



Revista
Integración y Cooperación
Internacional

Nº 42

ENERO - JUNIO
2026

Publicación Semestral



revista-mici.unr.edu.ar

REVISTA INTEGRACIÓN Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL

ISSN 1852-9798

DIRECTORES

Mter. Marta G. Cabeza. Universidad Nacional de Rosario. Rosario; Santa Fe; Argentina

Mter. Camila Abbondanzieri - Universidad Nacional de Rosario. Rosario; Santa Fe; Argentina

EQUIPO EDITORIAL

Lic. Diego Larondo - Universidad Nacional de Rosario. Rosario; Santa Fe; Argentina

Abog. Alicia Pía Morbiducci Ponce - Universidad de Chile; Santiago; Chile

CONSEJO ASESOR

Dra. María Victoria Álvarez - Universidad Nacional de Rosario, Rosario; Argentina.

Dr. Giovanny Cardona Montoya - Institución Universitaria CEIPA, Medellín; Colombia.

Dr. Juan Facundo Carcedo- Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires; Tandil, Argentina.

Dra. Miryam Colacrai - Universidad Nacional de Rosario, Santa Fe; Argentina.

Dr. Rafael Domínguez Martín -Universidad de Cantabria, Cantabria; España.

Dr. Roberto Goulart Menezes - Universidade de Brasília, Brasilia; Brasil.

Dra. Gretchen Hernández - Simon Fraser University, Vancouver; Canadá.

Dr. Carlos Juárez Centeno -Universidad Nacional de Córdoba. Córdoba; Argentina.

Dra. Gladys Lechini - Universidad Nacional de Rosario, Rosario; Argentina.

Dra. Patrícia Nasser de Carvalho - Universidad Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, Brasil.

Mgtr. Alejandro Mendoza Gantes, Universidad de Panamá, Ciudad de Panamá; Panamá.

Dr. Hugo Rogelio Suppo - Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro; Brasil.

Dr. Esteban Valenzuela Van Treek - Universidad Alberto Hurtado. Santiago de Chile; Chile.

COLABORADORES EDITORIALES

María Bejer de Ustaran- Universidad Nacional de Rosario

Álvaro Grey - Universidad Nacional de Rosario

Aldana Turraca - Universidad Nacional de Rosario

La Revista Integración y Cooperación Internacional es una publicación electrónica, nacida en el ámbito de la Maestría del mismo nombre, que busca fomentar el análisis y la reflexión sobre las cuestiones actuales vinculadas a las relaciones internacionales en general y a la integración y cooperación internacional en particular, desde un enfoque interdisciplinario. Intenta ser un aporte al mundo académico contribuyendo a la difusión de las ideas generadas en la región en torno a las temáticas mencionadas para dar así mayor visibilidad a la producción de los investigadores de nuestras universidades y centros de estudios.



Los contenidos de la *Revista Integración y Cooperación Internacional* son publicados bajo la Licencia Creative Commons **Reconocimiento – Compartir Igual** (by-sa), que permite el uso comercial de la obra y de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.

Los trabajos son sometidos a evaluación de expertos mediante el sistema doble ciego.

Las opiniones vertidas son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no reflejan, necesariamente, la de la Revista en Integración y Cooperación Internacional.

CORRESPONDENCIA Y CANJE - ADDRESS OF EXCHANGE
REVISTA INTEGRACIÓN Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL
UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO (UNR) - CENTRO DE ESTUDIOS EN RELACIONES
INTERNACIONALES DE ROSARIO (CERIR)
Maipú 1065 – 3º piso – oficina 301
2000 ROSARIO (SANTA FE)
REPÚBLICA ARGENTINA
TEL/FAX: +54 341 4201231
Correo electrónico: mici@unr.edu.ar / mici.cerir@gmail.com
Sitio: revista-mici.unr.edu.ar

EDITORIAL

El escenario internacional atraviesa una etapa marcada por una creciente complejidad estructural, donde fenómenos globales interconectados redefinen los marcos tradicionales del análisis global. La persistencia de tensiones geopolíticas, la aceleración de la transición energética, las transformaciones tecnológicas, los desafíos ambientales y las reconfiguraciones del orden económico delinean situaciones caracterizadas, cada vez más, por crisis múltiples. Los desafíos contemporáneos son profundos y densos, y exceden las respuestas unilaterales demandando marcos renovados de cooperación, gobernanza y concertación multilateral.

En este contexto, América Latina continúa enfrentando dilemas estratégicos vinculados a su inserción internacional, la gestión de recursos críticos, el fortalecimiento institucional, el desarrollo productivo y los procesos de integración regional. La creciente disputa entre grandes potencias, el avance de agendas energéticas y tecnológicas y la necesidad de generar esquemas de desarrollo inclusivo y sostenible subrayan la importancia de repensar las capacidades y oportunidades de articulación regional, así como los marcos analíticos desde los cuales se abordan estos problemas.

El presente número de la **Revista Integración y Cooperación Internacional** reúne una serie de contribuciones que, desde diversos enfoques y campos temáticos, analizan estos desafíos y ofrecen herramientas conceptuales y empíricas para mejorar su comprensión.

En la sección **Artículos** presentamos el trabajo titulado “Impact of Crises on RTAs: MERCOSUR trade in the pre-pandemic global economy” de **Germán H. González y Victoria Giordano**. Este artículo examina cómo distintos tipos de crisis externas, regionales y domésticas afectaron los flujos comerciales del MERCOSUR en la etapa prepandémica, utilizando un modelo gravitacional y distinguiendo entre bienes primarios y manufacturas. Los autores muestran que el bloque logró amortiguar shocks externos y domésticos, aunque amplificó los efectos de las crisis regionales, especialmente en el comercio intrabloque de manufacturas. El estudio confirma la persistencia de un sesgo intrarregional hacia las exportaciones industriales y un sesgo extrarregional hacia los productos primarios. Los resultados destacan las dificultades para consolidar procesos de industrialización en contextos de alta volatilidad macroeconómica, incluso bajo la existencia de acuerdos comerciales. En conjunto, el trabajo aporta evidencia relevante para comprender los límites y potencialidades del MERCOSUR frente a escenarios de crisis recurrentes.

Luego proponemos la lectura de “Las encíclicas del Papa Francisco en un mundo en policrisis: una narrativa emancipatoria en la política internacional” de **Tomás Bontempo**. En este artículo se examina el papel del Papa Francisco en el actual contexto global atravesado por una policrisis ambiental, social, económica y cultural. A través del análisis de las encíclicas Laudato si’ y Fratelli tutti, el autor identifica una propuesta normativa que desafía el paradigma tecnocrático dominante y reivindica una mirada ética, interdependiente y orientada a la cooperación internacional. El artículo destaca, además, el impacto de la diplomacia papal en escenarios periféricos y su aporte a los debates contemporáneos sobre justicia ambiental, desigualdades globales y reforma de la gobernanza internacional.

En la contribución de **Philippe De Lombaerde** denominada “Cooperación e integración regional: ¿por qué? ¿dónde? ¿y para qué?” se sintetizan los resultados de un extenso proyecto académico dedicado al estudio comparado de la cooperación e

integración regional a nivel global. El artículo examina los fundamentos normativos que justifican el regionalismo, los principales ámbitos en los que ha sido aplicado y la evidencia empírica disponible sobre su eficacia e impacto. El autor ofrece una visión sistemática y multidimensional del regionalismo contemporáneo, aportando insumos indispensables para comprender las diversas formas de gobernanza multinivel y los factores que condicionan el desempeño de los esquemas regionales en distintas partes del mundo.

El siguiente artículo del número 42 se titula “La estrategia energética de Argentina en el mundo multipolar: oportunidades y desafíos en la relación con los países del bloque BRICS” y sus autores son **Gonzalo Fiore Viani y Stella Juste**. Aquí se presenta un análisis de la inserción energética de Argentina en un orden internacional caracterizado por la multipolaridad y la creciente relevancia de recursos estratégicos como el gas, el litio y la energía nuclear. A partir de un enfoque de economía política internacional, los autores examinan las relaciones de Argentina con China, Rusia, Brasil, India y Sudáfrica, identificando dinámicas de interdependencia asimétrica que limitan la autonomía estratégica del país. El trabajo combina evidencia sectorial, estudio de casos y análisis geopolítico para aproximarse a la comprensión del posicionamiento argentino en la transición energética global.

A continuación, presentamos el aporte de **Xavier Alfredo Cobeña Andrade** titulado “Financiamiento de la transición energética en América Latina y el Caribe (2013 -2022): ¿renunciamiento fósil o endeudamiento verde?”. En esta oportunidad, el autor analiza la evolución del financiamiento energético en América Latina y el Caribe entre 2013 y 2022, examinando el destino de los recursos orientados tanto a proyectos fósiles como a iniciativas de energía limpia. A partir de datos empíricos y entrevistas con especialistas, el estudio muestra que, pese al crecimiento reciente de las inversiones en energías bajas en carbono, persiste un peso significativo del financiamiento destinado a combustibles fósiles, reflejando tensiones estructurales en la transición energética regional. El artículo identifica además un proceso creciente de financiarización del desarrollo energético, con implicancias relevantes para la sostenibilidad económica y socioambiental. En conjunto, el análisis ofrece una mirada crítica sobre los desafíos que enfrenta la región para avanzar hacia una transición energética justa, sostenible y menos dependiente del endeudamiento externo.

Para cerrar esta sección proponemos el artículo “El dilema gasto–inversión en las políticas provinciales de promoción comercial: evidencia de las ferias internacionales en Entre Ríos” donde **Cynthia Cabrol y Victoria Giarrizzo** presentan un análisis detallado sobre la participación de empresas entrerrianas en ferias y misiones internacionales durante 2024. Los resultados evidencian el impacto económico y relacional de estas actividades, tanto en términos de generación de oportunidades comerciales como de ampliación de capacidades productivas y de internacionalización. Este estudio se destaca por la incorporación de comparaciones internacionales que permiten situar la experiencia provincial dentro de tendencias globales y políticas públicas orientadas a la promoción del desarrollo regional.

La sección **Comentarios** se inaugura con el material elaborado por **Carolina Belén Martínez** denominado “La fragmentación del MAS y la nueva geografía política en Bolivia”. En esta contribución se analiza el escenario político boliviano que emergió de las elecciones de 2025. La autora explica que el declive del masismo respondió a una convergencia de tensiones políticas y económicas, entre las que se destacan la implosión del liderazgo de Evo Morales y la crisis del modelo económico que había sostenido su hegemonía. Su estudio ofrece una lectura concisa sobre el nuevo mapa político y los

desafíos que enfrentará el gobierno entrante en un contexto de fragmentación legislativa y ausencia de consensos.

El presente número de la Revista se completa con la **Reseña** realizada por **Lucía Lacunza** de la obra “Relaciones internacionales y feminismos. Voces latinoamericanas en un debate global” editada por Melisa Deciancio y Jorgelina Loza. Esta producción ofrece una síntesis clara y rigurosa sobre los aportes de los feminismos latinoamericanos al campo de las Relaciones Internacionales, destacando cómo estas perspectivas han cuestionado y ampliado los marcos teóricos tradicionales. Esta reseña permite acercarse a una obra clave para comprender la renovación conceptual y metodológica que los enfoques feministas introducen en el análisis de los fenómenos internacionales.

Los trabajos reunidos en este número coadyuvan a enriquecer el debate sobre los desafíos y actores del nuevo orden global, las problemáticas comerciales, energéticas y geopolíticas de América Latina y las posibilidades de fortalecer la cooperación regional en un contexto de creciente complejidad. Acudiendo a perspectivas teóricas, estudios de caso y estrategias metodológicas diferentes, las contribuciones que componen este número permiten ampliar los marcos interpretativos y de acción para repensar las actuales dinámicas del sistema internacional.

La Revista Integración y Cooperación Internacional reafirma así su compromiso con la producción y difusión de conocimiento orientado a comprender y transformar los procesos que configuran la región y el mundo contemporáneo.

Mter. Camila Abbondanzieri - Mter. Marta Cabeza

INDICE

ARTÍCULOS

- Impact of Crises on RTAs: MERCOSUR Trade in the pre-pandemic global economy** 7-18
Germán H. González & Victoria Giordano

- Las encíclicas del Papa Francisco en un mundo en policrisis: una narrativa emancipatoria en la política internacional** 19-25
Tomás Bontempo

- Cooperación e integración regional: ¿por qué? ¿dónde? ¿y para qué?** 26-46
Philippe De Lombaerde

- La estrategia energética de Argentina en el mundo multipolar: oportunidades y desafíos en la relación con los países del bloque BRICS.** 47-63
Gonzalo Fiore Viani & Stella Juste

- Financiamiento de la transición energética en América Latina y el Caribe (2013 -2022) ¿renunciamiento fósil o endeudamiento verde?** 64-78
Xavier Alfredo Cobeña Andrade

- El dilema gasto–inversión en las políticas provinciales de promoción comercial: evidencia de las ferias internacionales en Entre Ríos** 79-97
Victoria Giarrizzo & Cynthia Cabrol

COMENTARIOS

- La fragmentación del MAS y la nueva geografía política en Bolivia** 98-106
Carolina Belén Martínez

RESEÑAS

- Relaciones internacionales y feminismos. Voces latinoamericanas en un debate global. Melisa Deciancio y Jorgelina Loza (Ed.)** 107-108
Lucía Lacunza

- Listado de Referees** 109



Impact of Crises on RTAs: MERCOSUR Trade in the pre-pandemic global economy

Germán H. González*
Victoria Giordano **

Abstract

The pre-pandemic global economy was marked by the proliferation of regional trade agreements (RTAs) and the spread of crises, both of which are especially relevant for developing countries. This paper aims to provide evidence on the impact of crises on RTAs by studying the behaviour of trade flows and using MERCOSUR as a case study. We based our empirical strategy on a traditional gravity approach, differentiating according to the origin of the crises and the type of exported goods. We confirm that MERCOSUR has been able to mitigate external and domestic shocks, but has exacerbated the effects of regional ones. Our findings point to the difficulties in consolidating the industrialisation process in the context of macroeconomic vulnerability and volatility, even despite the existence of RTAs.

Key Words: MERCOSUR, Crisis impact, Bilateral trade, Manufactured exports, Primary exports

JEL codes: F14, F15, F62, F41, F42, F11

Impacto de las crisis en los acuerdos comerciales regionales: MERCOSUR en la economía global prepandémica

Resumen

Tanto la proliferación de acuerdos comerciales regionales (ACR) como el contagio internacional de crisis caracterizaron a la economía mundial prepandémica. Ambos aspectos son cruciales para las economías en desarrollo. Este trabajo pretende aportar evidencia sobre el impacto de las crisis en los ACR estudiando el comportamiento de los flujos comerciales y utilizando al MERCOSUR como caso de estudio. La estrategia empírica se apoya sobre un enfoque gravitacional tradicional, diferenciando según el origen de las crisis y el tipo de bienes exportados. Se verifica que el MERCOSUR ha sido capaz de mitigar los shocks externos e internos, pero ha exacerbado los efectos de las crisis regionales. Estos resultados resaltan las dificultades para consolidar el proceso de industrialización en un contexto de vulnerabilidad y de volatilidad macroeconómicas, incluso a pesar de la existencia de ACR.

Palabras claves: MERCOSUR, Crisis, Comercio bilateral, Exportaciones manufactureras, Exportaciones primarias

Códigos JEL: F14, F15, F62, F41, F42, F11

TRABAJO RECIBIDO: 23/05/2025 - TRABAJO ACEPTADO: 01/09/2025

* Departamento de Economía e Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur, Universidad Nacional del Sur-CONICET. Email: ghgonza@uns.edu.ar. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9341-8654>.

** Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur. Email: vicgio97@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0828-922X>.

1. Introduction

Two critical features defined the pre-pandemic global economy. The first is the prevalence of regional trade agreements (RTAs). They account for a large share of global trade and are a stabilising factor in international relationships. These agreements promote growth and foreign direct investment. In addition, RTAs increase the volume of intra-regional and intra-industry trade between developed countries with a similar level of income. However, given their dependence on the world economic cycle, the impact of these agreements on less developed economies seems to be different.

RTAs between less developed nations are likely to produce few significant results (Viego and Corbella, 2017), and the economies involved have been much more competitive than complementary (Rodríguez, 2018). In addition, countries with intermediate comparative advantages between themselves and the rest of the world benefit from RTAs, while the opposite is true for members with highly concentrated or extreme comparative advantages (Venables, 2003). Then, smaller nations tend to worry about the industrialisation process in the context of large asymmetries (Sanguinetti et al., 2009; Bekerman and Rikap, 2010)

The second key feature is the heightened ability of local crises to trigger significant global impacts. Since the beginning of the 20th century, both developing and developed economies have been significantly affected by crisis contagion. Linking these two aspects of the world economy, Tortul and Corbella (2018) argued that, depending on their origin, economic crises could be a boost or an obstacle to integration. Specifically, it is expected that crises originating abroad strengthen economic integration, while the regional ones decelerate this process. Regionalism seems to be able to alleviate the impact of an external shock (Balkay, 2014). RTAs are therefore a viable tool for achieving economic independence from the global economic centre (Quitral Rojas, 2009). However, these statements are not obvious. The scarce empirical literature shows ambiguous results, as seen in the following section.

We aimed to add further evidence to the study of the effects of economic crises on RTAs. We focused on trade flows and used the Southern Common Market (MERCOSUR, as per its initials in Spanish) as a case study. The choice of MERCOSUR is due to its recurrent experience of domestic instability and the relevant impact of global crises on its economy. To this end, we formulated a series of hypotheses and tested them using an appropriate specification of the gravity model of trade, considering the origin of the crisis, the destination of the exports and the type of goods exported. The conclusions have implications for identifying conditions conducive to progress in interregional negotiations.

The paper is organised as follows. Section 2 presents the hypotheses after a review of previous research. Section 3 outlines the empirical specification and data sources. Section 4 provides the results and their discussion, while Section 5 concludes.

2. Previous Research

2.1 Regional Integration and Crisis

Growing interdependence is not limited to RTAs. Interdependence refers to the reciprocal dependence between nations. It has been on the rise globally over the last three centuries, despite some temporary setbacks such as the World Wars of the 20th century and the recent COVID-19 pandemic.

Interdependence is crucial for RTAs, as it affects their survival: it raises both the cost of breaking agreements and the risk of crisis contagion in the absence of adequate countercyclical policies. When intra-regional trade is substantial, regional interdependence is high. Then, during an economic downturn, the risk of conflict between the members grows if uncoordinated domestic policies affect trade flows.

Crises can significantly influence intra-regional trade. Following Rose and Spiegel (2010), trade linkages play a crucial role in transmitting the impact of crises across countries and regions. Nonetheless, this theoretical notion has been empirically debatable. The literature has varied regarding the importance of trade in the transmission of crises. For instance, Eichengreen and Rose (1999), Glick and Rose (1999), and Forbes and Rigobon (2000) presented comparable findings, indicating that strong trade relationships between two nations substantially increase the probability of contagion. However, Baig and Goldfajn (1999), who studied the East Asian crisis, and Masson (1998), who did so for the Mexican and Asian cases, contended that trade volumes between countries are not causing contagion factors.

Contagion appears to be more regional than global, reflecting the predominantly intra-regional nature of trade (Dornbusch et al., 2000). Nevertheless, there is no empirical consensus on how the crisis affects the direction of trade flows within an RTA. As an illustration, Elliott and Ikemoto (2004) analysed the effects of the Asian crisis on the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). Their findings showed that the agreement stimulated economic activity and intra-regional imports during this situation. However, Kahouli (2016) examined six RTAs and found that economic crises reduce export growth and bilateral capital flows. This is in line with the evidence obtained by Ma and Cheng (2005) and Brambila-Macias et al. (2011).

In South America, intra-regional trade reached its highest levels in the periods of World Wars and the Great Depression, contributing to regional stability (Carreras-Marín et al., 2013). During the 2001 regional crisis, MERCOSUR members reoriented their exports towards external markets but intensified intra-regional trade with the extra-regional crises of 1994 and 2008 (Tortul and Corbella, 2018). Similarly, Fojtíková (2010) claimed that, in the 2008 crisis, the European Union (EU) suffered more in terms of exports in intra-EU trade than in extra-EU one.

Two notable observations emerge from the preceding paragraphs: the need to have more evidence of the impact of the crisis on MERCOSUR trade and to consider both the origin of the crisis and the direction of trade in the evaluation.

2.2 MERCOSUR

The end of the so-called ‘golden age’ or ‘apogee’ of MERCOSUR is closely linked to the devaluation of the Brazilian real in 1999 (Bouzas, 2001). Since then, all member governments adopted unilateral decisions and security measures or conducted bilateral negotiations (Delbianco et al., 2021; González and Cabrera Romero, 2019). Unfortunately, according to Caetano (2011), these economies did not have the political capital to redirect the integration process. The author argued that the convertibility crisis in Argentina and the resulting one in Uruguay in 2002 showed governments the strong interdependence between MERCOSUR members and the need to coordinate policies and create regional political-economic instruments.

Despite attempts to strengthen the regional partnership between 2002 and 2006, MERCOSUR suffered a major setback from 2007 onwards (González and Delbianco,

2021). In this sense, Malamud (2008) noted that, while governments were able to reach agreement during periods of low interdependence, this was very difficult in contexts of high interdependence.

In purely commercial terms, from the Treaty of Asuncion until 1995, intra-MERCOSUR trade flows grew rapidly, especially exports, which went from 11.1% to 20.4% (Inter-American Development Bank [IDB], 1996). During this period, Argentina and Brazil accounted for almost 90% of these exports, and this was due to the growth in aggregate demand in Brazil and the economic recovery in Argentina. Although extra-zone investment flows were not significant, the sectors with the largest number of affiliates of transnational companies experienced a process of productive complementation and rationalisation. This was particularly the case in manufacturing sectors such as automobiles, food and beverages, petrochemicals and textiles. The IDB (1998) highlighted the progress of trade integration among the partners, the growing interdependence of the economies, and the failure of the bloc to improve its integration into the world market.

With the Asian crisis in 1997, both intra- and extra-regional trade, which had been growing at rates above 20% and 10%, respectively, fell sharply (IDB, 1999). Although the MERCOSUR economies, especially Brazil, suffered an economic slowdown due to the international scenario, the impact on extra-regional trade was worse. The devaluation of the real in 1999 and the ensuing economic recession created the conditions for the sharpest decline in trade to that date: intra-regional trade fell by 25%, while trade with the rest of the world decreased by 9.4%. In addition, the consequent shrinking of markets because of the contraction of regional demand, the change in exchange rates and the steep fall in international prices of commodities and tradable goods led Brazil and Argentina to a conflict between the end of 1998 and mid-2000s.

