. doi:10.1017/ajil.2022.82
- Lebdioui, A. (2024). *Survival of the Greenest. Economic Transformation in a Climate-conscious World*. Cambridge University Press.
- Luján, C. (2023). Discursos y prácticas en la política exterior de Uruguay (2020-2022). China, Mercosur y después. *Revista Anuario del Área Socio-Jurídica*, 15(1), 22-41.
- Organización de las Naciones Unidas (17 de julio de 2023). El cambio climático está aquí, es aterrador y esto es sólo el inicio. <https://www.ungeneva.org/es/news-media/news/2023/07/83396/el-cambio-climatico-esta-aqui-es-aterrador-y-esto-es-solo-el-inicio>
- Patrón, R. y Vaillant, M. (2013). Uruguay en la ola de la globalización: una obra de final abierto. En G. Caetano y R. Arocena (Eds.), *La aventura uruguaya*. Sudamericana.
- Pose-Ferraro, N. (2024). *The Political Economy of Industry Organizations and Mercosur's North-South Trade Negotiations. The cases of Brazil and Argentina*. Palgrave Macmillan.
- Pose, N. (2018). Ideas y política exterior económica en el mundo en desarrollo. El caso de la salida de Uruguay de las negociaciones del TiSA. *Revista Desafíos*, 30(2), 89-126.
- Pose, N. (2019). Economic Ideas and North-South Preferential Trade Agreements in the Americas. *Latin American Journal of Trade Policy*, 4(1), 34-53.
- Pose, N. (2020). Cambios, continuidades y desafíos en la inserción internacional del Uruguay. En G. Quirici (Coord.), *Crónicas de Nuestro Tiempo* (pp. 155-170). Ediciones Banda Oriental.
- Roberts, A., Moraes, H. y Ferguson, V. (2019). Toward a geoeconomic order in international

- trade and investment. *Journal of International Economic Law*, 22(4), 655-676.
- Sanahuja, J. A. (2018). Crisis de globalización, crisis de hegemonía: un escenario de cambio estructural para América Latina y el Caribe. En *América Latina y el Caribe frente a un Nuevo Orden Mundial: poder, globalización y respuestas regionales* (pp. 7-68). Icaria Editorial. <http://www.cries.org/wp-content/uploads/2018/06/007-Sanahuja.pdf>
- Sassen, S. (2010). Desnacionalización de las políticas estatales y privatización de la producción de normas. En G. Teubner *et al.*, *Estado, soberanía y globalización*. Siglo del Hombre Editores, Universidad de los Andes, Pontificia Universidad Javeriana-Instituto Pensar.
- Simonoff, A. (2019). Tenés el mate lleno de infelices ilusiones: la estrategia de inserción internacional del gobierno de Macri (2015-2019). *Relaciones Internacionales*, 28(57), 241-269.
- Stephen, M. y Parizek, M. (2018). New powers and the distribution of preferences in global trade governance: From deadlock and drift to fragmentation. *New Political Economy*, 24(6), 735-758.
- Strange, S. (1994). *States and Markets*. Bloomsbury Publishing.
- Telias, D. y Urdinez, F. (2022). China's foreign aid political drivers: Lessons from a novel dataset of mask diplomacy in Latin America during the COVID-19 pandemic. *Journal of Current Chinese Affairs*, 51(1), 108-136.
- Tickner, A. y Blaney, D. (Eds.) (2013). *Claiming the International. Worlding around the World*. Routledge.
- Tickner, A. y Weaver, O. (Eds.) (2009). *International Relations scholarship around the world (Worlding beyond the West)*. Routledge.
- Tussie, D. (2019). La reconfiguración global: su capítulo en vivo para América Latina. J. Altmann (Ed.), *América Latina frente a la reconfiguración global* (pp. 107-119). Flacso–Secretaría General.
- Tussie, D. (2021). La costura de la EPI en América Latina. ¿Pérdida mal adaptada o simplemente mal percibida? En G. Álvarez, M. Deciancio, G. Molano Cruz y C. Ovando (Eds.), *La disciplina de las Relaciones Internacionales en América Latina. Contribuciones, límites y particularidades*. Ril Editores.
- Van den Bossche, P. (2024). Can the WTO dispute settlement system be revived? Options for addressing a major governance failure of the World Trade Organization. En E. U. Petersmann y A. Steinbach (Eds.), *Constitutionalism and Transnational Governance Failures*. Brill-Nijhoff.
- Zelicovich, J. (2018). Claves y tensiones de la estrategia argentina de política comercial externa en la búsqueda de una “inserción inteligente al mundo” (2015-2018). *Latin American Journal of Trade Policy*, 2, 49-66.
- Zelicovich, J. (2023). Las lógicas de la diplomacia económica instrumental en las relaciones internacionales contemporáneas (2017-2022). *Revista de Ciencia Política*, 43(1), 49-72. doi.org/10.4067/s0718-090x2023005000103