The ‘caipirinha effect’ (a name used to refer to the contagion of the Brazilian economic crisis to other countries, especially Argentina) caused a stagnation in intra-regional trade, in contrast to exports to the rest of the world that continued to grow thanks to the recovery in Asia and the incipient rise in export prices. This trend in intra-regional trade worsened with the crises of the other MERCOSUR members, widening the gap between intra- and extra-regional trade in 2002 (IDB, 2002).

Intra-MERCOSUR exports have almost halved since the boom of the 1990s, particularly in the case of medium- and high-tech manufactured goods. As a result, the share of intra-regional exports fell to 11.5% at the end of the period, similar to that observed in 1991.

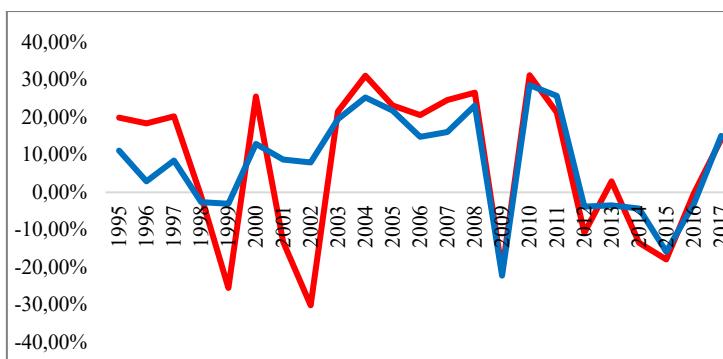
In the following years, MERCOSUR trade showed a positive evolution. In 2003, trade flows began to recover, and in 2004, exports reached a new historical high (IDB, 2004). In relation to the period between 2003 and 2005, exports increased their value at an average annual rate of 22.6%, driven by the rise in the prices of raw materials and industrial products (IDB, 2005). This upward trend continued through 2008. The growth of extra-MERCOSUR trade flows was the best since its creation (IDB, 2009).

In the first half of 2009, the subprime mortgage crisis hit the region. Intra-MERCOSUR trade contracted by 29.9% year-on-year, while extra-MERCOSUR trade fell by 25.4%. After a recovery between 2010 and 2011, regional trade had another bad year in 2012. Intra-regional exports decreased more than those to the rest of the world, partly due to the reduction in trade between Argentina and Brazil. This was the first time that intra-MERCOSUR trade declined while member countries grew (IDB, 2013).

Between 2013 and 2016, there was a slowdown in demand from the main trading partners and, consequently, the prices of the main exported products, such as soybeans, iron and oil, lowered (IDB, 2015). Only at the end of 2016, there were signs of an incipient recovery, reinforced in 2017 by the dynamism of Asian economies and the reversal of commodity price trends. Intra-regional exports grew faster than extra-regional ones, mainly due to demand from the smaller MERCOSUR members.

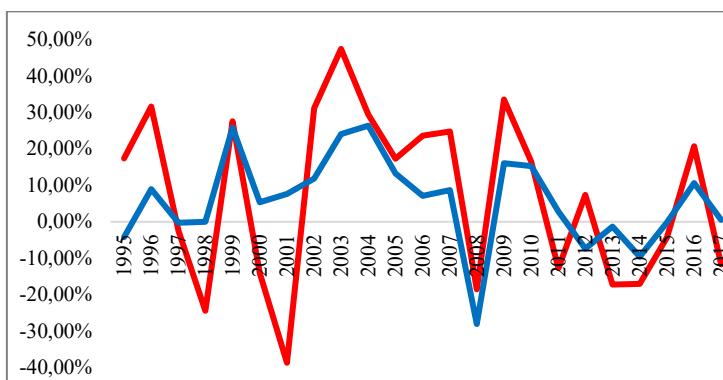
Figure 1 shows the behaviour of total MERCOSUR exports in terms of their year-to-year variation by destination. In absolute terms, intra-regional trade is more volatile than extra-regional trade, even under adverse conditions. This observation is more controversial in Figure 2, which evidences the same indicator for manufactured exports. These variations combine both price and volume effects, which are particularly relevant in the case of primary commodities. To identify the items to include in this characterisation, we used the classification proposed by Delbianco et al. (2021).

Figure 1. Variation in total exports by destination: Region (red) *vis-à-vis* World Market (blue)



Source: Prepared by the authors based on COMTRADE

Figure 2. Variation in Manufactured Exports by Destination: Region (red) *vis-à-vis* World Market (blue)



Source: Prepared by the authors based on COMTRADE

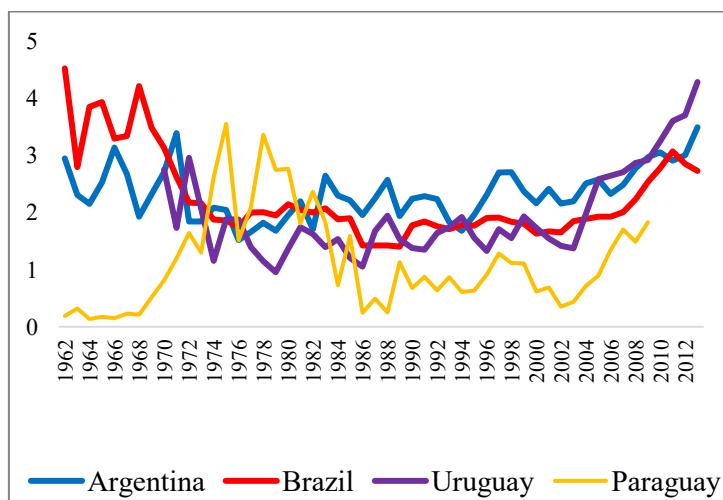
The crisis that began in Brazil and spread to Argentina in 2001 left much of the installed capacity of the Argentine industry idle. Although the production of primary products, such as food, oil, steel and chemicals, recovered soon, the structural change necessary to redefine the specialisation profile did not occur (Ortiz and Schorr, 2009). For its part, Brazil maintained an industrial profile that lasted until the 1990s (Mattos and Fevereiro, 2014). However, after the crisis, the weight of industrial products

declined. This behaviour continued in the following years due to Chinese demand for raw materials, which lowered the relative prices of manufactured goods.

On the other hand, Uruguay and Paraguay have shown signs of industrialisation in their exports. During the 2000s, Paraguay's industrial exports increased thanks to trade agreements. However, with the global crisis of 2008, this growth slowed sharply, especially in destinations outside the region. Uruguay's exports were mostly primary products but included some high- and medium-technology manufactured goods.

Delbianco et al. (2021) provided evidence of the existence of a U-shaped geographical bias in manufactured exports —measured by the ratio of the manufactured component in regional exports and the same indicator in world exports— during the years under study. This means that the greatest intra-regional trade coincided with the period in which the weight of manufacturing in extra-regional exports was greater than that in intra-regional ones. Figure 3 shows this behaviour. According to their results, the combination of the volatility of the 1990s and the boom in commodity prices in the following decade would explain the setback in the industrialisation process and the predominance of exports of natural resource-based products.

Figure 3. Geographical Bias in Manufactured Exports: Region *vis-à-vis* World Market



Source: Prepared by the authors based on Delbianco et al. (2021)

2.3 Hypotheses

Considering the above description of MERCOSUR trade, and following Delbianco et al. (2021) on MERCOSUR industrialisation, we formulated five hypotheses on the relationship between external, regional and domestic crises and intra- and extra-regional, manufactured and primary exports.

During periods of greater external difficulties, MERCOSUR members' exports to their partners and the rest of the world tend to decline. However, the trading bias towards members increases (Hypothesis H1). In the context of economic crises, both manufactured and primary exports are negatively affected. Nevertheless, within this dynamic, the manufactured content of intra-regional exports tends to increase, while the bias towards primary goods in extra-regional exports decreases (Hypothesis H2). In times of less external difficulties, the opposite sign prevails.

In the scenario of greater regional problems, MERCOSUR members' exports tend to fall, and this happens with intra- and extra-regional ones. However, the trading bias towards MERCOSUR members decreases (Hypothesis H3), and there is a redirection of both manufactured and primary goods to extra-regional markets. This reduces the manufactured goods bias of intra-regional trade and increases the primary goods bias of extra-regional trade (Hypothesis H4).

Finally, when the difficulties are domestic, all the expected effects on intra- and extra-regional exports and those by type of goods are negative. Therefore, the usual effects of an economic crisis are expected, and all the initial biases persist (Hypothesis H5). Table 1 summarises the hypotheses proposed.

When the overall scenario (regional and global) is favourable, there is no definite result regarding the share of manufactures in intra-MERCOSUR exports. According to Delbianco et al. (2021), the effect depends on the domestic conditions in previous periods. In short, the share of manufactures in extra-regional exports would be subject not only to current global and regional factors, but also to domestic ones in the immediately preceding periods. There is no hypothesis on this conjecture, as it is beyond the scope of this paper.

Table 1. Hypotheses by Crisis Scenario

Fact	Scenarios defined by crisis origin		
	External	Regional	Domestic
Trading bias towards MERCOSUR members	increases (H1)	decreases (H3)	persists
	decreases	increases	
	increases (H2)	decreases (H4)	persists (H5)

Source: Prepared by the authors

3. Methods and Data

3.1 Specification and Expected Results

The traditional gravity model of trade assumes that trade is directly proportional to the size of the economies involved and inversely proportional to trade frictions. The usual frictions are the costs associated with logistics and transport and the restrictive trade policies of the countries of origin and destination. Then, expression (1) is the model that we used as a control:

$$LnX_{odt}^k = \alpha + \eta_1 LnGDP_{ot} + \eta_2 LnP_{ot} + \eta_3 LnGDP_{dt} + \eta_4 LnP_{dt} + \eta_5 K_{odt} + \eta_6 ln(|PGDP_{ot} - PGDP_{dt}|) + \eta_7 LnD_{odt} + \eta_8 ADJ_{odt} + \eta_9 RTA_{ajt} + ln\mu_{odt} \quad (1)$$

where o , d , and t denote origin, destination, and time unit, respectively. Since only MERCOSUR was considered as origin, X_{odt}^k represents the exports of good k originated in the MERCOSUR member o and destined to d in year t .

The variables GDP , P and $PGDP$ represent the gross domestic product, population and per capita GDP , respectively. While product and population were used to capture the effects of the size of supply and demand, the difference in product per capita allowed us to test Linder's hypothesis (i.e., the more similar the partners' income levels, the greater the likelihood of intra-industry trade). On the other hand, the variable K is the Krugman index and captures the similarity in production structures, the greater the differences in their specialisation patterns, the stronger the inter-industry trade:

$$K = \sum_{k=1}^n \left| \frac{x_{od}^k}{x_{do}} - \frac{x_{do}^k}{x_{od}} \right| \quad (2)$$

Therefore, if the result of K is close to zero, countries trade similar goods and, therefore, their production structures are more analogous. In contrast, the higher the value, the greater the differences between the export baskets and, consequently, the greater the complementarities and inter-industry trade.

The variable D is the distance between origin and destination, taken from the capital cities, and ADJ is a dichotomous variable that takes a unit value if these economies are adjacent. To complete the trade friction approach, we added the dichotomous variable RTA , which takes a unit value if the destination belongs to a regional trade agreement j .

The regional blocs other than MERCOSUR included in the study are the European Union (EU)¹, the North American Free Trade Agreement (NAFTA)², and the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN)³. We included EU, NAFTA, and ASEAN as destination dummies because they represent the main extra-regional poles of global trade during the period under study. The EU and NAFTA capture the integration of advanced economies with which MERCOSUR has limited complementarities, while ASEAN reflects a group of emerging economies more permeable to MERCOSUR's export structure, particularly in commodities and intermediate goods. Including these blocs allows us to benchmark MERCOSUR trade against alternative integration spaces and to assess whether trade diversion effects are asymmetric across developed and developing regions.

Expression (3) represents our main model, which adds a new set of variables and interaction terms to the vector Z formed by the control model variables:

$$\begin{aligned} \ln X_{odt}^k = & \alpha + \eta_z Z + \beta_1 MCS_t + \beta_2 Crisis_{ot} + \beta_3 Crisis_{ot} \cdot MCS_t + \beta_4 Crisis_{dt} + \\ & + \beta_6 Crisis_{wt} + \beta_7 Crisis_{wt} \cdot MCS_t + \beta_8 Manuf_t^k + \beta_9 Manuf_t^k \cdot MCS_t + \\ & + \beta_{10} Manuf_t^k \cdot Crisis_{ot} + \beta_{11} Manuf_t^k \cdot Crisis_{ot} \cdot MCS_t + \beta_{12} Manuf_t^k \cdot \\ & Crisis_{dt} + \beta_{13} Manuf_t^k \cdot Crisis_{dt} \cdot MCS_t + \beta_{14} Manuf_t^k \cdot Crisis_{wt} + \\ & + \beta_{15} Manuf_t^k \cdot Crisis_{wt} \cdot MCS_t + \\ & \ln \varepsilon_{odt} \end{aligned} \quad (3)$$

The variable MCS_t is a dichotomous variable that takes a unit value if the destination country is Argentina, Brazil, Paraguay, or Uruguay. We defined the main

¹ The countries that constitute the EU are Austria, Belgium, Bulgaria, Croatia, Cyprus, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Ireland, Italy, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Malta, the Netherlands, Poland, Portugal, Romania, Slovakia, Slovenia, Spain, Sweden, and the United Kingdom.

² United States of America, Canada and Mexico.

³ ASEAN members are Burma, Brunei, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, the Philippines, Singapore, Thailand and Vietnam.

model in terms of exports from country o to country d , where d may or may not belong to MERCOSUR. Then, the expected signs relate to how crises affect the direction of exports of MERCOSUR members. Finally, $Manuf_t^k$ is a dichotomous variable with a unit value if the exported good k falls into the manufactured category according to the classification provided by Delbianco et al. (2021).

We define global crises as episodes of systemic financial distress that affected the international economy at large, such as the Asian crisis of 1997–98 or the global financial crisis of 2008. Regional crises are those originating within South America that propagated across MERCOSUR members, e.g., the Brazilian currency devaluation in 1999 or the Argentine crisis in 2001–02. Domestic crises refer to country-specific episodes, such as banking collapses or sovereign defaults confined primarily to a single MERCOSUR economy.

The variables $Crisis_{ot}$, $Crisis_{dt}$, and $Crisis_{wt}$ indicate whether the origin country, the destination country, or the world economy are in crisis in year t , respectively. While the first two are dichotomous variables with a unit value when a crisis is present, the third is a continuous variable defined between zero and one, representing the level of ‘world economic distress’ (Delbianco et al., 2019).

3.2 Data and Software

The databases used are CEpii/Gravity (Conte et al., 2021) and CEpii/BACI (Gaulier and Zignago, 2010). As Magerman et al. (2016: 15) indicated, BACI is a clean, ‘mirrored’ version of the UN COMTRADE database, which records product-level trade at the Harmonised System six-digit level for almost all countries in the world.

The variable $Manuf$ is based on Delbianco et al. (2021). A detailed table is provided in the annex. For the dummy variables $Crisis_o$ and $Crisis_d$, we used the characterisation of Laeven and Valencia (2020). The variable $Crisis_w$ was obtained through the methodology of Delbianco et al. (2019). The first source (Laeven & Valencia, 2020) records 151 systemic banking crisis episodes worldwide between 1970 and 2017. The second source (Delbianco et al., 2019) builds the world economic distress indicator on the database of Laeven & Valencia (2013), who identified 147 systemic banking crises, 218 currency crises, and 66 sovereign debt crises over the period 1970–2011.

The trade data are sourced from the BACI database (Gaulier and Zignago, 2010), a reconciled version of UN COMTRADE that harmonises export (FOB) and import (CIF) records to eliminate discrepancies between partners’ statistics. All values are expressed in current US dollars, so they reflect both price and quantity movements. This implies that part of the observed variation in trade flows during crisis episodes may be driven by shifts in international prices—particularly relevant for MERCOSUR’s commodity exports—rather than changes in physical volumes alone. While the use of BACI improves data consistency compared to raw COMTRADE, the interpretation of the results should recognise this nominal valuation.

Table 2. Descriptive Statistics

Variable	Obs.	Mean	Std. Dev.	Min	Max
LnX	3 281 198	2.104	3.157	-6.908	16.826
LnGDPo	3 281 198	20.241	1.267	15.66	21.63
LnGDPd	3 281 198	18.553	1.902	11.246	23.234
LnPo	3 281 198	11.358	1.196	8.086	12.251
LnPd	3 281 198	9.675	1.501	3.77	14.159
LnD	3 281 198	8.64	.935	5.371	9.885
Ln(PGDPo – PGDPd)	3 281 198	1.643	1.339	-6.908	4.74
ADJ	3 281 198	.224	.417	0	1
K	3 281 198	1.288	.439	0	2
EU	3 281 198	.199	.399	0	1
NAFTA	3 281 198	.048	.214	0	1
ASEAN	3 281 198	.041	.199	0	1
MCS	3 281 198	.131	.337	0	1
MANUF	3 281 198	.816	.388	0	1
Crisis_o	3 281 198	.099	.299	0	1
Crisis_d	3 281 198	.08	.271	0	1
Crisis_w	3 281 198	.163	.209	0	.553

Source: Prepared by the authors

We estimated pooled and fixed effects panel data using Stata 14. The analysis period ranges from 1995 to 2017 due to data availability. Table 2 shows the descriptive statistics of the variables.

4. Results and Findings

4.1 Control Model

Control variables include GDP, population, per capita income differentials, distance, adjacency, and membership in other RTAs (EU, NAFTA, ASEAN). These factors capture the size of supply and demand, trade frictions, and alternative integration patterns.

We considered three different methods for estimating the control model, the results of which are shown in Table 3. The second column corresponds to the pooled model, while the others provide the results when time dummies were added to the regression, and both time and exporter fixed effects (FE) were included. Random effects results are not displayed, because the null hypothesis (differences between models are significant) is not rejected. In all cases, White's standard errors were used.

Table 3. Gravity Results for the Control Model

	Pooled model	Time FE	Time and exporter FE
LnGDPo	0.00 (0.00)	0.13*** (0.01)	0.19*** (0.01)
LnGDPd	0.26*** (0.00)	0.31*** (0.00)	0.31*** (0.00)
LnPo	0.28*** (0.00)	0.17*** (0.01)	1.20*** (0.12)
LnPd	0.10*** (0.00)	0.06*** (0.00)	0.06*** (0.00)
ln PGDPo – PGDPd	-0.02*** (0.00)	-0.04*** (0.00)	-0.04*** (0.00)
IK	-0.09*** (0.00)	-0.03*** (0.00)	-0.02*** (0.00)
LnD	-0.30*** (0.00)	-0.31*** (0.00)	-0.32*** (0.00)
ADJ	0.68*** (0.01)	0.60*** (0.01)	0.62*** (0.01)
EU	-0.25*** (0.01)	-0.33*** (0.01)	-0.33*** (0.01)
NAFTA	-0.26*** (0.01)	-0.33*** (0.01)	-0.32*** (0.01)
ASEAN	0.29*** (0.01)	0.30*** (0.01)	0.31*** (0.01)
Constant	-4.41*** (0.05)	-5.07*** (0.07)	-19.86*** (1.45)
Observations	3 269 507	3 269 507	3 269 507
Adjusted R^2	0.068	0.081	0.082
Time FE	No	Yes	Yes
Exporter FE	No	No	Yes

The dependent variable is exports of good k from country o to country d in the natural logarithm. Standard errors are in parentheses. Model specifications are Pooled OLS, Time FE, and Time and Exporter FE. P -values: * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

The main model is time and exporter FE. The coefficients were interpreted as follows. The estimated coefficients represent the average impact of the variables of interest on the values of exports from country o to country d , holding all other variables constant and setting all dummies to zero. For example, 1% increase in the GDP of the destination country leads, on average, to 0.31% growth in exports from o to d .

All variables have coefficients significant at 1% and with the expected signs. Country size is relevant for exports, the Linder's hypothesis is not rejected, and the differences in the basket of exportable goods do not favour bilateral trade. The result for the distance variable indicates that for every 1% increase, exports decrease by 0.32%. In the extreme case that countries share a border, exports grow by almost 86%⁴ on average.

Finally, the results for regional agreements show that MERCOSUR exports decline when the destination is in the EU or NAFTA, but increase when the destination is in ASEAN. This result evidences that the latter region is more permeable to MERCOSUR goods. By moving the ASEAN dummy from zero to one, holding all other variables constant, exports increase by 36% on average. A negative variation of similar magnitude is observed for the other identified regions.

The value of the constant has no meaning in itself. However, the negative sign of the regression constant deserves a brief digression. Assuming that (i) the target market does not belong to these blocs, (ii) the origin and destination are not bordering countries, and (iii) both the development levels and the production structures of the nations are similar, the average export performance of the MERCOSUR members was poor, regardless of any consideration of economic size.

4.2 Hypothesis Testing

Table 4 shows the results of the hypothesis testing. We excluded the control variables, as there were no differences in sign and significance concerning what was mentioned in the previous section. The indicator of global economic distress did not produce consistent results, so the third and fifth columns are complementary to our analysis, which is based on the dichotomous crisis variables (second and fourth columns).

Table 4. Gravity Results for the Complete Model

	All	All	By type	By type
MCS	0.39*** (0.01)	0.36*** (0.01)	-0.62*** (0.02)	-0.63*** (0.02)
Crisis_o	-0.04*** (0.01)	-0.02*** (0.01)	-0.09*** (0.02)	-0.07*** (0.02)
Crisis_o • MCS	-0.43*** (0.01)	-0.43*** (0.01)	-0.42*** (0.03)	-0.44*** (0.03)
Crisis_d	-0.12*** (0.01)		0.05*** (0.02)	
Crisis_d • MCS	-0.18*** (0.02)		-0.36*** (0.04)	
Crisis_w		0.22 (0.00)	0.26 (48.27)	

⁴ The elasticity from the dummy coefficient was calculated as $(e^\beta - 1) * 100$.

Crisis_w • MCS	0.01 (0.03)	-0.22*** (0.06)		
Manuf		-1.66*** (0.01)	-1.67*** (0.01)	
Manuf • MCS		1.11*** (0.01)	1.09*** (0.02)	
Manuf • Crisis_o		0.08*** (0.02)	0.07*** (0.02)	
Manuf • Crisis_o • MCS		-0.02 (0.04)	0.01 (0.04)	
Manuf • Crisis_d		-0.21*** (0.02)		
Manuf • Crisis_d • MCS		0.21*** (0.04)		
Manuf • Crisis_w			-0.06** (0.03)	
Manuf • Crisis_w • MCS			0.27*** (0.07)	
Constant	-15.49*** (1.00)	-14.73*** (0.90)	-9.34*** (0.96)	-8.52*** (0.96)
Observations	3 269 507	3 269 507	3 268 177	3 268 177
Adjusted <i>R</i> ²	0.082	0.082	0.119	0.119

The dependent variable is exports of goods *k* from country *o* to country *d* in the natural logarithm. Standard errors are in parentheses. The model specification is time and exporter FE. 'All' means without discrimination of type of exported good, while 'By type' implies that the dummy Manuf was used. P-values: * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

The second and third columns do not differentiate by type of product. The null hypothesis that the coefficient of the MCS is zero is rejected with a statistical significance above 99%. Thus, we observe a bias in exports in favour of MERCOSUR members. The magnitude of the coefficient value indicates that bilateral exports increase by almost 48% if both origin and destination countries belong to MERCOSUR ($\beta_1=0.39$).

If the destination in crisis does not belong to MERCOSUR, the effect on exports is significantly negative as expected ($\beta_4=-0.12$). However, hypothesis H1 formulated in terms of trading bias is not verified, because Crisis_w*MCS are not statistically significant, and we cannot affirm that if the world is in crisis, exports will be redirected to the region. Instead, the results confirm hypothesis H3: The pro-MERCOSUR bias tends to disappear when the destination country in crisis belongs to that regional trading bloc ($\beta_1+\beta_4+\beta_5=0.09$).

When distinguishing by type of goods (fourth column), the base case corresponds to primary goods exports to the rest of the world (i.e., non-MERCOSUR

members). Therefore, the significantly negative sign of the dichotomous variables Manuf ($\beta_8=-1.66$) confirms the primary goods bias of extra-regional trade. Additionally, the significantly negative sign of MCS ($\beta_1=-0.62$) and the significantly positive sign of Manuf•MCS ($\beta_9=1.11$) verify the manufactured goods bias of intra-regional trade. Moreover, the sum of the coefficient values of Manuf, MCS, and Manuf•MCS is negative, -1.17, which is less than the value of the Manuf coefficient taken alone. This indicates that the difficulty in exporting manufactured goods is lower in MERCOSUR than in the rest of the world.

An unexpected result emerges when addressing the impact of the crises on exports of primary goods. Primary exports seem to be positively affected by external crises ($\beta_4=0.05$). When the indicator of world economic distress replaces the crisis dummy, the positive sign prevails but is not statistically significant. Instead, the bias against manufactured goods in extra-regional trade increases in the context of the external crisis. The sum of the coefficient values of Manuf, Crisis_d and Manuf•Crisis_d ($\beta_8+\beta_4+\beta_{12}=-1.82$) confirms the bias. Although the sum is smaller when we replaced Crisis_d with Crisis_w (-1.47), the coefficient of Manuf•Crisis_w•MCS is significantly positive, 0.27, indicating that manufactured exports are reoriented towards MERCOSUR in the face of world crisis. In consequence, hypothesis H2 is partially verified.

Exports of primary goods are significantly affected when the destination country in crisis belongs to MERCOSUR. The coefficient values of MCS, Crisis_d and Crisis_d•MCS sum -0.93 or -0.59 if we use Crisis_w instead of the crisis dummy. In both cases, the interaction term between crisis and MCS is negative. The impact is greater for manufactured exports, as expected. The total effect is captured by the sum of the coefficient values of MCS, Crisis_d, Manuf, and all the interaction terms ($\beta_1+\beta_4+\beta_5+\beta_8+\beta_9+\beta_{12}+\beta_{13}=-1.48$). Despite we cannot affirm that there was a reorientation of primary and manufactured exports towards the rest of the world when the crisis is regional, those results confirm hypothesis H4.

When the exporter is in crisis, the effects on extra- and intra-regional exports are significantly negative ($\beta_2=-0.04$ and $\beta_1+\beta_2+\beta_3=-0.08$). By isolating the regional effect ($\beta_1+\beta_3$), the magnitude of the impact is halved, equalising both negative crisis effects on trade. Therefore, it is not certain that there is a redirection of exports outside of MERCOSUR in the context of a crisis in the origin country.

When distinguishing by type of goods, exports of primary goods are significantly affected if the exporter is in crisis, mainly intra-regional ones ($\beta_2=-0.09$ vis-a-vis $\beta_1+\beta_2+\beta_3=-1.13$). In the same setting, all the results are negative for manufactured exports and the magnitude is greater for extra-regional exports ($\beta_2+\beta_8+\beta_{10}=-1.67$) than intra-regional ones ($\beta_1+\beta_2+\beta_3+\beta_8+\beta_9+\beta_{10}+\beta_{11}=-1.62$). The scale and similarity of these values confirm that the difficulties in exporting manufactures are exacerbated in the context of a domestic crisis, regardless of the destination country. In contrast, the negative impact on primary extra-regional exports is significantly smaller in the extra-regional market, consistent with the argument of exploitation of comparative advantages. In addition, column 5 shows similar results and magnitudes for the coefficient values of interest.

When both economies (origin and destination) are in crisis, the negative impact is greater when the destination country belongs to MERCOSUR (-0.38 compared to -0.16). The same phenomenon is observed for manufactured exports (-1.93 compared to -1.83) and primary exports (-1.44 compared to -0.04).

The interpretation of the previous paragraphs allowed us to confirm hypothesis H5: the biases concerning pro-regional exports, primary goods from extra-regional exports, and manufactures from intra-regional trade persist in the context of domestic economic crisis.

5. Final Considerations

This paper aimed to provide evidence on the impact of crises on integration agreements by studying the behaviour of trade flows. Given the scarcity of prior literature, this paper provides relevant evidence that helps fill the gap and motivates further research. MERCOSUR was used as a case study.

We based our empirical strategy on a traditional gravity approach, and hypotheses were contrasted with interaction terms. The crises were differentiated according to their origin, in external —or outside MERCOSUR—, regional, and domestic, and exports were classified according to the type of goods, manufactured and primary.

We confirmed the existence of both an intra-regional bias in manufactured exports and an extra-regional one in primary exports. Our analysis indicates that MERCOSUR was able to mitigate external and domestic shocks due to the possibility of redirecting trade within the region. However, it exacerbated the impact of regional shocks because it did not have an external counterpart to receive its manufactured products in the same way. In contrast, while the crises also affected primary goods exports, the impact was significantly smaller. Thus, we not only verified the importance of considering the different origins of crises, but also the type of traded goods.

In summary, our findings validate the high degree of interdependence within MERCOSUR, as well as the significance of the region for trade in manufactured goods, and the difficulties in consolidating the industrialisation process in a context of macroeconomic vulnerability and volatility despite the existence of RTAs.

References

- BAIG, T., and GOLDFAJN, I. (1999). Financial market contagion in the Asian crisis. *IMF staff papers*, 46(2), 167-195.
- BALKAY, D. (2014). RTA-Effects in times of crisis: the case of Mercosur. In L. Erdey and J. Kapás (Eds.), *Institutions, Globalization and Trade* (pp. 68-84). COMPETIO BOOKS.
- BEKERMAN, M., and RIKAP, C. (2010). Integración regional y diversificación de exportaciones en el Mercosur: El caso de Argentina y Brasil. *Revista Cepal*, 100, 169-191.
- BOUZAS, R. (2001). El Mercosur diez años después. ¿Proceso de aprendizaje o déjà vu? *Desarrollo económico*, 41(162), 179-200.
- BRAMBILA-MACIAS, J., MASSA, I., and SALOIS, M. J. (2011). The impact of global crises, trade finance and aid on export flows: a developing country perspective. DIIS Working Paper. No. 2011: 17.
- CAETANO, G. (2011). MERCOSUR: 20 años, No. 337.8 MER. Centro de Formación para la Integración Regional (Cefir).

CARRERAS-MARIN, A., BADIA-MIRO, M., and PERES CAJIA, J. (2013) Intraregional trade in South America, 1912-1950: the cases of Argentina, Bolivia, Brazil, Chile and Peru. *Economic History of Developing Regions*, 28(2), 1-26.

CONTE, M., COTTERLAZ, P., and MAYER, T. (2021). The CEPII Gravity Database Highlights.

DELBIANCO, F., FIORITI, A., and TOHMÉ, F. (2019). Quantifying worldwide economic distress. *Regional Statistics* 9-1.

DELBIANCO, F., FIORITI, A., and GONZÁLEZ, G. (2021). Exploring the U-shape geographical bias in manufactured content of the MERCOSUR partners' exports. *Problemas del Desarrollo*, 52(206), 85-114.

DORNBUSCH, R., CHUL PARK, Y, and CLAESSENS, S. (2000). Contagion: Understanding how it spreads. *The World Bank Research Observer*, 15(2), 177-197.

EICHENGREEN, B., and ROSE, A. (1999). Contagious currency crises: Channels of conveyance. In T. ITO and A. O. KRUEGER (Eds.), *Changes in Exchange Rates in Rapidly Developing Countries* (pp. 29-56). University of Chicago Press.

ELLIOTT, R., and IKEMOTO, K. (2004). AFTA and the Asian Crisis: Help or Hindrance to ASEAN Intra-Regional Trade? *Asian Economic Journal*, 18(1), 1-23.

FOJTÍKOVÁ, L. (2010). EU trade in the time of financial crisis. *Bulletin of the Transilvania University of Brasov. Economic Sciences*, 3(52), 33-42.

FORBES, K., and RIGOBON, R. (2000). Contagion in Latin America: Definitions, measurement, and policy implications. (NBER Working Paper No. 7885). National Bureau of Economic Research.

GAULIER, G., and ZIGNAGO, S. (2010). BACI: International Trade Database at the Product Level. The 1994-2007 Version, CEPII Working Paper 2010-23, October, CEPII.

GLICK, R., and ROSE, A. K. (1999). Contagion and trade: why are currency crises regional? *Journal of International Money and Finance*, 18(4), 603-617.

GONZÁLEZ, G., and CABRERA ROMERO, M. (2019). El MERCOSUR y la inserción externa de Uruguay y Paraguay, 1994-2015. *Aportes para la Integración Latinoamericana*, 40(17), 23-28.

GONZÁLEZ, G. H., and DELBIANCO, F. A. (2021). Together or piled up. A new approach to MECOSUR's lifetime. *Journal of World Economics*, 57, 137-160.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO – IDB. (Various years). Informe MERCOSUR. Buenos Aires.

KAHOULI, B. (2016). Regional integration agreements, trade flows and economic crisis: A static and dynamic gravity model. *International Economic Journal*, 30(4), 450-475.

LAEVEN, L., and VALENCIA, F. (2020). Systemic Banking Crises Database II. *IMF Econ Rev* 68, 307–361.

MA, Z., and CHENG, L. (2005). The effects of financial crises on international trade. In T. Ito and A. K. Rose (Eds.), *International Trade in East Asia* (pp. 253-286). University of Chicago Press.

MAGERMAN, G., STUDNICKA, Z., and VAN HOVE, J. (2016). Distance and border effects in international trade: A comparison of estimation methods, *Economics. The Open-Access, Open-Assessment E-Journal (2007-2020)*, 10, 1-31.

MALAMUD, A. (2008). Jefes de gobierno y procesos de integración: las experiencias de Europa y América Latina. In P. de Lombaerde, S. Kochi and J. Briceño Ruiz (Eds.), *Del regionalismo latinoamericano a la integración interregional* (pp. 137-162). Fundación Carolina - Siglo XXI.

MASSON, P. R. (1998). Contagion: Monsoonal Effects, Spillovers, and Jumps Between Multiple Equilibria. *IMF Working Papers*, 1998(142), 1-32.

MATTOS, F., and FEVEREIRO, B. (2014). ¿Se desindustrializa Brasil? *Problemas del desarrollo*, 45(178), 35-62.

ORTIZ, R., and SCHORR, M. (2009). Crisis internacional y alternativas de reindustrialización en la Argentina. *Documentos de Investigación Social*, 7, 1-21.

QUITRAL ROJAS, M. (2009). La integración económica latinoamericana en tiempos de crisis: alcances y limitaciones para su consolidación. *Nueva Sociedad*, 22, 30-40.

RODRÍGUEZ, H. (2018). La crisis económica internacional y la integración. Opciones para los países subdesarrollados. *Revista Economía y Desarrollo*, 145(1), 48-71.

ROSE, A., and SPIEGEL, M. (2010). Cross-country causes and consequences of the crisis: An update. (NBER Working Paper 16243). National Bureau of Economic Research.

SANGUINETTI, P., SIEDSCHLAG, I., and VOLPE MARTINCUS, C. (2009). The impact of South-South preferential trade agreements on industrial development: An empirical test. *Journal of Economic Integration*, 25(1), 69-103.

TORTUL, M., and CORBELLÀ, V. I. (2018). El proceso de intercambio comercial sudamericano y las crisis económicas. *Compundium: Cuadernos de Economía y Administración*, 5(10), 22 - 44.

VENABLES, A. J. (2003). Winners and losers from regional integration agreements. *The Economic Journal*, 113(490), 747-761.

VIEGO, V., and CORBELLÀ, V. (2017). Specialization and exports in South America after trade agreements. *Journal of Economic Integration*, 32(2), 433-487.

Annexe

Classification between Manufactures and Primary Products based on the Standard International Trade Classification (SITC)

Class	SITC	Description	Class	SITC	Description
	2-digit			2-digit	
0	0	Live animals	1	53	Dyeing, tanning, and colouring materials
0	1	Meat and meat preparations	1	54	Medicinal and pharmaceutical products
0	2	Dairy products and eggs	1	55	Perfume materials, toilet and cleansing preparat.
0	3	Fish and fish preparations	1	56	Fertilizers, manufactured
0	4	Cereals and cereal preparations	1	57	Explosives and pyrotechnic products
0	5	Fruit and vegetables	1	58	Plastic materials, etcetera
0	6	Sugars, sugar preparations, and honey	1	59	Chemical materials and products, nes
0	7	Coffee, tea, cocoa, spices, and manuf. thereof	1	61	Leather, lthr. Manuf., nes and dressed fur skins
0	8	Feed. stuff for animals, excl. unmilled cereals	1	62	Rubber manufactures, nes
0	9	Misc. food preparations	1	63	Wood and cork manuf. excluding furniture
1	11	Beverages	1	64	Paper, paperboard, and manufactures thereof
0	12	Tobacco and tobacco manufactures	1	65	Textile yarn, fabrics, made-up articles, etcetera
0	21	Hides, skins, and fur skins, undressed	1	66	Non-metallic mineral manufactures, nes
0	22	Oil seeds, oil nuts, and oil kernels	0	67	Iron and steel
0	23	Crude rubber including synthetic and reclaimed	0	68	Non-ferrous metals
0	24	Wood, lumber, and cork	1	69	Manufactures of metal, nes
1	25	Pulp and paper	1	71	Machinery, other than electric
0	26	Textile fibres, not manufactured, and wastes	1	72	Electrical machinery, apparatus, and appliances
0	27	Crude fertilizers and crude minerals, nes	1	73	Transport equipment
0	28	Metalliferous ores and metal scrap	1	81	Sanitary, plumbing, heating, and lighting fixt
0	29	Crude animal and vegetable materials, nes	1	82	Furniture

Cómo citar:

GONZÁLEZ, G.H., GIORDIANO, V. (2026). Impact of Crises on RTAs: MERCOSUR Trade in the pre-pandemic global economy *Revista Integración y Cooperación Internacional*, 42 (Ene-Jun), 7-18

Esta obra se encuentra bajo la Licencia Creative Commons Reconocimiento – Compartir Igual(by-sa)



Las encíclicas del Papa Francisco en un mundo en policrisis: una narrativa emancipatoria en la política internacional¹

Tomas Bontempo *

Resumen

El artículo analiza el papel del Papa Francisco en el contexto internacional actual marcado por una situación de policrisis, entendida como la confluencia de múltiples crisis interrelacionadas de carácter ambiental, económico, político y social. A partir del examen de las encíclicas *Laudato si'* (2015) y *Fratelli tutti* (2020), se destaca cómo el Papa propone una narrativa emancipatoria que confronta los imaginarios distópicos y el paradigma tecnocrático dominante. Su pensamiento plantea una crítica estructural al orden global vigente, señalando la necesidad de nuevas formas de cooperación internacional, justicia ambiental y fraternidad entre los pueblos. Además, se analiza su acción diplomática como jefe de la Iglesia Católica, especialmente en relación con los conflictos periféricos y las desigualdades globales, proponiendo una visión del mundo centrada en la interdependencia, la paz y el respeto por la diversidad.

Palabras clave: Polycrisis – Encíclicas- Cooperación internacional

Pope Francis' encyclicals in a world in polycrisis: an emancipatory narrative in international politics

Abstract

This essay explores the role of Pope Francis in today's international context, characterized by a state of polycrisis—an overlapping set of interconnected environmental, economic, political, and social crises. Drawing on his encyclicals *Laudato si'* (2015) and *Fratelli tutti* (2020), the essay highlights how the Pope articulates an emancipatory narrative that challenges both dystopian imaginaries and the dominant technocratic paradigm. His perspective offers a structural critique of the current global order, emphasizing the need for new forms of international cooperation, environmental justice, and solidarity among peoples. The essay also examines his diplomatic actions as head of the Catholic Church, particularly regarding peripheral conflicts and global inequalities, advancing a worldview grounded in interdependence, peace, and cultural diversity.

Key words: Polycrisis – Encyclicals - International cooperation

TRABAJO RECIBIDO: 24/07/2025 - TRABAJO ACEPTADO: 07/08/2025

¹ Este artículo corresponde a parte del proyecto de investigación “Escenarios e imaginarios de la crisis civilizatoria. Del catastrofismo opresivo al emancipatorio” aprobado por el Vicerrectorado de Investigación de la Universidad del Salvador (Argentina).

* Universidad del Salvador. Instituto de Investigación en Ciencias Sociales (IDICSO). Facultad de Ciencias Sociales, Educación y Comunicación. tomas.bontempo@usal.edu.ar. Director de la Maestría en Relaciones Internacionales y Director de la Catedra Pepe Paradiso de Estudios Latinoamericanos e integración regional. Buenos Aires, Argentina. ORCID 0000-0003-2089-0189

Las representaciones de la policrisis

En las últimas tres décadas se han ido moldeando diversas visiones y concepciones acerca de un mundo en crisis. Estas ideas gravitan en torno a diversas categorías de crisis civilizatorias, tales como la concepción de una situación de policrisis. Es decir, una combinación de crisis parciales y unidimensionales que se profundizan mutuamente y que intentan dar cuenta de una situación histórica de suma gravedad o incluso de un punto de no retorno para la humanidad donde existen muchos problemas vitales (Morin y Kern, 1993). O múltiples crisis unidas que están afectando al mundo simultáneamente (Banco Mundial 2024).

Estas situaciones críticas se presentan como una situación inédita de peligro a la supervivencia de toda una forma de habitar en el planeta y de relacionamiento entre seres humanos pero también entre éstos y otras especies de seres vivos. En el horizonte de futuro parece disipar o diluir cualquier concepción de un progreso asegurado para las próximas generaciones de la humanidad, las cuales se verán sometidas a amenazas, riesgos y desafíos sociales, económicos, ambientales y hasta políticos aún mayores a los actuales. Incluso parte de la expansión de diversas formas de autoritarismos y auge de partidos de extrema derecha radical en Occidente abreva de esta crisis y del miedo que genera (Traverso, 2024; Pelfini, 2017).

Esta lectura se sustenta también en las transformaciones o reconfiguraciones actuales que se encuentran en desarrollo del mapa del poder mundial. Las dos décadas y media del siglo XXI han sido testigo de diversas reconfiguraciones parciales en el ordenamiento mundial del poder. Desde la sociología política internacional esto ha sido caracterizado de diversas formas y con distintas denominaciones o categorizaciones, tales como “caos sistémico”, “transición histórico-espacial”, “transición geopolítica” o “transición hegemónica” (Grosfoguel, 2016; Merino, 2016; 2016; Merino y Naradowski, 2019), entre otros, representando la erosión de la hegemonía estadounidense y occidental con una disputa frente a polos alternativos ubicados en oriente y especialmente en el sudeste asiático.

Ahora bien, las representaciones o escenarios futuros que se abren a partir de esto, resultan en un abanico diverso de imaginarios. En estos se encuentran algunos imaginarios de carácter distópico y semi-apocalíptico, que alimentan un campo muy activo de visiones conspirativas protagonizadas por agentes tecnológicos con un tinte anarco-capitalista y libertario (Higgins, 2021). De forma complementaria a esto lo que Varoufakis (2023, 184) llama el tecnofeudalismo “ha llevado a este proceso de generación de crisis a nuevas cotas, a un estado de policrisis”.

Estos imaginarios se vinculan también con perspectivas neodarwinistas y neomalthusianas, en la medida en que consideran que el crecimiento demográfico y el agotamiento de recursos producirán una brutal competencia entre seres humanos a la que sólo sobrevivirán aquellos que puedan sobreponerse mediante la tecnología, la apropiación de recursos críticos y el refugio en lugares seguros. En este sentido, no es casual destacar la figura del magnate tecnológico estadounidense, Elon Musk, como parte del coro que busca vías de escape en dos alternativas complementarias: el refugio en lugares apartados y seguros o el escape a planetas cercanos (tal como prevé el desarrollo del Starship y los vuelos a Marte).

Laudato si' y Fratelli tutti: las narrativas emancipatorias del Papa Francisco

Más allá de estos imaginarios distópicos, existe otra vertiente de catastrofismo emancipatorio en el que la metamorfosis está en el centro no sólo del entorno o del contexto sino de la propia humanidad y del orden social y político y que se hace cargo críticamente de la idea y expectativa de transformación y salida de la policrisis. Es aquí donde encontramos el pensamiento y la política internacional del Papa Francisco como un exponente de las narrativas emancipatorias de la policrisis actual del mundo. Esta narrativa se encuentra contenida en la segunda Carta Encíclica Laudato si' publicada en 2015 y la tercera encíclica Fratelli tutti publicada en 2020.

La primera representa una reflexión profunda sobre la crisis ecológica actual, examinando sus raíces humanas, sus implicaciones globales y la necesidad de una respuesta integral. Pero también aborda diferentes aristas vinculadas a la ecología que tienen que ver con los modelos productivos, la tecnología, el poder y la política internacional.

El texto argumenta que la degradación ambiental está intrínsecamente ligada a problemas éticos, sociales y económicos. La encíclica que pregonó la "casa común", critica el paradigma tecnocrático y la cultura consumista, abogando por un cambio de estilo de vida, una conversión ecológica y una mayor justicia social y entre generaciones.

La encíclica realiza una crítica profunda y extensa al paradigma tecnocrático dominante, el cual alimenta la idea de un crecimiento infinito o ilimitado, sustentado en la falacia de la disponibilidad infinita de los bienes del planeta, lo que lleva a "estrujarlo" hasta el límite y más allá. Además, este paradigma tecnocrático ejerce su dominio sobre la economía y la política. Sosteniendo que tanto la economía como la tecnología resolverán todos los problemas ambientales, ignorando la necesidad de una justa dimensión de la producción, una mejor distribución de la riqueza y un cuidado responsable del ambiente.

Ahora bien, desde lo político, la encíclica menciona en varios momentos a grupos que ostentan poder, ya sea económico, político o tecnológico, y su rol en la crisis ecológica y social actual. Aunque no siempre utiliza la palabra explícita "elites", se refiere a ellos de diversas maneras. Por un lado, se menciona el "rechazo de los poderosos" como un obstáculo para encontrar soluciones concretas a la crisis ambiental, y también se menciona a aquellos que tienen "más recursos y poder económico o político" y su tendencia a concentrarse en enmascarar los problemas ambientales en lugar de resolverlos de fondo. Se señala que en los debates sobre el cambio climático a menudo predominan los "intereses más poderosos" (Laudato si', Cap. I, V).

Se advierte asimismo sobre los "enormes intereses económicos internacionales" y las "corporaciones transnacionales" que, bajo el pretexto de cuidar la Amazonía, podrían atentar contra las soberanías nacionales y servir a sus propios intereses económicos. De esta forma lo expresa la encíclica: "propuestas de internacionalización de la Amazonía, que sólo sirven a los intereses económicos de las corporaciones transnacionales" (Laudato si', Cap. I, III).

Asimismo, la encíclica desnuda un interrogante esencial para observar la realidad del mundo de forma crítica: "¿En manos de quiénes está y puede llegar a estar tanto poder?" (Laudato si', Cap. III, I). en relación con la energía nuclear, la biotecnología y otras capacidades, advirtiendo que es tremadamente riesgoso que resida en "una pequeña parte de la humanidad". Por eso Francisco propone, en

contraposición, una Doctrina Social de la Iglesia frente a la revolución tecnológica basada en una visión que integre la ética, la espiritualidad y una comprensión más profunda de la interconexión de todo lo creado.

Para ello, Francisco enfatizó la importancia del diálogo interdisciplinario, la contribución de las religiones y el rol de la política internacional para abordar la policrisis actual. Ahora bien, pongamos el punto en la política internacional: la encíclica enfatiza que ésta tiene un rol fundamental e impostergable en la resolución de los problemas ambientales y sociales globales.

Entre los roles clave que se destacan para la política internacional se encuentran: lograr un consenso mundial basado en acuerdos internacionales cumplibles, en el respeto a la soberanía estatal, en la creación de marcos regulatorios de carácter global que impongan obligaciones, el establecimiento de sistemas de gobernanza para los bienes comunes, fomentar la diplomacia para tomar acción sobre problemas graves y una reacción global más responsable que implique encarar simultáneamente la reducción de la contaminación y el desarrollo de los países y regiones pobres. Es claro que el Papa Francisco señalaba la condición de agotamiento y la ineficacia de las instituciones de la globalización neoliberal ante el escenario de policrisis, proponiendo incluso el desarrollo de instituciones internacionales más fuertes y eficaces, retomando de esa forma las posturas de algunos de sus predecesores como Benedicto XVI y Juan XXIII.

En este marco, *Laudato si'* destaca la necesidad de abordar la deuda ecológica entre el Norte y el Sur global, reconociendo las responsabilidades comunes pero diferenciadas en el cambio climático, instando a los países desarrollados a aportar recursos técnicos y financieros, así como la transferencia de tecnologías a los países en desarrollo. El siguiente fragmento identifica estas consideraciones de la siguiente manera:

La deuda externa de los países pobres se ha convertido en un instrumento de control, pero no ocurre lo mismo con la deuda ecológica. De diversas maneras, los pueblos en vías de desarrollo, donde se encuentran las más importantes reservas de la biosfera, siguen alimentando el desarrollo de los países más ricos a costa de su presente y de su futuro. La tierra de los pobres del Sur es rica y poco contaminada, pero el acceso a la propiedad de los bienes y recursos para satisfacer sus necesidades vitales les está vedado por un sistema de relaciones comerciales y de propiedad estructuralmente perverso. Es necesario que los países desarrollados contribuyan a resolver esta deuda limitando de manera importante el consumo de energía no renovable y aportando recursos a los países más necesitados para apoyar políticas y programas de desarrollo sostenible (*Laudato si'*, Capítulo I. Lo que está pasando a nuestra casa, 42)

Posteriormente en la tercera y anteúltima encíclica de su papado más popularmente conocida como *Fratelli tutti* e inspirada en San Francisco de Asís, el Papa Francisco aborda las "sombras de un mundo cerrado" al señalar tendencias que desfavorecen la fraternidad universal. Reitera también en este documento la necesidad de reforma de las instituciones internacionales, especialmente las Naciones Unidas y la arquitectura económica y financiera internacional para que funcionar como una "familia de naciones", con autoridad para sancionar y promover la tolerancia, la convivencia y la paz, especialmente frente al debilitamiento del poder de los Estados nacionales frente a la dimensión económico-financiera transnacional. Como sostuvo el Papa Francisco:

Me permito repetir que «la crisis financiera de 2007-2008 era la ocasión para el desarrollo de una nueva economía más atenta a los principios éticos y para una nueva regulación de la actividad financiera especulativa y de la riqueza ficticia. Pero no hubo una reacción que llevara a repensar los criterios obsoletos que siguen rigiendo al mundo». Es más, parece que las verdaderas estrategias que se desarrollaron posteriormente en el mundo se orientaron a más individualismo, a más desintegración, a más libertad para los verdaderos poderosos que siempre encuentran la manera de salir indemnes (Fratelli tutti, Capítulo quinto. La mejor política, 45).

En esta encíclica Francisco abordó la política internacional desde una perspectiva que buscaba fomentar la fraternidad universal y la amistad social, identificando desafíos y proponiendo caminos para la construcción de un mundo más justo y pacífico. En ese marco, destacó la "necesidad mutua indiscutible" de la relación entre Occidente y Oriente para el enriquecimiento mutuo a través del intercambio y el diálogo de culturas, con un ordenamiento mundial jurídico, político y económico que "incremente y oriente la colaboración internacional hacia el desarrollo solidario de todos los pueblos" (Fratelli tutti. Capítulo cuarto. Un corazón abierto al mundo entero).

La encíclica advierte sobre el resurgimiento de conflictos anacrónicos, los nacionalismos cerrados y la violencia en muchas regiones del mundo, asumiendo la forma de una "tercera guerra mundial en etapas" y remarca el "silencio internacional inaceptable" ante las crisis que causan la muerte de millones de niños por pobreza y hambre: una globalización de la indiferencia.

De esta manera, el Papa Francisco dejaba sus pistas sobre un nuevo orden mundial, que recoge la metáfora del poliedro contenido en su acción pastoral, para ilustrar los principios de un mundo que debía encaminarse por la diversidad y el respeto intercultural e identitario, enmarcado en una política internacional que se alejara de la geopolítica de la guerra para abrazar la geopolítica del encuentro basada en el multipolaridad concebida como esencialmente cooperativa y representante de una unidad que es siempre superior al conflicto.

La política exterior franciscana

De forma complementaria a las encíclicas mencionadas, los cambios en la política exterior y la diplomacia de la Santa Sede con la llegada del Papa Francisco fueron también considerables. El rol de una diplomacia papal más activa de carácter político-espiritual visitando más de 60 países en su mayoría periféricos.

Ahora bien, no es posible mencionar la acción internacional de Francisco sin hacer mención a uno de sus claras influencias en esta materia como fue José Paradiso, profesor emérito de la Universidad del Salvador (Argentina) y quien desarrolla el concepto de "perifericidad" o "condición periférica" como un concepto más abarcativo que solo lo relativo a las meras condiciones materiales, abarcando también las relaciones de poder y representaciones sociales e ideas en los intercambios entre el centro y la periferia. En el evento realizado por la Universidad del Salvador y la Universidad Nacional de Tres de Febrero (UNTREF) en memoria de Paradiso en diciembre de 2024, el Rector Emérito de UNTREF, Aníbal Jozami, leyó un mensaje del Papa Francisco: "En nuestros encuentros de los lunes, café de por medio, nunca nos cansamos de pensar y soñar juntos caminos concretos hacia la fraternidad universal y la paz social por medio de la buena política, de la cual sin dudas Pepe fue un precursor.

Por eso, como le dije a él en uno de los últimos mensajes que le envié, siempre le estaré agradecido por todo lo que me enseñó”².

Es por esto, que Francisco tuvo determinados ejes consistentes con la acción exterior de su pontificado de forma sostenida como la denuncia de la desigualdad económica entre el norte y el sur, la deuda ecológica entre los países desarrollados y en desarrollo, la visibilización de las guerras y conflictos olvidadas, así como la promoción de la paz y el diálogo interreligioso.

No es casual que su primer viaje fuera del Vaticano en 2013 haya sido a la isla italiana de Lampedusa, sitio central del mediterráneo de los naufragios de personas migrantes y refugiadas provenientes del continente africano. Pero ese no fue su único acercamiento a una periferia que necesitaba ser visibilizada. En 2014 Francisco había recibido en el Vaticano al presidente de Israel, Shimon Peres, y al de la Autoridad Nacional Palestina, Mahmoud Abbas, llevando adelante una misa de oración conjunta por la paz en Oriente Medio. Hasta momentos previos a su muerte Francisco reiteró su llamado a la paz en Gaza, instando a un alto el fuego, la liberación de los rehenes y ayuda humanitaria para la población, dialogando telefónicamente con la parroquia de la Sagrada Familia en Gaza.

Entre otras de sus acciones podemos destacar el liderazgo ejercido para facilitar el acercamiento entre los Estados Unidos y Cuba, las mediaciones en Venezuela, y el particular apoyo al proceso de paz en Colombia en 2017 haciendo un llamado a la reconciliación y al diálogo para construir una nueva sociedad en paz. También en 2021 visitó Irak, un país sumamente inestable desde la invasión de los Estados Unidos y el posterior accionar de Estado Islámico. Allí rezó en medio de los escombros de la ciudad de Mosul por todas las víctimas de las guerras. De forma similar, en 2023 viajó a Sudán del Sur, como parte de una peregrinación ecuménica de paz, con el objetivo de promover la reconciliación y el fin de la violencia en el país afectado por una larga guerra civil con distintos niveles de conflictividad.

Breves reflexiones finales

En un contexto internacional profundamente marcado por la noción de policrisis, entendida como la confluencia de múltiples crisis interconectadas que desafían simultáneamente los sistemas ecológicos, económicos, políticos y culturales del mundo, las encíclicas del Papa Francisco constituyen una apuesta por una narrativa alternativa, ética y transformadora. Frente a los imaginarios distópicos dominados por la desesperanza, el miedo y la lógica de la competencia salvaje, Francisco propuso un horizonte de sentido basado en la solidaridad, la justicia social, el cuidado de la casa común y la fraternidad universal. Su pensamiento interpela los fundamentos del orden global y cuestiona los intereses que perpetúan la desigualdad y la exclusión, introduce una perspectiva alternativa a los marcos dominantes de análisis de la política internacional.

Así, la intervención del Papa Francisco no es meramente simbólica o espiritual, sino que se inscribe de lleno en los debates contemporáneos sobre el futuro del planeta y de la humanidad. Al denunciar las estructuras tecnocráticas que profundizan la crisis y al proponer una visión del mundo centrada en la cooperación, el diálogo intercultural y

² Disponible en: <https://www.untref.edu.ar/mundountref/calido-homenaje-al-profesor-jose-pepe-paradiso-a-un-ano-de-su-muerte>

el respeto a la diversidad, sus encíclicas y su diplomacia se convierten en una contribución significativa para imaginar salidas emancipatorias a la policrisis global. En ese sentido, ofrece claves interpretativas y normativas para repensar el lugar de lo ético y lo humano en la política internacional del siglo XXI.

Referencias bibliográficas

- BANCO MUNDIAL (2024). Poverty, prosperity and planet report. World Bank Group. ISBN (electronic): 978-1-4648-2126-4
- LA SANTA SEDE (2020). Carta Encíclica *Fratelli tutti* del Santo Padre Francisco sobre la fraternidad y la amistad social
- LA SANTA SEDE. (2015). Carta Encíclica *Laudato si'* del Santo Padre Francisco sobre el cuidado de la casa común.
- MORIN E. y KERN A-B. (1993). *Tierra patria*. Ed. Nueva Visión, Buenos Aires.
- GROSFOGUEL, R. (2016). Caos sistémico, crisis civilizatoria y proyectos descoloniales: pensar más allá del proceso civilizatorio de la modernidad/colonialidad. *Revista Tabula Rasa*, (25), 153-174.
- HIGGINS, D. (2021). Apocalypse/Extinction. En Cohen, J. & Foote, S. (Eds.): *The Cambridge Companion to Environmental Humanities*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MERINO, G. (2016). Tensiones mundiales, multipolaridad relativa y bloques de poder en una nueva fase de la crisis del orden mundial. *Perspectivas de América Latina*, 7(2), 201-225.
- MERINO, G. y NARODOWSKI, P. (Coords.) (2019). *Geopolítica y economía mundial: El ascenso de China, la era Trump y América Latina*. La Plata: EDULP
- PELFINI, A. (2017). Trump y la ilusión de la desglobalización. En García Delgado, D. y Gradín, A. (Eds.): *Neoliberalismo tardío. Teoría y praxis*. Buenos Aires: FLACSO-Argentina.
- TRAVERSO, E. (2024). La era del postfascismo. En AA.VV.: *La extrema derecha en América Latina*. Buenos Aires: Clave Intelectual.
- VAROUFAKIS, Yanis (2023). *Tecnofeudalismo*. Ariel. Buenos Aires.

Cómo citar:

BONTEMPO, T. (2026). Las encíclicas del Papa Francisco en un mundo en policrisis: una narrativa emancipatoria en la política internacional *Revista Integración y Cooperación Internacional*, 42 (Ene-Jun), 19-25



Cooperación e integración regional: ¿por qué? ¿dónde? ¿y para qué?¹

Philippe De Lombaerde*

Resumen

Este artículo presenta las principales conclusiones de un ambicioso proyecto de manual (*Manual sobre cooperación e integración regional*, publicado por Edward Elgar). El manual responde a tres preguntas fundamentales: ¿Por qué es necesaria la cooperación regional? ¿Dónde (y cómo) se ha aplicado? ¿Qué nos dice la evidencia empírica sobre su eficacia y su impacto? Se demuestra que existen sólidos argumentos teóricos normativos a favor de la cooperación regional en diversos ámbitos de política, basados en una variedad de criterios y en consonancia con las realidades de la gobernanza multinivel y el principio de subsidiariedad. Se demuestra que la cooperación y la integración regionales se han implementado en todo el mundo, aunque sea en diversas formas y modalidades. Por último, se demuestra que existe evidencia empírica sólida sobre los efectos beneficiosos de la cooperación o la integración regional para los ciudadanos en varios ámbitos, aunque estos efectos a veces dependen de factores complementarios; en algunos casos, la evidencia es contradictoria o no concluyente.

Palabras Clave: Cooperación internacional - Integración regional - Gobernanza Multinivel - Teoría de las Relaciones Internacionales

Regional Cooperation and Integration: Why? Where? and So What?

Abstract

This article reports on the main conclusions of an ambitious handbook project (*Handbook on Regional Cooperation and Integration*, published by Edward Elgar). The handbook answers three fundamental questions: Why is regional cooperation needed? Where (and how) has it been implemented? What does the empirical evidence tell us about its effectiveness and impact? It is shown that there are strong normative theoretical arguments in favour of regional cooperation in various policy fields, based on a variety of criteria, and in consonance with the realities of multi-level governance and the subsidiarity principle. It is shown that regional cooperation and integration have been implemented all over the world, be it in a variety of forms and modalities. It is finally shown that there is solid empirical evidence on the beneficial effects of regional cooperation or integration for citizens in several areas, even if these effects are sometimes conditional on accompanying factors; in some cases, the evidence is mixed or inconclusive.

Key Words: International Cooperation – Regional Integration – Multilevel Governance – International Relations theory

TRABAJO RECIBIDO: 08/08/2025 - TRABAJO ACEPTADO: 08/10/2025

¹ Este artículo es una traducción de una versión resumida de De Lombaerde, P. (2023). *Regional Cooperation and Integration: Why? Where? and So What?* UNU-CRIS Working Paper, (04).

* United Nations University Institute on Comparative Regional Integration Studies (UNU-CRIS), and Vrije Universiteit Brussel (VUB).

Introducción

Este artículo plantea tres preguntas fundamentales sobre la cooperación (y la integración) regional: «¿Por qué la necesitamos?», «¿Dónde (y cómo) se ha implementado?» y «¿Qué nos dice la evidencia empírica sobre su eficacia e impacto?». Estas preguntas «¿por qué?», «¿dónde? (y ¿cómo?)» y «¿para qué?» fueron las preguntas subyacentes del proyecto de manual de acceso abierto sobre cooperación e integración regional con Edward Elgar Publishing (véase De Lombaerde, 2024). En el proyecto del manual, estas preguntas se respondieron en una serie de capítulos, cada uno de ellos centrado en un ámbito de política específico, como la migración, el comercio, la gobernanza digital, las finanzas, la seguridad, la democracia, los derechos, los impuestos, la política social, la salud, la educación, la cultura, la ciencia y los recursos naturales. Cada capítulo también tiene como objetivo aportar claridad conceptual sobre lo que significa la cooperación regional en un ámbito de política concreto, identificando los marcos teóricos pertinentes y abarcando la bibliografía empírica de la forma más amplia posible.

Antes de la pandemia de COVID, el escepticismo sobre el potencial de la cooperación y la integración regionales parecía dominar los debates. La mayoría de los ciudadanos del Reino Unido votó a favor del Brexit, los líderes políticos de varios países cuestionaron abiertamente los acuerdos regionales que limitaban la autonomía política nacional, los acuerdos comerciales regionales fueron duramente criticados y rechazados, y proyectos regionalistas ambiciosos como la UNASUR naufragaron. Sin embargo, lo que ha hecho la misma pandemia de COVID es arrojar una nueva luz sobre el debate sobre el papel del Estado. Ha puesto de manifiesto la importancia de las políticas públicas, no solo en el ámbito de la salud pública, sino también en ámbitos de política interrelacionados: desde las políticas de ciencia e innovación para impulsar el desarrollo de vacunas, pasando por las políticas de salud pública y las políticas de restricción de la movilidad, hasta las políticas socioeconómicas para hacer frente a las consecuencias sociales de la pandemia (véase, por ejemplo, Amaya, Binagwaho y De Lombaerde, 2021; Amaya y De Lombaerde, 2021).

En los debates sobre el papel del Estado, un aspecto que suele estar infrarrepresentado es la cuestión del nivel (adecuado) de la intervención pública. El debate suele girar en torno a la necesidad (o falta de ella) de la intervención gubernamental y la orientación de dichas políticas. ¿Debe intervenir el Gobierno? En caso afirmativo, ¿cuál es la política adecuada? Sin embargo, tan importante como la orientación de las políticas es el nivel de aplicación de las mismas. «Buenas» políticas pueden ser ineficaces si no se formulan y aplican al nivel «adecuado», si no se coordinan con las políticas de otros niveles de gobernanza o si no se coordinan con las políticas aplicadas en otras circunscripciones. ¿Qué eficacia tiene el control de la contaminación atmosférica si países vecinos aplican normas menos estrictas? ¿Qué eficacia tiene la fiscalidad si países vecinos aplican tipos impositivos más bajos y atraen a ciudadanos y empresas para evadir impuestos? ¿Qué eficacia tiene la reducción de la deuda pública federal si los estados federados aplican políticas más laxas? Por lo tanto, el debate sobre la coordinación horizontal y vertical de las políticas y el nivel de aplicación de las mismas debería ser una parte esencial de esos debates. Estos debates pueden llevarse a cabo desde la perspectiva de la eficacia de las políticas públicas, pero existen ramificaciones políticas e ideológicas evidentes (relacionadas con la identidad, la soberanía, la autonomía, la descolonización, la emancipación, el proteccionismo y el nacionalismo). Estas ramificaciones no son el centro de nuestras preocupaciones aquí. Partiendo de los retos reales de la gobernanza y las necesidades de los ciudadanos,

analizamos los diseños de soluciones de política pública regional, su aplicación real en todo el mundo, su eficacia (basada en los datos empíricos disponibles), las mejores prácticas, etc. A continuación, corresponde al proceso político y a sus actores (votantes, movimientos, líderes) abordar esta cuestión y evaluar las opciones políticas disponibles para responder a los retos específicos.

En términos generales, el objetivo de la cooperación regional es gestionar los recursos comunes, las transacciones regionales, tanto los efectos de derrame negativos como positivos; crear normas y regímenes comunes; construir infraestructuras compartidas; y/o producir intangibles, como la confianza, la estabilidad y la identidad. Los recursos comunes incluyen, por ejemplo, los recursos naturales que se encuentran en zonas geográficas que se extienden más allá de las fronteras estatales y que, por lo tanto, plantean retos específicos de gobernanza. Se estima, por ejemplo, que hay más de 260 cuencas fluviales que cruzan o forman fronteras y que, en conjunto, cubren casi la mitad de la superficie terrestre del planeta (Wolf et al., 1999; Sadoff y Grey, 2002). Muchos bosques también se extienden más allá de las fronteras estatales, al igual que las tierras agrícolas y las zonas mineras. Cuando se trata de flujos intrarregionales (personas, bienes y servicios, capital, etc.), la cooperación regional consiste en reducir o eliminar las barreras, crear nuevas normas y regímenes, o una combinación de ambos. La eliminación de barreras se asocia con la «integración negativa», mientras que la producción de normas, políticas e instituciones se asocia con la «integración positiva» (Tinbergen, 1954). En la práctica, a menudo es difícil imaginar una sin la otra. La cooperación regional puede darse en el marco de diversos acuerdos institucionales. A menudo se asocia a organizaciones regionales, pero no se limita a ellas. Su número ha crecido de forma constante desde la Segunda Guerra Mundial y, aunque no está definido de forma unívoca, hoy en día supera fácilmente los 70 (Jetschke et al., 2021; véase también: <https://riks.cris.unu.edu/>).

La «cooperación regional» es un concepto más amplio que abarca diversas manifestaciones: hay proyectos regionales a corto plazo y esfuerzos a largo plazo; intervienen lógicas intergubernamentales, supranacionales o híbridas; la cooperación regional puede ser entre Estados o entre múltiples actores, y los proyectos de construcción regional tienen aspectos tecnocráticos, políticos e ideológicos. Incluso dentro de la categoría aparentemente homogénea de los «acuerdos comerciales» (regionales) existe un importante grado de variación. Las políticas sociales regionales son también un buen ejemplo de ello; sus modalidades incluyen la coordinación o armonización de las políticas regionales, la elaboración regional de normas no vinculantes, la creación de instrumentos regionales (por parte de organizaciones internacionales o terceros Estados) para informar a los responsables políticos nacionales sobre las mejores prácticas, la instauración de mecanismos de redistribución, mecanismos de protección de los derechos, etc.

La «integración regional» se ha definido de diversas maneras a lo largo del tiempo. Simplificando un poco, se podría decir que existe una interpretación restrictiva y otra amplia del concepto. Haas (1970, pp. 607-608) fue un representante radical de quienes defendían una interpretación restrictiva: en su opinión, influida por el caso europeo, la integración regional debía definirse como «la unificación política de naciones mediante esfuerzos no coercitivos», delimitando así claramente el programa de investigación sobre la integración regional. Haas (1970, p. 610) aclaró además que «el estudio de la integración regional se ocupa de explicar cómo y por qué los Estados dejan de ser totalmente soberanos, cómo y por qué se mezclan, fusionan y combinan voluntariamente con sus vecinos, de modo que pierden los atributos fácticos de la

soberanía y adquieren nuevas técnicas para resolver los conflictos entre ellos». Varios estudiosos contemporáneos también se adhieren a esta interpretación restrictiva, aunque prefieren el concepto de «regionalismo», que consideran más adaptado a las circunstancias actuales y más adecuado para enmarcar sus investigaciones. Para Söderbaum (2003), por ejemplo, la «integración regional» es un concepto estrictamente neofuncionalista (con supuestos teleológicos), que no es generalizable. De manera similar, Acharya (2012, p. 12) cree que la «integración regional» implica, por definición, una pérdida de soberanía (voluntaria o bajo presión), mientras que el «regionalismo» no. Añade que el concepto de integración regional está muy vinculado a la historia de la Unión Europea (UE), mientras que el regionalismo (comparativo) tiene un origen más diverso y un legado global.

En el otro extremo, la integración regional se ha entendido como un fenómeno más amplio. Katzenstein (1996a, 1996b) y Laursen (2010) , por ejemplo, lo utilizan prácticamente como sinónimo de regionalismo. Así es, en cierto modo, como se ha utilizado el término en la literatura económica que se desarrolló en paralelo al neofuncionalismo. Para Balassa (1961, p. 1), por ejemplo, la integración regional (económica) puede definirse «como un proceso y como un estado de cosas. Considerada como un proceso, abarca las medidas destinadas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes Estados nacionales; considerada como un estado de cosas, puede representarse por la ausencia de diversas formas de discriminación entre las economías nacionales». El manual también siguió esta interpretación más amplia.

Lo que se entiende por cooperación o integración regional difiere enormemente, no solo entre regiones, sino también entre ámbitos de política. Por lo tanto, la comparabilidad no debe darse por sentada (De Lombaerde et al., 2010; Acharya, 2016). Sabemos por investigaciones anteriores que las variedades de regionalismo observadas son función de diferentes combinaciones (específicas de cada región) de variables y factores (Acharya y Johnson, 2007).

La gobernanza regional debe considerarse, además, en un contexto de gobernanza multinivel (MLG), en el que interactúa con otros niveles de gobernanza, o al menos puede inspirarse en el concepto de MLG, independientemente de su origen (europeo) evidente (Marks, 1993; Hooghe y Marks, 2001). Las organizaciones regionales parecen actuar en ocasiones como intermediarios entre las autoridades nacionales y las instituciones globales (ONU), incluidas la OMC, la OMS y la UNESCO.

¿Por qué?

¿Por qué debería existir la cooperación o la integración regional en primer lugar? Se pueden esgrimir diferentes tipos de argumentos políticos para defender el regionalismo. Los argumentos más sofisticados se basan en teorías normativas.

Un elemento central en muchos argumentos a favor de las políticas regionales es que los fenómenos que requieren una acción política muestran dimensiones regionales inherentes. Por ejemplo, en muchas regiones, los flujos migratorios o comerciales muestran una densidad superior a la media a nivel regional, lo que justifica las políticas regionales. Los recursos naturales y los sistemas ecológicos también suelen tener características regionales, lo que exige respuestas de gobernanza regional. Buenos

ejemplos de ello son las selvas tropicales o las cuencas hidrográficas. Lo mismo ocurre con las enfermedades infecciosas que provocan epidemias.

El nivel de gobernanza regional también puede ser útil para resolver problemas de acción colectiva. Los marcos regionales (que incluyen normas mínimas y/o requisitos de diligencia debida) en el ámbito de los impuestos (corporativos) o la inversión, por ejemplo, pueden evitar las carreras a la baja. Este argumento puede extenderse a las políticas sociales, las políticas de migrantes y refugiados, las políticas medioambientales, etc.

Ahora bien, incluso si se puede demostrar un efecto neto positivo de un acuerdo regional, esto no significa que se vaya a lograr necesariamente. Aparte de razones (geo)políticas, los conocimientos de la teoría de juegos sobre el comportamiento estratégico pueden ayudar a comprender esta lógica.

En algunos casos, los argumentos a favor de las intervenciones de política regional basadas en consideraciones de escala se expresan en términos generales, pero a veces también mediante teorías normativas más sofisticadas. Existen teorías específicas en los ámbitos del comercio, la integración monetaria y la seguridad.

La teoría neoclásica del comercio, por ejemplo, explica claramente en qué condiciones la liberalización del comercio regional es superior desde el punto de vista de la eficiencia y cuándo no lo es. La liberalización del comercio regional “creadora de comercio” aumenta el comercio intrarregional y tiene un efecto estático positivo sobre el bienestar económico. Esto último se consigue mediante la reorientación de la producción hacia productores más eficientes, un mayor acceso al mercado, precios más bajos para los consumidores y, en el caso de los productos diferenciados, el acceso a una mayor variedad de productos. Para los bloques comerciales «grandes» (desde el punto de vista económico), la integración puede reportar un efecto adicional positivo en los términos de intercambio, que se traduce en una reducción de los precios de importación. Dicho esto, dentro de la lógica de la teoría neoclásica del comercio, la liberalización multilateral del comercio sigue siendo la mejor política. En teoría, la liberalización del comercio regional puede ser un «trampolín» o un «obstáculo» para la liberalización multilateral del comercio (Bhagwati, 1992).

La liberalización del comercio también tiene efectos dinámicos positivos a través del dinamismo de la inversión y la competencia, lo que conduce a la innovación y el crecimiento. Sin embargo, es necesario matizar en la medida en que el tipo de patrón de especialización que surge tras la liberalización (de forma simplista, hacia sectores de alto o bajo valor añadido) determina las perspectivas de crecimiento a largo plazo. Incluso en un entorno dinámico, el argumento de la industria incipiente se ha trasladado al ámbito regional, siendo más conocido en su formulación por Prebisch y sus colegas de la CEPAL en el contexto latinoamericano (CEPAL, 1959; Prebisch, 1959; Moncayo et al., 2012). Según este argumento, en el caso de los países en desarrollo pequeños o medianos, la industrialización mediante la sustitución de importaciones (como requisito previo para el crecimiento a largo plazo) puede lograrse mediante el proteccionismo (extrarregional) si, al mismo tiempo, se amplía el mercado «interno» mediante la liberalización del comercio intrarregional y la creación de un mercado común. Estas políticas pueden, además, dar lugar a la inversión extranjera directa (IED) de tipo «tariff-jumping».

Otro ejemplo es la teoría de las zonas monetarias óptimas (ZMO), desarrollada a partir del influyente artículo de Mundell (Mundell, 1969). Explica, en detalle, los costes y beneficios económicos de adoptar una moneda común (regional) y por qué la escala es

fundamental para la elección de un régimen cambiario y una política monetaria. Los beneficios de una moneda común están relacionados con la reducción de los costes de transacción y la eliminación de la variación del tipo de cambio cuando la intensidad de los intercambios (microeconómicos) a nivel regional es elevada. Además, unos procesos de mercado más eficientes darán lugar a efectos dinámicos positivos relacionados con la reestructuración tanto de la economía real como de la financiera. Dependiendo de la calidad de la política monetaria nacional preexistente, se pueden obtener beneficios adicionales si la nueva política monetaria común se caracteriza por la estabilidad y la credibilidad, y si la moneda común adquiere un estatus global en el sistema financiero mundial. Los efectos macroeconómicos dependerán, obviamente, de si la unión monetaria opta por una moneda de libre flotación o por un tipo de cambio fijo. Los costes de establecer una zona monetaria están relacionados con la pérdida de autonomía de la política macroeconómica a nivel nacional. La teoría de las ZMO se ha puesto en práctica y el análisis de los criterios de las ZMO implica evaluar la simetría de los ciclos económicos, el grado de flexibilidad de los mercados laborales y de capitales, y la disponibilidad de mecanismos de supervisión fiscal o incluso de capacidad fiscal central (es decir, regional). De este modo, se hace hincapié en la necesidad de un compromiso político claro y firme por parte de las economías participantes.

También se pueden encontrar teorías específicas en el ámbito de la seguridad regional. Se basan, por un lado, en los conceptos de seguridad o alianzas militares y, por otro, en los complejos y comunidades de seguridad regional (inspirados en la obra de Deutsch, 1957). Mientras que los primeros se asocian con enfoques teóricos que se centran en un impulso externo para la acción regional (es decir, una amenaza externa compartida), los segundos se asocian con enfoques que se centran en un impulso interno. Este impulso interno puede estar relacionado con las interdependencias, pero también con una identidad común, posiciones ideológicas convergentes y un comportamiento orientado a la eficiencia, entre otros factores. Otras explicaciones describen el regionalismo en materia de seguridad como una repercusión de la dinámica política regional y la creación de instituciones que generan confianza a lo largo del tiempo. También existe un vínculo entre la seguridad y la protección de la democracia. La protección de la democracia regional puede considerarse, en algunos casos, un indicador de la promoción de la seguridad y la estabilidad en presencia de procesos de autocratización en los países vecinos. Sin embargo, la teorización sobre la protección de la democracia regional ha identificado al menos otros dos factores impulsores: los regímenes democráticos nuevos o frágiles que protegen su régimen de posibles actores autoritarios internos siguiendo una estrategia de «bloqueo», pero también los regímenes autoritarios que apoyan las instituciones de protección de la democracia como estrategia de «señalamiento».

En otros ámbitos, no se dispone necesariamente de marcos teóricos normativos específicos que articulen por qué debe o puede producirse la cooperación o la integración regional. En esos casos, pueden ser útiles marcos teóricos más generales o teorías *ad hoc*.

En el caso de los mercados comunes, por ejemplo, tomando prestadas ideas teóricas más generales sobre los movimientos internacionales de factores de producción y utilizando analogías con el análisis de la liberalización del comercio regional, se puede construir un sólido argumento teórico a favor de la liberalización del comercio de servicios, la movilización de la mano de obra y la liberalización de los movimientos de capital y las transferencias de tecnología como parte de un programa de mercado común. La importancia de crear mercados regionales que apoyen la transición hacia la

energía verde y las estrategias de diversificación, permitiendo el comercio de energía entre países vecinos, brindando oportunidades para lograr economías de escala para nuevos proyectos energéticos, creando las condiciones para una reestructuración de la cadena de valor regional y proporcionando instrumentos eficaces para el control de la gestión de residuos (véase también Van der Ven y Signé, 2021).

Las economías de escala también son relevantes en el ámbito de la ciencia, la tecnología y la innovación. Los avances científicos y la innovación significativos en ámbitos tecnológicos específicos, como la tecnología nuclear, requieren escalas críticas mínimas. Esto significa que, para los países pequeños, la cooperación regional en materia de ciencia, tecnología e innovación puede ser vital para garantizar el acceso a conocimientos estratégicos sobre nuevas tecnologías. También se pueden esgrimir argumentos similares relacionados con la escala en sectores como el equipamiento militar y la educación superior.

En el ámbito de la política fiscal, la cooperación regional está impulsada por una combinación de factores, como la búsqueda de economías de escala (por ejemplo, en el desarrollo de capacidades), la optimización de la eficacia y la eficiencia fiscales (por ejemplo, abordando la movilidad de los contribuyentes), la evitación de la competencia fiscal y la optimización de la influencia en las iniciativas multilaterales de política fiscal.

En el caso de la educación superior, basándose en De Wit (2002) y Knight (2015), se pueden identificar cinco conjuntos de factores que explican la cooperación regional entre los actores políticos e institucionales a diferentes niveles. Entre ellos se incluyen el desarrollo de los recursos humanos, el desarrollo político, el desarrollo sociocultural, el desarrollo académico y el comercio.

En términos constructivistas, cuando se trata de políticas culturales regionales, la cooperación cultural regional no se limita al intercambio de productos culturales, sino que se trata, más fundamentalmente, de crear un «régimen de diversidad» necesario para el proyecto regional.

En el caso de la salud, los modelos epidemiológicos pueden ayudar a explicar por qué se necesitan respuestas regionales cuando las enfermedades infecciosas cruzan las fronteras, mientras que los modelos microeconómicos pueden ayudar a explicar por qué puede tener sentido la compra conjunta de medicamentos costosos.

La existencia o, lo que es más importante, la ausencia de un régimen mundial en un ámbito político concreto se ha mencionado como un factor importante para explicar la necesidad de un régimen regional. El régimen regional puede entenderse como un sustituto de un régimen mundial ausente, un precursor de un régimen mundial, un complemento funcional de un régimen mundial o, incluso, un competidor de un régimen mundial (véanse, por ejemplo, los debates anteriores en Thakur y Van Langenhove, 2006, y Cooper et al., 2008).

A menudo se hace referencia a la complementariedad cuando se trata de regímenes comerciales, en los que el marco de la OMC se complementa con acuerdos comerciales regionales que impulsan la agenda política cuando las negociaciones multilaterales se estancan. También se sugiere la complementariedad en el contexto de la gobernanza digital, que hace hincapié en cómo la gobernanza regional podría proporcionar formas eficaces de participación de la sociedad civil. En lo que respecta a la gobernanza de la migración, se ha señalado la ausencia de un régimen mundial como una de las razones por las que se necesitan regímenes regionales de migración más

profundos. Asimismo, en el caso de la cooperación financiera regional, se han mencionado los fracasos o imperfecciones de las instituciones de Bretton Woods como factores que explican y justifican la creación de mecanismos regionales. Se ha observado, por ejemplo, que los préstamos del FMI han sido en ocasiones procíclicos en lugar de anticíclicos, y que la financiación para el desarrollo no siempre ha respondido a las demandas de las economías en desarrollo, sino más bien a los intereses de los países donantes. La insuficiencia de mecanismos mundiales como el mecanismo de solución de controversias de la OMC para resolver los conflictos entre la promoción de las actividades económicas, por un lado, y la protección de los derechos humanos y el medio ambiente, por otro, se ha invocado para explicar la aparición de instituciones regionales encargadas de resolver esos conflictos. Para un análisis del nexo entre lo mundial y lo regional en la gobernanza ambiental, véase, por ejemplo, Conca (2012).

En este marco, las iniciativas de cooperación e integración regional también pueden explicarse por la búsqueda de una mayor autonomía política, tanto a nivel regional como nacional, frente a los regímenes internacionales. Este argumento puede considerarse, por ejemplo, en un contexto poscolonial en África, donde varios líderes políticos históricos (Nkrumah, Nyerere y otros) consideraron explícitamente el regionalismo africano como una condición para la autonomía política en el continente en los primeros días tras la independencia, pero puede extenderse a contextos y horizontes temporales más amplios (Riggiozzi y Decián, 2018). Esto contrasta con las opiniones (políticas) de que los acuerdos regionales limitan la formulación de políticas nacionales. También se ha señalado la posibilidad de que el regionalismo comercial, al ejercer colectivamente la soberanía, pueda ser una respuesta adecuada al trilema político de Rodrik (Rodrik, 2007), que afirma la imposibilidad conjunta de la democracia, la soberanía nacional y la integración económica mundial.

En relación con el argumento de la autonomía política, existe la posibilidad de que la cooperación regional conduzca a un aumento del poder de negociación extraregional. Este es especialmente el caso de las agrupaciones de países pequeños o medianos. La cooperación regional tiene el potencial de reequilibrar las asimetrías de poder en las negociaciones interregionales, por ejemplo, en el caso de las negociaciones comerciales asimétricas (Bilal et al., 2011). También se ha sugerido en el contexto de las negociaciones entre la Unión Africana y la Unión Europea, con referencia específica al mecanismo de ajuste en frontera por emisiones de carbono.

Lo que muestran los capítulos del manual es que existen muy buenas razones para adoptar medidas de política pública regional en circunstancias específicas y con fines concretos. Sin embargo, esto no significa que exista necesariamente un consenso social sobre la orientación y la intensidad de estas medidas. Tampoco es así a nivel nacional. Se necesita un proceso político para cristalizar las propuestas en políticas concretas. En algunos casos, como la gobernanza de la migración, existen muchas opiniones divergentes sobre cuáles son las políticas «deseables» y, en este caso, los objetivos políticos son diferentes entre los distintos niveles: los niveles inferiores se inclinan más hacia la liberalización, mientras que los niveles superiores se inclinan menos. Por lo tanto, existe una tensión inherente entre las políticas nacionales, regionales y mundiales. Además, es probable que el éxito de la cooperación regional dependa de la medida en que los acuerdos tengan en cuenta los intereses de las comunidades locales e indígenas (implicadas).

Sin embargo, lo que se demuestra es que, para abordar determinados retos sociales con políticas (previstas) concretas, el nivel regional es a veces más adecuado y eficaz que el nacional.

Algunas consideraciones finales relacionadas con la evaluación de las propuestas de cooperación regional: En primer lugar, al evaluar las ventajas y los inconvenientes de la cooperación y la integración regionales, hay que tener en cuenta que los criterios pueden cumplirse *a posteriori* debido a su carácter endógeno. En segundo lugar, al evaluar los beneficios potenciales de la cooperación regional, no solo deben tenerse en cuenta los beneficios netos, sino también los costes potenciales de la no cooperación. La ausencia o la deficiencia de acuerdos regionales pueden dar lugar a conflictos y a costes adicionales. En tercer lugar, los costes y beneficios de la cooperación en un ámbito concreto no se limitan a ese ámbito, sino que pueden tener importantes efectos indirectos o multiplicadores en otros sectores. Un buen ejemplo de ello es la cooperación en materia de recursos hídricos transfronterizos, con consecuencias para el suministro de agua potable, la higiene (salud), la producción agrícola, la producción de energía, la gestión de inundaciones (catástrofes), la adaptación al cambio climático, etc.

¿Dónde? (Y ¿cómo?)

Lo que llama la atención es la gran variedad de modalidades de cooperación regional que existen en todo el mundo. Ésta no se produce necesariamente en el contexto de una organización regional o en términos de los recursos que se movilizan. E incluso si tiene lugar en el contexto de una organización regional, existen importantes variaciones en cuanto a su alcance y escala y, desde una perspectiva a más largo plazo, no se observa necesariamente una convergencia hacia un modelo institucional específico.

Independientemente de si la cooperación regional se lleva a cabo en el contexto de organizaciones regionales o no, se observa que abarca muchos ámbitos de política y, más concretamente, que su alcance se ha ampliado en los últimos 50 años (es decir, en la dirección de organizaciones de «objetivos generales», Schermers y Blokker, 2011). Ámbitos como la promoción de la democracia y las políticas medioambientales estaban prácticamente ausentes al inicio del periodo, mientras que hoy en día han adquirido bastante protagonismo. También han ganado importancia ámbitos de política más tradicionales, como el comercio, las infraestructuras, la seguridad y el bienestar social, especialmente gracias a las organizaciones regionales creadas a partir de 1995. El único ámbito de política que no ha ganado terreno en el periodo estudiado es la agricultura.

En el ámbito de la migración, la gobernanza regional varía desde una ausencia casi total (aunque exista cooperación regional en otros ámbitos) hasta casos en los que se garantizan a nivel regional la libre circulación y los derechos de los ciudadanos relacionados con ella. Las formas intermedias de gobernanza regional de la migración suelen limitar la libre circulación a los agentes económicos (trabajadores, proveedores de servicios, inversores), en combinación con algún tipo de integración económica regional. Además, el ámbito de la migración también pone de manifiesto la importancia de dinámicas de cooperación regional más informales, como los procesos consultivos regionales (PCR).

El comercio y la seguridad están asociados a las iniciativas de cooperación e integración regional más importantes de la era moderna (es decir, después de la Segunda Guerra Mundial) en todo el mundo. La cooperación en materia de comercio se refiere a la liberalización (es decir, la reducción o eliminación de las barreras comerciales), así como a la regulación. Cuando todos los miembros de un acuerdo regional son también miembros de la OMC, el acuerdo regional debe ajustarse a las normas de la OMC. Esto

implica que, a diferencia de otros ámbitos políticos, la cooperación en materia de comercio está regulada y sus modalidades están normalizadas en cierta medida. La OMC regula la creación de zonas de libre comercio y uniones aduaneras, así como el contenido de las denominadas disposiciones «OMC+» en los acuerdos comerciales de nueva generación (Horn et al., 2009). La OMC no regula una integración más profunda, a través de disposiciones «OMCx» o que incluso conduzca a la creación de un mercado común.

La densidad de la red mundial de acuerdos comerciales ha aumentado considerablemente. Esto último es aún más pronunciado a nivel intrarregional. Solo una minoría de los acuerdos comerciales se firman entre miembros de una organización regional clásica o forman parte de sus tratados constitutivos. La OMC contaba en julio de 2025 con 376 acuerdos comerciales regionales notificados en vigor, de los cuales 17 son uniones aduaneras, aunque es probable que esta cifra sea inferior a la real.

Los «mercados comunes» se caracterizan teóricamente por la combinación de la liberalización del comercio de bienes y servicios, la liberalización de la migración laboral y la liberalización de los movimientos de capital, junto con la convergencia normativa o el reconocimiento mutuo. Dado que los mercados comunes, como tales, no están regulados por la OMC y consisten necesariamente en un conjunto de medidas en diversos ámbitos, no siempre es fácil determinar qué acuerdos pueden considerarse mercados comunes y cuáles no. Los seis mercados comunes siguientes son casos relevantes, aunque su situación actual no coincide necesariamente con las definiciones académicas de mercado común: la UE, la Unión Económica Euroasiática (EAU), la Comunidad Económica de la ASEAN (AEC), la Comunidad del Caribe (Caricom), el Mercado Común Centroamericano (CACM) y la Comunidad del África Oriental (EAC).

La gobernanza digital regional es un ámbito emergente y dinámico, a veces relacionado con políticas más amplias de mercado común. Diversas organizaciones regionales han presentado agendas de política digital para coordinar y/o integrar nuevas políticas en el ámbito digital, que van desde la evaluación comparativa y la innovación hasta el desarrollo de capacidades y la regulación. Entre las organizaciones regionales que han mostrado iniciativa en este ámbito figuran la ASEAN, el Mercosur, la Alianza del Pacífico, la Comunidad Andina (CAN), la Unión Africana (UA), el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), la Liga Árabe y la UE. Esta última, impulsada por sus mandatos institucionales, ha sido muy activa en la promulgación de políticas reguladoras y el diseño de políticas industriales, con una ambición estratégica que va mucho más allá de sus fronteras.

En el ámbito monetario, las modalidades de integración monetaria van desde los mecanismos regionales de estabilización de los tipos de cambio hasta las uniones monetarias completas. A nivel mundial, existen pocos ejemplos de este último tipo, entre los que se incluyen la Unión Económica y Monetaria Europea, la Comunidad Económica y Monetaria de África Central, la Unión Económica y Monetaria de África Occidental (UEMOA) y la Unión Monetaria del Caribe Oriental. Además de estas formas de integración monetaria, existe también una variedad de otras formas de cooperación financiera regional que se refieren a la cooperación regional en cuestiones relacionadas con la cooperación macroeconómica, la gestión de crisis y la provisión de liquidez para la estabilidad financiera, así como la financiación del desarrollo a largo plazo. Los recursos de esta última forma pueden canalizarse a través de un banco regional de desarrollo, como el Banco Asiático de Desarrollo, el Banco Euroasiático de Desarrollo, el Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras, el Banco Africano de Desarrollo, el Banco Interamericano de Desarrollo o el Banco Islámico de Desarrollo.

Los acuerdos de financiación regional incluyen acuerdos como el Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE), el Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR), el Fondo Monetario Árabe y el Acuerdo de Swap de la SAARC.

La cooperación regional en materia de seguridad puede tener lugar (de manera formal o informal) a través de organizaciones creadas con un mandato explícito en materia de seguridad (es decir, organizaciones con tareas específicas), como es el caso de la OTAN, o a través de organizaciones polivalentes que incluyen la seguridad en su cartera. Ejemplos de estas últimas son la UA, la ASEAN y la UE. Se pueden considerar cinco funciones de cooperación regional en materia de seguridad: la promoción del diálogo regional sobre seguridad, el desarrollo de una agenda de seguridad humana, la consolidación de la democracia y los derechos humanos, el despliegue de operaciones de paz y la atención a una agenda militar de seguridad centrada en el Estado.

Tanto las políticas regionales de protección de la democracia como los sistemas regionales de derechos humanos están presentes principalmente en Europa, África y América. Entre las organizaciones regionales que cuentan con cláusulas y/o políticas de protección de la democracia figuran el Consejo de Europa (CoE), la Organización para la Seguridad y la Cooperación en Europa (OSCE), la UE, la Organización de los Estados Americanos (OEA), el MERCOSUR, la CAN, la UA y la CEDEAO. Se pueden distinguir dos tipos de tribunales regionales: los tribunales regionales de derechos humanos y los tribunales creados por agrupaciones de integración regional. La primera categoría incluye la Corte Interamericana de Derechos Humanos, el Tribunal Europeo de Derechos Humanos y la Corte Africana de Derechos Humanos y de los Pueblos. La segunda categoría incluye la Corte de Justicia de África Oriental, la Corte de Justicia de la CEDEAO, la Corte de Justicia del Caribe, el Tribunal Andino de Justicia, el Tribunal de Justicia de la UE y el Tribunal de la EAEU.

La gobernanza fiscal regional adopta diferentes formas y modalidades. Se pueden distinguir tres tipos básicos: El primer tipo son las organizaciones fiscales regionales especializadas, entre las que se incluyen, por ejemplo, el Foro Africano de Administración Tributaria (ATAF), el Foro de Administración Tributaria de África Occidental (WATAF), el Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT), la Organización de Administradores Tributarios del Caribe (COTA), la Asociación de Administradores Tributarios de las Islas del Pacífico (PITAA), el Grupo de Estudio sobre Administración Tributaria Asiática (SGATAR), y la Organización Intraeuropea de Administraciones Tributarias (IOTA). Algunas de ellas están vinculadas a una organización regional generalista. El segundo tipo son los bancos regionales de desarrollo, que prestan asistencia en materia fiscal a sus Estados miembros. El tercer tipo son las organizaciones regionales generalistas, así como algunas transregionales (como la OCDE), que también cooperan en el ámbito de la política fiscal. Aparte de la UE, otras organizaciones regionales que cooperan en materia fiscal son la UEMOA, la CAO, la SADC, la CAN y la CARICOM.

En el ámbito de las políticas sociales regionales, se han identificado varios casos que no solo ilustran los distintos grados de institucionalización, sino también las diferentes orientaciones políticas entre las regiones, incluida la UE, las organizaciones regionales de América Latina (incluido el MERCOSUR), las organizaciones regionales de África (incluida la UA) y la ASEAN. Se pueden encontrar ejemplos de cooperación regional en la educación superior en todos los continentes, que responden tanto a una lógica descendente como ascendente. Los ejemplos abarcan desde la garantía de la calidad, la movilidad y los créditos hasta el reconocimiento de títulos y los programas educativos regionales. La cooperación regional en este ámbito no se limita a las

iniciativas emprendidas en el ámbito de las organizaciones regionales, sino que también tiene lugar en regiones no institucionalizadas, así como en contextos transregionales. También existe un vínculo entre la cooperación regional en materia de educación superior y la cooperación regional en ciencia, tecnología e innovación (CTI). La cooperación en este ámbito en la UE refleja el desarrollo de su mercado común. Además, los recursos para la ciencia y la innovación se centralizan en cierta medida, lo que permite obtener economías de escala. Sin embargo, la integración regional plena es poco frecuente y se limita a Euratom y la ESA. También se han adoptado iniciativas para fomentar la movilidad intrarregional de los investigadores, la provisión de infraestructuras de investigación y la puesta en común de recursos en ámbitos específicos en África (UA, CEDEAO, CAO, SADC), Asia (ASEAN, SAARC) (Degelsegger-Márquez y Remøe, 2019), América Latina (Mercosur) y la Cooperación Económica del Mar Negro (BSEC), así como en la Liga de los Estados Árabes.

Los enfoques regionales de la salud se han extendido por todo el mundo. Esto se ha producido, en parte, gracias a la incorporación de un enfoque y unas modalidades regionales en el contexto multilateral de la Organización Mundial de la Salud (OMS), mediante un sistema de oficinas regionales. Curiosamente, la Organización Panamericana de la Salud desempeña una doble función como organización regional autónoma en este ámbito y como oficina regional de la OMS. Los enfoques regionales de la salud también se han manifestado a través de los mandatos y las operaciones de las organizaciones regionales. En este marco, se pueden distinguir tres modalidades de regionalismo en materia de salud. La primera es la promoción de políticas de salud a través de normas regionales de derechos humanos. El derecho a la salud se ha incluido como principio, por ejemplo, en la Carta Social Europea, el Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos en Materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales y la Carta Africana de Derechos Humanos y de los Pueblos. Una segunda modalidad es el diseño y la aplicación de políticas regionales de salud para la preparación y la respuesta ante pandemias. En este ámbito, cabe destacar la creación del Centro Europeo para la Prevención y el Control de las Enfermedades (ECDC) en el contexto de la UE, y del Centro Africano para el Control y la Prevención de Enfermedades (Africa CDC) en el contexto de la UA. La ASEAN también ha tomado iniciativas, en particular a través de su Red de Centros de Operaciones de Emergencia de la ASEAN para Emergencias de Salud Pública. Por último, una tercera modalidad es el diseño y la aplicación de políticas sanitarias regionales para las enfermedades no transmisibles. Entre ellas figuran las políticas de seguridad alimentaria y el control del tabaco. Entre los ejemplos de iniciativas en este ámbito figuran la UE y la CARICOM. La ASEAN también ha abordado los efectos de la contaminación atmosférica transfronteriza en la salud mediante declaraciones y planes de acción no vinculantes (Varkkey, 2016). La Agencia de Salud Pública del Caribe (CARPHA) también tiene un mandato en este ámbito.

Aunque la dimensión cultural del regionalismo (es decir, la pertenencia a una región definida culturalmente) se menciona a menudo en los textos constitucionales y los tratados regionales (De Lombaerde y Lizarazo, 2015), se puede demostrar que las políticas culturales regionales reales solo aparecen gradualmente en los procesos de integración regional, aunque también hay bastante variación de una organización regional a otra.

Los acuerdos transfronterizos de gobernanza del agua también varían mucho de una región a otra. Pueden adoptar la forma de organizaciones de cuencas fluviales o ser

formas más ligeras de cooperación bilateral o regional. Se estima que alrededor de la mitad de los ríos internacionales cuentan con un acuerdo legal.

Una última observación relacionada con la cartografía de la cooperación y la integración regionales es que, en muchos casos, participan de una u otra forma actores extrarregionales. A menudo, las iniciativas regionales se benefician de financiación extrarregional, procedente de terceros Estados, otras organizaciones regionales, bancos de desarrollo regionales o mundiales, etc. Si bien esto moviliza objetivamente recursos adicionales que benefician a regiones específicas en ámbitos de política concretos, también complica *de facto* la gobernanza regional y limita la autonomía de las políticas regionales. Este papel de los financiadores externos se observa en ámbitos como la creación de instituciones, el comercio, las infraestructuras o la gobernanza transfronteriza del agua.

¿Y para qué?

¿Permiten los datos empíricos disponibles extraer algunas conclusiones sobre la eficacia y el impacto de los acuerdos y las políticas regionales? En algunos casos, las variables intervenientes son cuantificables y los datos son bastante sólidos. En otros casos, ocurre lo contrario. El estudio de la eficacia de las políticas también se ve dificultado cuando los objetivos políticos son variables y cuando se plantea un «problema de atribución» al intersecarse las políticas regionales con las políticas nacionales y la evolución mundial.

Además, las evaluaciones de los acuerdos y organizaciones regionales suelen limitarse a evaluar los resultados y el impacto sin tener necesariamente en cuenta los insumos, es decir, los recursos que se movilizan con fines de cooperación regional (Engel y Mattheis, 2019). La eficacia de las políticas requiere examinar simultáneamente los insumos y los resultados. Por lo tanto, la variación en los niveles de recursos entre las regiones explica una parte importante de la variación que podemos observar en términos de resultados e impacto de las organizaciones regionales entre las regiones. Dicho esto, el impacto de la cooperación regional no siempre depende de una importante movilización de medios, especialmente si consiste en la elaboración de normas o la eliminación de barreras a los flujos intrarregionales (la denominada integración «negativa»).

Si bien las políticas migratorias regionales han contribuido de manera importante a la protección de los trabajadores fronterizos y los migrantes laborales, debido en gran parte al sesgo económico de muchas de esas políticas, aún hay margen para una mayor cooperación con respecto a otras categorías de migrantes. El caso de la migración permite también añadir algunos elementos críticos a la evaluación de la gobernanza regional. El argumento central del capítulo correspondiente es que «si bien las regiones pueden encarnar un nivel alternativo en el que se puede regular la movilidad de las personas, también reproducen algunas de las características —y a veces las deficiencias— de las políticas migratorias nacionales y mundiales. Por lo tanto, es difícil oponer los diferentes niveles basándose en supuestos normativos o funcionalistas, en términos de qué nivel «funcionaría mejor». Se argumenta que los regímenes regionales y mundiales no siempre son compatibles o, como mínimo, a veces entran en tensión. Se concluye que la gobernanza de la migración intrarregional (en el sentido de una liberalización de la movilidad de las personas) también puede dar lugar a fronteras extrarregionales más prominentes, lo que provoca más tensiones y nuevos retos.

La liberalización del comercio regional ha demostrado tener efectos positivos evidentes en el comercio intrarregional en todo el mundo. En un metaanálisis de 108 estudios que estimaban un modelo de gravedad estructural, Head y Mayer (2014) obtuvieron un efecto medio de un aumento de 43% del comercio. Sin embargo, los estudios individuales muestran una variación considerable en torno a esta media. Por su parte, Baier y Bergstrand (2007) han demostrado que el efecto comercial de los acuerdos comerciales tiende a aumentar con el tiempo. Cabe señalar que los efectos comerciales positivos de un acuerdo comercial van mucho más allá de las reducciones arancelarias. Ahora bien, si bien el efecto sobre el comercio es relativamente claro, el efecto sobre el crecimiento económico es mucho menos convincente. En términos generales, se puede afirmar que la liberalización del comercio regional *puede* conducir a una mayor senda de crecimiento económico, pero solo en determinadas circunstancias. Entre ellas figuran los socios comerciales implicados (lo que favorece los acuerdos Norte-Sur), la existencia de un contexto institucional adecuado y los patrones de especialización resultantes (que favorecen los sectores con potencial de crecimiento a largo plazo) (Schiff y Winters, 2003; Di Caprio et al., 2017; Melitz y Redding, 2021).

Las evaluaciones empíricas de los mercados comunes se han visto obstaculizadas, por un lado, por el escaso número de casos y, por otro, por el carácter multifacético, no estandarizado y complejo de los programas de mercado común. Sin embargo, las recientes evaluaciones *ex post* del mercado único europeo apuntan a considerables beneficios económicos derivados de la creación de un mercado común. In 't Veld (2019) sugiere un aumento medio a largo plazo del PIB del 8-9 % utilizando un modelo macroeconómico estructural. Este porcentaje es superior al previsto *ex ante* (4,25-6,5 % en Cecchini et al., 1988) y probablemente incluso se trate de una subestimación: el mercado único sigue profundizándose (transporte, otros servicios, digital) y no se tiene plenamente en cuenta el efecto de la movilidad del capital y la mano de obra. Además, utilizando una metodología diferente (basada en modelos de gravedad), Mayer, Vicard y Zignago (2018) y Felbermayr et al. (2018) encuentran efectos comerciales aún más fuertes. Estos resultados parecen sólidos, pero, en cualquier caso, deben interpretarse con cautela y no extrapolarse mecánicamente. Si bien en 't Veld (2019) se señala que cabe esperar efectos superiores a la media para las economías más pequeñas y abiertas dentro del mercado común, también hay que tener en cuenta que las ganancias potenciales de un mercado común dependen de su peso relativo en la economía mundial.

Existen datos empíricos que demuestran que el proceso de integración monetaria europea, además de los efectos de la creación del mercado común, ha dado lugar a un aumento de los niveles de comercio (+50 %) y de inversión (+30 %) en la zona del euro, con los consiguientes efectos positivos sobre la producción y el crecimiento. La adopción de una moneda única también ha contribuido de manera demostrable a una mayor sincronización de los ciclos económicos, ya que el euro se ha convertido en la segunda moneda de reserva más importante del mundo. Sin embargo, los desequilibrios macroeconómicos a nivel nacional persistieron y se convirtieron en un problema tras la crisis financiera mundial de 2008. En 2010, una crisis de deuda soberana afectó a los Estados miembros más débiles en términos de situación fiscal y sistema bancario. A falta de un gobierno económico central y de una capacidad fiscal central en la zona del euro, que sería la mejor opción, fue necesario adoptar medidas adicionales de estabilización de la política monetaria, entre ellas un marco de supervisión macroeconómica más estricto, la supervisión centralizada del sector bancario y un Mecanismo Europeo de Estabilidad.

En el caso de África y el Caribe, es difícil separar los efectos del tipo de cambio intrarregional (irrevocablemente) fijo de los efectos del tipo de cambio extrarregional vinculado. En los casos de la CEMAC y la UEMOA, se observa que los regímenes cambiarios han generado bajas tasas de inflación y estabilidad de precios. Sin embargo, no hay pruebas claras de que esto haya dado lugar a mayores tasas de crecimiento económico. Debido a la heterogeneidad de las economías participantes y a la evolución de sus relaciones económicas exteriores (con más interacciones con Asia), no hay consenso sobre si los actuales acuerdos monetarios con paridad fija al euro son óptimos para las regiones, al menos desde un punto de vista puramente económico. En el caso de la Unión Monetaria del Caribe Oriental (ECCU), el acuerdo también ha dado lugar a tasas de inflación bajas y estables. La vinculación al dólar estadounidense también ha contribuido a reforzar el clima empresarial en la región. Aunque los niveles de comercio intrarregional son bajos, las simetrías estructurales (internas y externas) de las economías insulares favorecen una unión monetaria. Una capacidad fiscal central podría ser un complemento adecuado al acuerdo actual.

El Mecanismo Europeo de Estabilidad (mencionado anteriormente) es un ejemplo de acuerdo financiero regional. Estos acuerdos han surgido, con variaciones, en prácticamente todas las regiones del mundo. Hay pruebas de que han sido canales de crédito eficaces en tiempos de crisis, complementarios a los programas de préstamos del FMI. Los bancos regionales de desarrollo han contribuido aún más a la creación de las condiciones y la confianza del mercado para desarrollar mercados de bonos en moneda local, especialmente en Asia, donde también se ha mejorado la capacidad de supervisión regional. Sin embargo, siguen existiendo retos estructurales y políticos para la cooperación financiera regional.

El panorama de los efectos de la cooperación regional en materia de seguridad no está muy claro. Es objetivamente muy difícil establecer relaciones causales entre los esfuerzos de cooperación y los resultados (por ejemplo, la paz, la estabilidad o la contención). No obstante, cabe destacar el papel de los factores institucionales y políticos en la eficacia de la cooperación regional en materia de seguridad. Del mismo modo, en el ámbito de la protección de la democracia, es difícil demostrar su eficacia, aunque se dispone de alguna evidencia «ligera» sobre los efectos de *lock-in* de esas políticas. Se pueden considerar cuatro categorías de factores que limitan la eficacia de las políticas regionales de protección de la democracia: «el carácter intergubernamental de la aplicación; las asimetrías de poder y las jerarquías informales que menoscaban la coherencia y la imparcialidad de la aplicación; el solapamiento institucional y la búsqueda del foro más favorable; y la autoridad limitada de las organizaciones regionales para abordar las causas de las crisis democráticas contemporáneas».

También se señala que la protección regional de los derechos humanos y la protección de la democracia suelen considerarse parte del mismo régimen, aunque existe una diferencia crucial entre ambos: la protección de los derechos humanos es competencia de tribunales o cortes (relativamente) autónomos, mientras que la protección de la democracia está dirigida por los propios Estados miembros. Esta distinción podría explicar la relativa eficacia de ambos conjuntos de políticas. Sin embargo, se observa, que, en algunos casos, los tribunales regionales reciben inicialmente un mandato formal, pero luego los Estados miembros no les permiten necesariamente ejercerlo de manera efectiva. Este es el caso, por ejemplo, del Tribunal de Justicia de la COMESA o del Tribunal de la SADC. En otros casos, sus mandatos son restringidos y no incluyen necesariamente de forma explícita la protección de los derechos humanos, aunque algunos tribunales (como el Tribunal de Justicia de la EAC

o el Tribunal Andino de Justicia) han ampliado de forma autónoma (es decir, a través de su propia jurisprudencia) su ámbito de competencia en materia de derechos humanos.

Entre los tribunales que han desempeñado un papel especialmente importante en la protección de los derechos humanos a través de sus sentencias, con repercusiones en los ordenamientos jurídicos nacionales, figuran la Corte Interamericana de Derechos Humanos, el Tribunal Europeo de Derechos Humanos, el Tribunal de Justicia de la UE y el Tribunal de Justicia de la CEDEAO. En el ámbito de la protección del medio ambiente, cabe mencionar las sentencias del Tribunal de Justicia de la UE, el Tribunal Europeo de Derechos Humanos, la Corte Interamericana de Derechos Humanos y el Tribunal de Justicia de la EAC.

En el ámbito de la cooperación fiscal, se ha demostrado que los organismos fiscales regionales especializados aportan un valor añadido a los distintos países y a sus administraciones tributarias, al contribuir al desarrollo de las capacidades y los conocimientos técnicos en materia de recaudación tributaria, lo que a su vez contribuye a reforzar la capacidad de recaudación de los gobiernos. Las organizaciones fiscales especializadas ofrecen oportunidades para el intercambio de conocimientos y el aprendizaje mutuo, y proporcionan un marco para la cooperación técnica en cuestiones fiscales transfronterizas. Sin embargo, se ha avanzado menos en lo que respecta a la coordinación de las políticas fiscales.

En el ámbito de la política social, los casos europeos y latinoamericanos muestran que el nivel regional promueve procesos de aprendizaje mutuo entre los Estados miembros y facilita las interacciones y el diálogo entre los niveles nacional y mundial en cuanto a las políticas necesarias y deseables. Esto último quedó particularmente bien ilustrado por el espacio creado por las organizaciones regionales y la OPS en el contexto de las políticas de salud en América Latina. También se demuestra allí que estas interacciones verticales funcionan en ambos sentidos. Además, en el caso de la UE, se ha llevado a cabo una importante labor normativa en los ámbitos de la igualdad de género, las políticas contra la discriminación, el derecho laboral y las normas de seguridad, y se han establecido mecanismos de redistribución.

Como se ha mencionado anteriormente, evaluar la eficacia de las políticas regionales de educación superior no es una tarea fácil. Existen varios estudios sobre el Proceso de Bolonia y el programa Erasmus+. En el primer caso, la aplicación de las políticas obtiene una buena puntuación, pero eso no se traduce necesariamente en la consecución de los objetivos. La movilidad de los estudiantes aumentó, pero los objetivos en materia de movilidad no se alcanzaron necesariamente. En cualquier caso, hay pruebas de que el sistema europeo de educación superior se ha vuelto más atractivo para los estudiantes. Se ha demostrado que el programa Erasmus+ está asociado a una puntuación más alta de los participantes (en comparación con los no participantes) en términos de competencias, conocimientos y actitudes. Sin embargo, es difícil establecer relaciones causales. Se han observado efectos positivos de los programas de movilidad en la movilidad de los estudiantes en Asia, pero la movilidad de los estudiantes es, obviamente, solo una variable política intermedia. En América Latina también hay algunos indicios de los efectos positivos de los programas de movilidad en la movilidad, pero los efectos son desiguales. En el Mercosur se han observado resultados positivos en lo que respecta a las redes de investigación transfronterizas. Los efectos de las iniciativas educativas regionales en África son aún menos claros, debido principalmente a deficiencias en la aplicación.

Conclusiones generales

De las evaluaciones empíricas también se pueden extraer algunas conclusiones generales: en primer lugar, el compromiso político desempeña un papel fundamental en la eficacia de las políticas y no se debe subestimar el carácter político de los proyectos regionalistas. En el caso de la integración monetaria, por ejemplo, se puede demostrar que las decisiones sobre la cooperación y la integración regionales deben basarse en un cálculo de costes y beneficios (en el sentido más amplio), pero que su éxito final dependerá de manera crucial del compromiso político de los Estados implicados y de sus actores. Por lo tanto, no es necesariamente cierto que los factores estructurales *ex ante* determinen la eficacia («éxito») de los proyectos y políticas regionales. Entre estos factores se encuentran, por ejemplo, los niveles de comercio intrarregional *ex ante* para la integración de los mercados o los criterios de las ZMO para la integración monetaria. No son irrelevantes, pero no deben considerarse condiciones suficientes. En la literatura sobre integración monetaria se ha sugerido la endogeneidad de estos criterios (Frankel y Rose, 1998). Las condiciones para una integración eficaz pueden cumplirse *a posteriori*. En otras palabras, el regionalismo como nuevo proyecto político y construcción social crea (o al menos *puede* crear) sus propias condiciones. Se observa un paralelismo interesante, aunque inesperado, en el ámbito de la cooperación cultural regional. No son tanto las características culturales *ex ante* (por ejemplo, la proximidad cultural o la homogeneidad cultural) las que importan para un proceso de integración regional, sino más bien la forma en que se establece un «régimen de diversidad» eficaz durante el proceso. El papel crucial del compromiso político y la confianza mutua también queda ilustrado por los casos de los mercados comunes y la gobernanza transfronteriza del agua.

En segundo lugar, y en relación con el punto anterior, no deben subestimarse las complejidades de la economía política. Estas pueden explicar la diferencia entre los casos exitosos y los fracasados de la cooperación regional. Aunque los acuerdos de gobernanza regional tienen efectivamente el potencial de resolver los problemas de acción colectiva (véase más arriba), no siempre es fácil aplicarlos. En este contexto, se puede identificar una «paradoja de la integración regional»: cuanto más importante es la disponibilidad de recursos públicos nacionales, mayor es la reticencia a poner en común los recursos nacionales. La existencia o no de un liderazgo regional entre los Estados miembros más grandes y la percepción del rendimiento de la inversión en cooperación regional serán, por lo tanto, variables cruciales para comprender la dinámica de la cooperación regional en determinadas zonas.

En tercer lugar, y en parte relacionado con el primer punto, se observa que la eficacia también depende del diseño de los tratados. El diseño de los tratados es, a su vez, el resultado del compromiso político, pero también de la capacidad técnica y de las opciones elegidas. Se ha observado un diseño deficiente, por ejemplo, en el ámbito de la gobernanza transfronteriza del agua.

En cuarto lugar, aunque el valor añadido de los niveles de gobernanza regional pueda demostrarse empíricamente, también es cierto que el sistema de gobernanza multinivel emergente y el sistema político *de facto* se vuelven más complejos, con el riesgo de que los ciudadanos se identifiquen menos con este último y no se sientan necesariamente representados. Se trata de un reto real que exige una nueva reflexión sobre la participación y la organización de la democracia en dichos sistemas.

En quinto lugar, a partir de estudios de casos africanos, y tal y como se refleja en la literatura sobre regionalismos latinoamericanos, se puede concluir que el

regionalismo tiene el potencial de conducir a una mayor autonomía política, incluida la autonomía política nacional. Al mismo tiempo, como ilustra el caso de la gobernanza digital, también existen tensiones reales entre «el interés regional» y los intereses y objetivos nacionales en términos de soberanía nacional. También hay casos de organizaciones regionales del Sur Global que dependen financieramente de países del Norte Global y/o de organizaciones regionales lideradas por el Norte. Esto limita su potencial para concebir políticas autónomas.

En sexto lugar, para evaluar mejor la eficacia de las políticas regionales, se necesitan mejores datos (sistemáticos) sobre los insumos de las organizaciones regionales (es decir, los recursos financieros y humanos que se movilizan a nivel regional).

Referencias bibliográficas

- ACHARYA, A. (2012). Comparative Regionalism: A Field Whose Time has Come? *The International Spectator*, 47(1), 3-15.
- ACHARYA, A. (2016). Regionalism beyond EU-centrism. En T. A. Börzel & T. Risse (Eds.), *Oxford Handbook of Comparative Regionalism* (pp. 109-132). Oxford: Oxford University Press.
- ACHARYA, A. & JOHNSTON, A. I. (2007). *Crafting Cooperation. Regional International Institutions in Comparative Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- AMAYA, A., BINAGWAHO, A. & DE LOMBAERDE, P. (2021). Regional Collective Action to Address COVID-19 and Prepare for Future Pandemics, *T20 Policy Brief*.
- AMAYA, A. & DE LOMBAERDE, P. (2021). Regional cooperation is essential to combatting health emergencies in the Global South, *Globalization and Health*, 17(9), 1-6.
- BAIER, S. L. & BERGSTRAND, J. H. (2007). Do free trade agreements actually increase members' international trade? *Journal of International Economics*, 71(1), 72-95.
- BALASSA, B. (1961). *The Theory of Economic Integration*. Homewood, Ill.: Richard Irwin.
- BHAGWATI, J. (1992). Regionalism versus multilateralism. *World Economy*, 15(5), 535-556.
- BILAL, S., DE LOMBAERDE, P. & TUSSIE, D. (2011). *Asymmetric Trade Negotiations*, London: Routledge.
- CECCHINI, P., CATINA, M., & JACQUEMIN, A. (1988). *The European Challenge 1992: The Benefits of a Single Market*. Aldershot: Wildwood House.
- CEPAL (1959). *El mercado común latinoamericano y el régimen de pagos multilaterales en el mercado común latinoamericano*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CONCA, K. (2012). The Rise of the Region in Global Environmental Politics. *Global Environmental Politics*, 12(3). 127-133.

COOPER, A.F., HUGHES, C.W. & DE LOMBAERDE, P. (Eds.) (2008). *Regionalisation and Global Governance: The Taming of Globalisation*. London: Routledge.

DEGELSEGGER-MÁRQUEZ, A. & REMØE, S. (2019). ASEAN's science, technology and innovation policy: tension and integration between intergovernmentalism and sub-regional cooperation. *Asia Pacific Business Review*, 25(5), 637-655.

DE LOMBAERDE, P. (2023). Regional Cooperation and Integration: Why? Where? and So What? *UNU-CRIS Working Paper*, (04).

DE LOMBAERDE, P. (Ed.) (2024). *Handbook of Regional Cooperation and Integration*, Edward Elgar Publishing.

https://www.e-elgar.com/shop/gbp/handbook-of-regional-cooperation-and-integration-9781800373730.html?srslid=AfmBOoqBOTRQO6ub_ccmeBc7BYdHNXeMn2D0uY1dm9wzBkqF5hbbhXS8

DE LOMBAERDE, P. & LIZARAZO RODRIGUEZ, L. (2015). International Regionalism and National Constitutions: A Jurimetric Assessment. *Journal of Transnational Law & Policy*, 24, 23-64.

DE LOMBAERDE, P., SÖDERBAUM, F., VAN LANGENHOVE, L. & BAERT, F. (2010). The Problem of Comparison in Comparative Regionalism. *Review of International Studies*, 36(3), 731-753.

DE WIT, H. (2002). *Internationalization of higher education in the United States of America and Europe: A historical, comparative, and conceptual analysis*. Westport, CT: Greenwood Press.

DEUTSCH, K. (1957). *Political Community and the North Atlantic Area*. Princeton: Princeton University Press.

DI CAPRIO, A., SANTOS-PAULINO, A. U. & SOKOLOVA M. V. (2017). Regional Trade Agreements, Integration and Development. *UNCTAD Research Paper*, (1).

ENGEL, U. & MATTHEIS, F. (Eds.) (2019). *The Finances of Regional Organisations in the Global South: Follow the Money*. Abingdon-New York: Routledge.

FELBERMAYR, G., GROSCHL, J. & HEILAND, I. (2018). Undoing Europe in a New Quantitative Trade Model. *IFO Working Papers*, 250.

FRANKEL, J. A. & ROSE, A. K. (1998). The endogeneity of the optimum currency area criteria. *Economic Journal*, 108(449), 1009-1025.

HAAS, E. B. (1970). The Study of Regional Integration: Reflections on the Joy and Anguish of Pretheorizing. *International Organization*, 24(4), 607-646.

HEAD, K. & MAYER, T. (2014). Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook, En G. Gopinath, E. Helpman & K. Rogoff (Eds.), *Handbook of international economics* (vol. 4, pp. 131-195). Elsevier.

HOOGHE, L. & MARKS, G. (2001). *Multi-Level Governance and European Integration*. Lanham: Rowman & Littlefield.

HORN, H., MAVROIDIS, P.C. & SAPIR, A. (2009). Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements. *Bruegel Blueprint*, (7).

IN 'T VELD, J. (2019). Quantifying the Economic Effects of the Single Market in a Structural Macromodel. *European Economy Discussion Papers*, (94).

JETSCHKE, A. et al. (2021). Patterns of (dis)similarity in the design of regional organisations: The regional organisations similarity index (ROSI). *International Studies Perspectives*, 22(2), 181–200.

KATZENSTEIN, P. J. (1996a). Regionalism in Comparative Perspective. *ARENA Working Papers*, (1).

KATZENSTEIN, P. J. (1996b). 'Regionalism in Comparative Perspective. *Cooperation and Conflict*, 31(2), 123-159.

KNIGHT, J. (2015). Meaning, rationales and tensions in the internationalisation of higher education. In S. McGrath & Q. Gu (Eds.), *Routledge Handbook of International Education and Development* (pp. 345-359). London: Routledge.

LAURSEN, F. (2010). *Comparative Regional Integration: Europe and Beyond*, Aldershot: Ashgate.

MARKS, G. (1993). Structural Policy and Multilevel Governance in the EC. En A. W. Cafruny & G. Rosenthal (Eds.), *The State of the European Community. The Maastricht Debates and Beyond* (pp. 387-410). Essex: Boulder.

MAYER, T., VICARD, V. & ZIGNAGO, S. (2018). The Cost of Non-Europe, Revisited. *CEPII Working Paper*, (06).

MELITZ, M. J. & REDDING, S. J. (2021). Trade and Innovation. *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, (28945).

MONCAYO, E., DE LOMBAERDE, P. & GUINEA IBÁÑEZ, O. (2012). Latin American Regionalism and the Role of UN-ECLAC, 1948-2010. En C. Auroi & A. Helg (Eds.), *Latin America 1810-2010. Dreams and Legacies* (pp. 359-386). London: Imperial College Press.

MUNDELL, R. A. (1961). A Theory of Optimum Currency Areas. *American Economic Review*, 51(4), 657-665.

PREBISCH, R. (1959). Commercial Policy in the Underdeveloped Countries. *American Economic Review*, 49(2), 251-273.

RIGGIROZZI, P. & DECIANCIO, M. (2018). Region Building, Autonomy and Regionalism in South America. In A. Paasi, J. Harisson & M. Jones (Eds.), *Handbook on the Geographies of Regions and Territories* (pp. 479-488). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

RODRIK, D. (2007). The inescapable trilemma of the world economy. *Dani Rodrik's weblog*. https://rodrik.typepad.com/dani_rodriks_weblog/2007/06/the-inescapable.html.

SADOFF, C.W. & Grey, D. (2002). Beyond the river: the benefits of cooperation on international river. *Water Policy*, 4(5), 389-403.

SCHERMERS, H.G. & BLOKKER, N. (2011). *International institutional law. Unity within diversity*. Leiden: Nijhoff Publishers.

SCHIFF, M. W. & WINTERS, L. A. (2003). *Regional Integration and Development*. Washington DC: World Bank.

SÖDERBAUM, F. (2003). Introduction. In F. Söderbaum & T. Shaw (Eds.), *Theories of New Regionalism: A Palgrave Reader* (pp. 1-21). Basingstoke-New York: Palgrave Macmillan.

THAKUR, R. & VAN LANGENHOVE, L. (2006). Enhancing Global Governance Through Regional Integration. *Global Governance*, 12(3), 233-240.

TINBERGEN, J. (1954). *International Economic Integration*. Amsterdam: Elsevier.

VAN DER VEN, C. & Signé, L. (2021). Greening the AfCFTA: It is not too late. *Africa Growth Initiative at Brookings – Policy Brief*, (Sep.).

VARKKEY, H. (2016). *The Haze Problem in Southeast Asia: Palm Oil and Patronage*. London & New York: Routledge.

WOLF, A., NATHARIUS, J., DANIELSON, J., WARD, B. & PENDER, J. (1999). International River Basins of the World. *International Journal of Water Resources Development*, 15(4), 387-427.

Cómo citar:

DE LOMBAERDE, P. (2026). Cooperación e integración regional: ¿por qué? ¿dónde? ¿y para qué? *Revista Integración y Cooperación Internacional*, 42, (Ene-Jun), pp.26-46



La estrategia energética de Argentina en el mundo multipolar: oportunidades y desafíos en la relación con los países del bloque BRICS

Gonzalo Fiore Viani *

Stella Juste **

Resumen

El presente artículo analiza la estrategia energética de Argentina en el contexto de un orden internacional multipolar, con foco en su relación con los países del bloque BRICS. El objetivo es examinar el rol de Argentina como proveedor de recursos energéticos estratégicos y como receptor de inversiones extranjeras directas por parte de China, Rusia, Brasil, India y Sudáfrica. La hipótesis central sostiene que esta inserción se desarrolla en un marco de interdependencia asimétrica estructural, en el que China lidera el control de la cadena del litio, Rusia posee un rol dominante en tecnología nuclear y Brasil ejerce influencia regional en hidrocarburos, lo que limita los márgenes de autonomía estratégica argentina. El abordaje teórico se apoya en aportes de la economía política internacional y conceptos como poder estructural, autonomía relativa y multipolaridad, para explicar cómo las dinámicas energéticas reflejan relaciones de poder desiguales. La metodología es cualitativa, con análisis de fuentes combinada con estudio de casos representativos de los vínculos bilaterales con China, Rusia y Brasil. El artículo busca contribuir al debate sobre el lugar de los poderes intermedios del Sur Global en la disputa por recursos y liderazgo en la transición energética.

Palabras clave: Argentina - BRICS - estrategia energética - Sur Global - asimetría estructural

Argentina's Energy Strategy in a Multipolar World: Opportunities and Challenges in Relations with BRICS Countries

Abstract

This article analyses Argentina's energy strategy in the context of a multipolar international order, focusing on its relationship with the BRICS countries. It examines Argentina's role as a supplier of strategic energy resources and as a recipient of foreign direct investment from China, Russia, Brazil, India and South Africa. The central hypothesis is that this insertion occurs within a framework of structural asymmetric interdependence. In this framework, China leads the control of the lithium chain, Russia plays a dominant role in nuclear technology, and Brazil exercises regional influence in hydrocarbons. This limits Argentina's margins of strategic autonomy. Drawing on contributions from international political economy, the theoretical approach uses concepts such as structural power, relative autonomy, and multipolarity to explain how energy dynamics reflect unequal power relations. The qualitative methodology

* Doctor en Relaciones Internacionales. CIECS CONICET. gonzalofioreviani@gmail.com. <https://orcid.org/0000-0002-0017-0435>

** Doctora en Relaciones Internacionales. UE CISOR CONICET - UNJu. sjuste@cisor.unju.edu.ar. <https://orcid.org/0000-0002-1475-6074>

combines source analysis with case studies representative of Argentina's bilateral relations with China, Russia and Brazil. This article contributes to the debate on the role of intermediate powers in the Global South in disputes over resources and leadership in the energy transition.

Key words: Argentina - BRICS - energy strategy - Global South - structural asymmetry

TRABAJO RECIBIDO: 12/08/2025 - TRABAJO ACEPTADO: 10/11/2025

1. Introducción

El sistema internacional se encuentra inmerso en un proceso de transición energética global, caracterizado por el desplazamiento progresivo de una matriz energética sustentada en hidrocarburos hacia una configuración predominada por fuentes renovables. En este contexto, adquieren una relevancia estratégica los denominados minerales críticos como el litio, el cobre y el cobalto, indispensables para el desarrollo de tecnologías energéticas sostenibles. Esta transformación implica una reconfiguración profunda y sin precedentes de los patrones de producción y consumo energético a nivel mundial. Como otras dinámicas de alcance global, este proceso incide directamente en la forma en que Argentina se inserta en el escenario internacional, incluyendo su participación en espacios regionales y plurilaterales, como el grupo de los BRICS.

En virtud de sus reservas naturales, Argentina cuenta con la segunda mayor reserva mundial de gas (EIA, 2023) y la cuarta más grande de litio (USGS, 2023). Además, posee reservas de cobre, cobalto y depósitos de tierras raras, todos estos considerados minerales críticos debido a su papel central en el desarrollo de tecnologías asociadas a la transición energética (Juste y Rubiolo, 2023). Sin embargo, Argentina enfrenta desafíos estructurales persistentes para transformar esta abundante dotación de recursos en una estrategia energética integral, sostenible y autónoma, capaz de articular capacidades productivas locales con objetivos de desarrollo de largo plazo.

En este contexto, la relación de Argentina con los países que conforman el bloque BRICS original (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) más los ampliados (Egipto, Etiopía, Indonesia, Irán, Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos) adquiere una relevancia particular, en un escenario global marcado por la competencia estratégica y los realineamientos geopolíticos. A partir del 2014, se produce un acercamiento argentino a los BRICS, el cuál debe entenderse a partir de tres factores estructurales. En primer lugar, la retirada del capital occidental luego del default soberano de 2014 y las negociaciones conflictivas con el Fondo Monetario Internacional (IMF Country Report, 2022) que obligaron a las autoridades nacionales a buscar nuevas fuentes de financiamiento. En segundo lugar, la reconfiguración de las cadenas de suministro energético a partir del conflicto estratégico entre China y Estados Unidos ha llevado a una reorientación global de inversiones, en la cual los países del BRICS han buscado posicionarse como actores centrales (Stuenkel, 2022). Por último, las tensiones internas del país entre la necesidad de atraer inversión extranjera y la aspiración a preservar márgenes de soberanía energética siguen condicionando su política exterior y su modelo de desarrollo (Miles, 2021). Más que un tercer factor explicativo del acercamiento argentino a los BRICS, esta dinámica puede entenderse como un corolario de las limitaciones estructurales del país en materia de financiamiento y autonomía estratégica.

En ese sentido, resulta relevante considerar que fue precisamente en 2014, durante la Cumbre de Fortaleza en Brasil, cuando los BRICS lanzaron su nueva arquitectura financiera alternativa con la creación del Nuevo Banco de Desarrollo y otros instrumentos asociados, ofreciendo a países como Argentina un horizonte de diversificación frente a la tradicional dependencia de los organismos multilaterales de crédito occidentales (Tokatlián et al., 2023).

Asimismo, el proceso de reestructuración de la deuda externa ha intensificado la presencia de BRICS como fuente alternativa de financiamiento, incluyendo el uso de swaps de divisas con China. Sin embargo, esta mayor presencia no ha garantizado una alineación estable o duradera debido tanto a la resistencia de sectores domésticos como

a las tensiones internas entre los propios países miembros de BRICS+ (Tokatlián et al., 2023; IMF, 2022–2024). En este sentido, la fallida incorporación de Argentina al bloque BRICS en 2023 no sólo frustró las expectativas de institucionalización de estos vínculos, sino que evidenció los límites de una estrategia de inserción internacional basada exclusivamente en la diversificación de alianzas Sur-Sur.

En este marco, el presente artículo se propone examinar el papel de Argentina como proveedor de recursos energéticos estratégicos en el sistema internacional, así como su condición de receptor de inversiones extranjeras directas provenientes de los países que integran el bloque BRICS. La indagación parte del supuesto de que la creciente inserción del país en las cadenas globales de suministro energético tiene lugar en un contexto de multipolaridad y reconfiguración del orden internacional, en el que los minerales críticos y los recursos energéticos adquieren un carácter central en las disputas por poder y posicionamiento estratégico (KPMG 2023). El vínculo de Argentina con el bloque BRICS se estructura en torno a relaciones energéticas marcadamente asimétricas, en las que China se posiciona como actor dominante en la transición energética global, Rusia como potencia nuclear y Brasil como proveedor regional de gas natural. Estas asimetrías imponen condicionamientos estructurales que tienden a restringir tanto los márgenes de maniobra diplomática como las capacidades de diseño e implementación de una estrategia de desarrollo soberano en un escenario internacional signado por una competencia creciente entre potencias establecidas y emergentes.

En función a lo anterior, las preguntas que emergen y guían este trabajo son: ¿cómo incide la inserción de Argentina como exportador de recursos energéticos estratégicos en su vínculo con los países del bloque BRICS+?, ¿de qué manera las relaciones energéticas asimétricas con China, Rusia, y Brasil, afectan las capacidades de autonomía estratégica y diplomacia energética de Argentina?

La hipótesis sostiene que la relación de Argentina con los países que integran el bloque BRICS configura una modalidad de interdependencia asimétrica de carácter estructural, aunque con matices significativos según el sector y el socio involucrado. En este entramado, las asimetrías no responden únicamente a desequilibrios materiales de poder, sino también a la ausencia de una estrategia nacional coherente de desarrollo energético y tecnológico que permita aprovechar los márgenes de maniobra que ofrecen las potencias emergentes.

Se focaliza el análisis en China, Rusia y Brasil, por ser los tres socios del bloque BRICS original con los que Argentina ha desarrollado vínculos energéticos, comerciales y tecnológicos de mayor densidad institucional y volumen económico. Sin embargo, se incorporan secciones específicas sobre India y Sudáfrica con el objetivo de mantener una visión integral, identificar posibles áreas de cooperación emergentes y comparar la naturaleza de los vínculos bilaterales en función de sus distintos grados de desarrollo y complementariedad estructural. De este modo, se busca mostrar que, si bien la relación con India y Sudáfrica es menos intensa en términos energéticos, ambos países ofrecen ejemplos relevantes de cooperación Sur-Sur, convergencia política en foros multilaterales y oportunidades de diversificación dentro del esquema multipolar.

La hipótesis de la subordinación estratégica argentina frente a estas potencias (re)emergentes se deriva de configuraciones concretas de poder y dependencia sectorial. En el caso del litio, China concentra las fases de industrialización y control tecnológico más rentables de la cadena global de valor, mientras que Argentina se mantiene como proveedor primario de materia extractiva, reproduciendo un patrón de especialización

periférica. En el ámbito nuclear, Rusia conserva una posición quasi monopólica en la provisión de tecnología pesada y financiamiento para el desarrollo de reactores, lo que condiciona la autonomía del país pese a su reconocida capacidad técnico-científica interna. En cuanto al gas natural, Brasil ejerce una influencia relevante a través del Mercosur y la infraestructura regional de interconexión energética, consolidando su rol como pivote sudamericano en materia de integración energética.

Sin embargo, estas relaciones no implican una dependencia homogénea ni unívoca. En algunos sectores, particularmente el nuclear, Argentina mantiene una capacidad de negociación mayor, sustentada en una masa crítica científico-tecnológica consolidada desde mediados del siglo XX. En cambio, en el sector del litio y los hidrocarburos, el país reproduce esquemas de extracción y exportación con bajo valor agregado, donde la participación de capitales extranjeros (chinos o de otros orígenes) sigue siendo determinante.

El estudio adopta un enfoque cualitativo, longitudinal y exploratorio, orientado a analizar la evolución de las relaciones energéticas entre Argentina y los tres principales miembros del bloque (Brasil, China y Rusia) durante el período 2014–2025. La elección del período responde a su densidad crítica: incluye el acercamiento a los BRICS tras el default de 2014 y la crisis con los acreedores internacionales; el intento de realineamiento con Occidente durante el gobierno de Mauricio Macri (2016–2019); y la posterior reconfiguración de alianzas estratégicas a partir de 2020, en un contexto de creciente multipolaridad y competencia geoeconómica.

El diseño no experimental adoptado se inspira en el enfoque propuesto por Hernández Samperi, Fernández y Baptista (2010), permitiendo observar el desarrollo natural de las relaciones multilaterales sin intervención del investigador. Se prioriza el análisis de fuentes primarias (acuerdos bilaterales, memorandos de entendimiento, discursos oficiales, documentos del NDB y organismos regionales) y secundarias (literatura académica y especializada).

El análisis se orienta a identificar la configuración estructural de la dependencia energética argentina, entendida como el conjunto de condicionamientos materiales, institucionales y tecnológicos que delimitan las posibilidades del país para ejercer control sobre su propia matriz energética y sobre la inserción internacional del sector. Esta configuración se expresa en las relaciones desiguales de poder que Argentina mantiene con sus socios estratégicos, ya sea por su rol como proveedor de materias primas, por la dependencia de financiamiento externo o por la asimetría tecnológica en sectores clave como el nuclear, el gasífero o el litífero.

En ese marco, los márgenes efectivos de autonomía refieren al grado de capacidad real del Estado para tomar decisiones soberanas en materia energética, aun dentro de una estructura global de interdependencia. No se trata de una autonomía absoluta, sino de una autonomía relacional: la posibilidad de negociar condiciones más favorables, diversificar socios, internalizar capacidades productivas o evitar la captura de rentas estratégicas por parte de actores externos.

Así, el estudio busca evaluar cómo varían estos márgenes de autonomía bajo distintos gobiernos, considerando que las estrategias de inserción internacional y los modelos de desarrollo adoptados influyen directamente sobre la estructura de dependencia. La combinación de estos factores (estructura material y decisiones políticas) permite comprender las oscilaciones de la política energética argentina en su relación con los países de BRICS y el modo en que se reconfiguran sus oportunidades y limitaciones dentro del orden multipolar contemporáneo.

Para alcanzar el objetivo propuesto, el trabajo se organiza en cuatro secciones. En la primera se detalla el marco teórico que explica los principales conceptos bajo los cuales se examinará el caso de estudio. La segunda sección analiza la diversificación estratégica y la dependencia estructural de la política energética de Argentina frente a los países miembros de BRICS+. Luego, la tercera sección aborda el vínculo bilateral de Argentina con cada uno de los países que componen el bloque, observando el desarrollo de iniciativas energéticas. Y, por último, se esbozan algunas reflexiones finales.

2. Marco Teórico

Desde una perspectiva teórica, este trabajo se fundamenta en el marco conceptual de la Interdependencia Compleja formulado por Keohane y Nye (1977). El mismo permite comprender el contexto contemporáneo de multipolaridad, revelando cómo la abundancia de recursos naturales no garantiza autonomía, sino que, en muchos casos, refuerza posiciones subordinadas dentro de las cadenas globales de valor energético. En ese contexto, se identifican tres asimetrías estructurales críticas que configuran la dinámica de lo que aquí se denomina "triple dependencia": 1) asimetría tecnológica, reflejada en la dependencia argentina del acceso a la tecnología y *know how*; 2) asimetría financiera, relacionada con la creciente utilización de mecanismos de financiamiento alternativos ofrecidos por los países de BRICS, como por ejemplo; y 3) asimetría en el acceso a mercados, es decir las desigualdades para acceder y competir en los mercados internacionales de bienes, servicios o tecnología.

Asimismo, la idea de interdependencia asimétrica propuesta por Keohane y Nye (1977) permite explorar las dinámicas de las relaciones Sur-Sur. Los autores explicaron que una situación de interdependencia asimétrica ocurre cuando dos o más actores se afectan de manera mutua, pero uno de ellos depende más del otro para alcanzar sus objetivos. En el caso argentino, la condición de subordinación es simultánea respecto de tres miembros del bloque BRICS en materia energética: China, en lo que respecta al procesamiento industrial del litio y el financiamiento de proyectos extractivos; Rusia, para la provisión de tecnología nuclear; y Brasil, en tanto actor dominante en el mercado regional de gas natural. Esta configuración permite problematizar los márgenes de autonomía de Argentina en un esquema de interdependencia energética que reproduce lógicas estructurales de asimetría, aún en el marco de vínculos entre economías en desarrollo.

De forma complementaria, la teoría de la dependencia y de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), por pensadores como Raúl Prebisch (1949), Cardoso y Faletto (1979), sostuvieron que el subdesarrollo de los países periféricos latinoamericanos no es una etapa previa al desarrollo, sino una consecuencia estructural de su inserción desigual en el sistema económico global, dominado por los países del centro con características industriales. Según la CEPAL, la dinámica de vinculación entre la periferia y el centro genera un intercambio desigual, en el que los términos de intercambio se deterioran para la periferia, profundizando la dependencia tecnológica, financiera y productiva, y obstaculizando el desarrollo autónomo.

Este enfoque permite comprender que el vínculo de Argentina con los países de los BRICS pone en evidencia que las inversiones provenientes del bloque pueden replicar las dinámicas centro-periferia dentro del nuevo orden multipolar. En este esquema, la autonomía argentina se ve limitada no por una sola potencia hegemónica, sino por la fragmentación del control externo entre actores emergentes con intereses diversos pero convergentes en su impacto estructural sobre la soberanía energética nacional.

En este escenario, los aportes de la diplomacia de los recursos (Sussex, 2012) permiten comprender que la política energética de un país no responde necesariamente a una planificación racional, coherente y sostenida en el tiempo, sino que surge de un conjunto de decisiones pragmáticas condicionadas por factores estructurales como la dependencia tecnológica, la restricción externa o las presiones geopolíticas. En otras palabras, más que una estrategia deliberada para maximizar la autonomía, la política energética tiende a ser un campo de negociación constante entre objetivos de desarrollo y limitaciones externas.

En este marco, resulta útil incorporar el concepto de *sovereignty hedging*, desarrollado por Goh (2005), que describe el conjunto de estrategias adoptadas por los Estados para preservar márgenes de soberanía en contextos de interdependencia asimétrica. A diferencia del alineamiento o del enfrentamiento directo con las potencias dominantes, el *hedging* implica una combinación flexible de cooperación limitada y diversificación controlada. Es decir, los Estados procuran mantener vínculos funcionales con los actores más poderosos, por ejemplo, mediante acuerdos de inversión o tecnología, mientras simultáneamente buscan ampliar opciones y reducir vulnerabilidades a través de alianzas alternativas, nuevos socios o políticas internas de contención.

Aplicado al caso argentino, este enfoque permite interpretar las oscilaciones de su política energética frente a los países de BRICS+ como una forma de *sovereignty hedging*: una estrategia ambivalente que busca beneficiarse de la cooperación con las potencias emergentes (acceso a financiamiento, tecnología o mercados) sin consolidar una dependencia irreversible ni renunciar a los márgenes de maniobra frente a Occidente. De este modo, la diplomacia energética argentina no se presenta como una política coherente y planificada, sino como un equilibrio inestable entre las oportunidades que ofrecen las potencias del Sur Global y las restricciones impuestas por la estructura internacional.

3. Diversificación estratégica y dependencia estructural en la política energética argentina frente a países de BRICS+

La relación de Argentina con los países del bloque BRICS, en términos energéticos, revelan un entramado de interacciones complejas marcadas por intereses divergentes, asimetrías estructurales y objetivos estratégicos que responden a la lógica de un orden internacional en transición.

En ese contexto, las agendas de sectores estratégicos como el litio, el gas y los hidrocarburos, y el desarrollo de energía nuclear deben ser comprendidas en el marco de la competencia geopolítica global que adquiere creciente densidad en el actual escenario multipolar (Rodil-Marzábal y Sánchez-Carreiras, 2024). Esto se debe a que la vinculación de Argentina con los países del bloque refleja tanto las oportunidades de desarrollo que surgen de la necesidad de infraestructura e inversión, como de las tensiones inherentes a la competencia entre Estados Unidos y China por la influencia en América del Sur (Midreau, 2025).

Esta posición ha despertado inquietudes en Washington, donde se percibe a la región como un espacio clave en la competencia por recursos estratégicos y alianzas. Desde la óptica estadounidense, la creciente presencia de los países miembros del BRICS+, en especial China y Rusia, en el territorio sudamericano alimenta una retórica intervencionista, traducida en una presión creciente para reforzar la presencia de

empresas norteamericanas en los sectores productivos claves (Xin, Vadell y Rubiolo, 2023; Wise, 2020). En 2023, las declaraciones de la jefa del Comando Sur de Estados Unidos, Laura Richardson, ante el Comité de Servicios Armados de la Cámara de Representantes, ilustraron con claridad la importancia estratégica que se asigna al “triángulo del litio”, así como la preocupación del alto mando político-militar estadounidense frente al avance de China y Rusia en América Latina (Committee of Armed Services, 2023). Este tipo de afirmaciones no sólo denotan el valor asignado a la región por los actores globales, sino que refuerzan la percepción de que el posicionamiento argentino en materia energética excede lo técnico para situarse en el centro de una disputa geopolítica estructural.

Para China, mantener el vínculo con Argentina y los países de la región resulta clave para el proceso de transición energética global que actualmente lidera. Esto es porque durante los últimos años, China ha tejido relaciones que le han permitido asegurar las cadenas de suministro de minerales críticos a través de inversiones y la presencia de empresas en distintos puntos de la región (Juste y Rubiolo, 2023). Esta presencia se ha combinado con diferentes iniciativas de inversión para el desarrollo de infraestructura de conectividad, proyectos de energías renovables, acuerdos de cooperación educativa y cultural, vínculos comerciales y cooperación financiera.

En este escenario, la relación de Argentina con los países del BRICS en materia energética no es homogénea. Por el contrario, revela una paradoja estructural: aunque cada miembro del bloque ofrece al país oportunidades de acceso a financiamiento, tecnología y mercados, la forma que adoptan dichas alianzas, condicionada por la estrategia internacional argentina, las restricciones internas de política energética y la posición asimétrica del país en la economía mundial, tiende a reproducir dependencias que limitan los márgenes efectivos de autonomía en el largo plazo. En este sentido, las asimetrías no son un resultado necesario de la cooperación Sur-Sur, sino de la configuración específica que esos vínculos adquieran dentro del patrón de desarrollo y de inserción internacional vigente.

La importancia de esta reorientación radica en el lugar central que Argentina ocupa en las cadenas de suministro de energía en transición. Con la cuarta mayor reserva mundial de gas de esquisto y una posición destacada entre los principales productores de litio (USGS, 2023), el país tiene el potencial de convertirse en un actor clave del mercado energético global. No obstante, sus persistentes crisis macroeconómicas, los altos déficits fiscales, la inflación crónica y las restricciones para acceder a los mercados internacionales de capital han limitado históricamente su capacidad para explotar estos recursos de manera soberana (Börzel et al., 2020). A ello se suma la fuerte presencia de capitales extranjeros y, en menor medida, de conglomerados locales, en la explotación de los principales yacimientos, cuyas estrategias empresariales suelen orientarse a la exportación o a la comercialización interna a precios internacionales, con escasa reinversión de excedentes en el territorio nacional.

Esta estructura de propiedad y apropiación de renta contribuye a debilitar los márgenes de autonomía energética y fiscal del Estado, condicionando la posibilidad de un uso soberano de los recursos naturales. Ante este escenario, los países de BRICS (especialmente China y Rusia) han logrado posicionarse como socios estratégicos a través de mecanismos alternativos de financiamiento, transferencias tecnológicas y promesas de demanda garantizada. Este reordenamiento refleja una transformación más amplia en la economía política global, en la que las potencias emergentes desafian la hegemonía occidental en la gobernanza energética (Goldthau & Sitter, 2018).

Para Argentina, el vínculo con los países del bloque BRICS en términos energéticos se ve incentivada por tres factores estructurales interconectados:

- La retirada del capital occidental tras el default soberano de 2014 y las negociaciones posteriores con el FMI redujeron drásticamente los flujos tradicionales de inversión (IMF Country Report, 2022).
- La reconfiguración geopolítica de las cadenas energéticas globales como consecuencia de la rivalidad entre Estados Unidos y China ha aumentado el valor estratégico de los recursos argentinos. La Iniciativa de la Franja y la Ruta (BRI, por sus siglas en inglés) facilitó el desembarco de inversiones chinas en el sector del litio como parte de un esfuerzo más amplio de Beijing por controlar la cadena global de producción de baterías (Ren et al., 2024).
- El marco regulatorio nacional también ha jugado un rol activo en esta reorientación. El Plan Energético 2030 establece como prioridad la atracción de inversión extranjera en hidrocarburos y energías renovables, aunque bajo supervisión estatal a través de YPF y la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA), en un intento por preservar márgenes de soberanía tecnológica (Miles, 2021).

Estas dinámicas revelan una dependencia fragmentada, en la que Argentina negocia con cada miembro de BRICS desde una posición distinta, intentando equilibrar necesidades financieras urgentes con los riesgos asociados a la cesión de control sobre sectores estratégicos. Mientras Brasil actúa como socio en la integración regional del gas y los biocombustibles, Rusia ofrece tecnología nuclear bajo esquemas de financiamiento que implican compromisos de largo plazo, y China concentra su poder en la cadena del litio, generando preocupaciones en torno a la especialización primaria y la transferencia tecnológica limitada.

En conjunto, estos vínculos no deben interpretarse como la causa directa de una nueva dependencia, sino como parte de un proceso más amplio de reconfiguración de la inserción internacional argentina, condicionado por factores estructurales internos y externos. Por un lado, la búsqueda de alternativas al financiamiento occidental impulsó la diversificación de alianzas, pero sin un marco nacional de planificación energética e industrial capaz de transformar esos vínculos en capacidades propias. Por otro, la ausencia de una estrategia sostenida de desarrollo y de inserción internacional coherente, sumada al “péndulo” entre orientaciones políticas antagónicas de los distintos gobiernos, limitó la continuidad de los proyectos y reforzó los patrones preexistentes de dependencia.

En este sentido, la profundización de las asimetrías no puede atribuirse exclusivamente a los socios de BRICS, sino también a la incapacidad del Estado argentino para articular una política de largo plazo que transforme la cooperación energética en un vector de desarrollo soberano. Así, la vinculación con las potencias emergentes se presenta como una oportunidad ambivalente: abre márgenes de maniobra frente a Occidente, pero al mismo tiempo reproduce los límites estructurales de un modelo dependiente sin proyecto estratégico propio.

4. Las características de la estrategia bilateral de Argentina en materia energética

En este escenario, cada vínculo bilateral que Argentina ha desarrollado con países de BRICS, presentan características particulares que evidencian esa contradicción que refleja la necesidad de la inversión para el desarrollo energético. A continuación, se analizará cada caso en particular.

a. Brasil: asimetrías y cooperación de la interdependencia sudamericana

La relación de Argentina con Brasil constituye uno de sus vínculos más relevantes por su cercanía geográfica, institucional y comercial, pero también uno de los más desiguales. En términos energéticos, en el vínculo con Brasil se destacan intereses comunes en el plano del gas, la energía nuclear y la minería.

Respecto del gas, pese a que el hallazgo de los yacimientos de Vaca Muerta posicionó a Argentina como un potencial actor energético regional, la dependencia estructural respecto del mercado brasileño limita significativamente su capacidad de acción autónoma. La finalización del Gasoducto Néstor Kirchner en 2023 permitió exportaciones de hasta 11 millones de m³ diarios a Brasil (IEA, 2023), aunque estas se realizan a un precio 30% inferior al valor del mercado doméstico brasileño, reflejando el poder monopsonista brasileño (Biteniece y Duda, 2024). Esta dependencia se agrava por el diseño del gasoducto Bolivia-Brasil (Red GasBol), inicialmente pensado para importar gas boliviano, pero que ahora se ha convertido en la única vía de exportación masiva para Argentina (Guerrero, 2021).

La relación entre Argentina y Brasil dentro de BRICS expresa una dinámica ambivalente de cooperación y competencia. Durante la Cumbre de Johannesburgo de 2023, el gobierno de Lula da Silva, en coordinación con China, impulsó la invitación formal a Argentina para incorporarse al bloque, evidenciando su interés en fortalecer la representación latinoamericana (Juste, 2024). Sin embargo, Brasil también procuró preservar su papel de principal interlocutor regional y único miembro con capacidad plena de decisión, manteniendo así un equilibrio entre la apertura inclusiva y la defensa de su liderazgo. A diferencia de su voto tácito a la incorporación de Venezuela, Brasil no se opuso al ingreso argentino, aunque continuó promoviendo una arquitectura regional donde su autonomía energética y peso institucional funcionaran como base de su proyección hegemónica (Rizwan & Shehryar, 2024).

b. Rusia: cooperación pausada por tensiones geopolíticas

La relación entre Argentina y Rusia en términos energéticos se configura como una apuesta de alineamiento estratégico más que como una cooperación estructuralmente equilibrada.

El caso más relevante es la cooperación para el reactor Atucha III en la provincia de Buenos Aires. En 2015, Argentina firmó un acuerdo con la corporación estatal rusa de energía atómica, Rosatom, que luego fue reactivado y renegociado en los siguientes años. A nivel internacional Rosatom es uno de los principales actores del mercado nuclear con presencia en países como China, India, Turquía, Hungría y Egipto.

La relación entre Argentina y Rusia en el ámbito nuclear se ha caracterizado por una cooperación técnica y estratégica que data de varias décadas, consolidando un vínculo clave para el desarrollo y mantenimiento de las centrales Atucha I y II. Rusia ha aportado no solo tecnología y equipamiento, sino también capacitación especializada

(Linares López, 2024). Esta cooperación refleja el interés ruso en mantener influencia en América Latina a través de la exportación de tecnología nuclear, alineándose con su política exterior de diversificación de alianzas y presencia global (Gao, 2023).

En 2022, durante la visita del presidente Fernández a Rusia, se firmó un acuerdo comercial entre la empresa estatal Nucleoeléctrica Argentina S.A. (NA-SA) y Rosatom por 8.300 millones de dólares para la construcción de la central nuclear con un reactor de tecnología rusa. El contrato implica un crédito ruso para financiar parte del proyecto y el suministro de combustible enriquecido por Rosatom por veinticinco años, estableciendo una dependencia tecnológica (Miles, 2021). Un punto positivo de la negociación fue la incorporación de una cláusula de empleo local del 85% y la supervisión de la Comisión Nacional de Energía Atómica de Argentina (CNEA). Sin embargo, luego de la invasión rusa a Ucrania en 2022, el proyecto entró en suspenso, y aunque el contrato sigue en vigencia, la construcción nunca se inició y entró en etapa de revisión. Con el inicio de la presidencia de Milei en 2023, se plantearon otras posibilidades de diseño para reactor con nuevos socios en sincronía con la afinidad política de la administración argentina con Estados Unidos (Juste, 2024).

En materia de hidrocarburos, el vínculo entre ambos países ha sido limitado, aunque han existido intentos de profundización, motivados por el interés de Rusia en Vaca Muerta. Durante el periodo analizado, los anuncios fueron de alto perfil, pero con escasos avances concretos y una fuerte influencia de factores geopolíticos como la invasión a Ucrania. En la década de 2010, las empresas rusas Gazprom y Zarubezhneft mostraron interés en Vaca Muerta. Gazprom firmó dos memorandos de entendimiento con YPF en 2015 para explorar oportunidades de producción de gas e inversiones conjuntas, pero no se presentaron proyectos concretos. La empresa Zarubezhneft, también mantuvo diálogo con el gobierno argentino pero sin propuestas concretas (Sabatella, Barrera & Serrani, 2020).

En cooperación minera, se han producido algunos acercamientos pero el vínculo ha sido eminentemente simbólico. Por ejemplo, en 2018 Argentina y Rusia firmaron Memorandos de Entendimiento que incluían el interés por minerales estratégicos como el litio (Kalantzakos, 2020). Durante 2021 y 2022, la empresa rusa Uranium One Group perteneciente a Rosatom, inició tratativas para la compra del 15% del proyecto de litio Tolillar Salar en la provincia de Salta, pero la compra se paralizó con la guerra de Ucrania (Bellato, 2022; Ren et al., 2024).

En conjunto, la relación entre ambos países combina diplomacia nuclear, financiamiento en rublos y neutralidad diplomática en conflictos globales como el de Ucrania. Aunque la eficiencia del vínculo ha estado paralizada por el mismo contexto geopolítico, sin profundidad en la concreción de las iniciativas propuestas en el plano discursivo.

c. India: una cooperación incipiente y potencial estratégico

La relación con India, por su parte, muestra un potencial latente no realizado. Ambos países comparten un interés significativo por la energía nuclear y han desarrollado capacidades nucleares propias fuera del régimen del Tratado de No Proliferación Nuclear (TNP) para el uso civil en relación a la generación eléctrica, aplicaciones médicas y la investigación científica. Esto ha permitido un diálogo sustentado en la cooperación científica-técnica y el diálogo político-tecnológico (Gonzalo, 2024). En esa línea en 2010, Argentina e India firmaron un Memorando de Entendimiento en Energía Nuclear para Usos Pacíficos. La cooperación se profundizó a

través de intercambios técnicos entre la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA), la empresa estatal argentina INVAP, el Bhabha Atomic Research Centre (BARC) y la Nuclear Power Corporation of India Ltd. (NPCIL). Estos intercambios no se sostuvieron en el tiempo por falta de financiamiento y por las restricciones derivadas de las sanciones estadounidenses a India (World Nuclear Association, 2023).

En el área de los hidrocarburos, la cooperación también es mínima pese a que India es el tercer mayor consumidor mundial de energía, con alta dependencia del petróleo y gas importado (Gonzalo, 2024). Empresas estatales indias como ONGC Videsh, la Oil India Limited (OIL) y la Indian Oil Corporation, han mostrado interés en Vaca Muerta. En 2011 y 2019, funcionarios de India mantuvieron reuniones con autoridades del gobierno argentino y de YPF para posibles asociaciones de exploración, pero sin resultados concretos. Esto se debe principalmente a los costos de entrada y el riesgo regulatorio en el sector energético argentina, la competencia de inversores ya consolidados en el país como China y Estados Unidos, que hacen que India opte por mirar a zonas de inversión más cercanas geográficamente (Giaccaglia y Dussort, 2023).

En relación al litio, no existen actividades de exploración de capitales indios en las provincias argentinas. Pero la Embajada de la India en Argentina ha estado muy presente en territorios como Jujuy, Salta y Catamarca promoviendo becas y proyectos de cooperación científica y técnica relacionados con la exploración geológica, tecnologías de extracción sustentable y desarrollo conjunto de baterías (Juste, 2024).

d. China: una agenda multidimensional y multinivel

La relación con China representa el vínculo más robusto, pero también el más desigual de Argentina con los países que componen el bloque BRICS. La estrategia de vinculación argentina en materia energética se inscribe en el marco más amplio de la Asociación Estratégica Integral firmada en 2014 y se ha profundizado en las áreas de las energías renovables, en la minería en el caso del litio, y en menor medida en el desarrollo de la energía nuclear (Dussort, 2022).

Las iniciativas de energía renovable han sido promovidas por el Programa RenovAr, una iniciativa del gobierno argentino lanzada en 2016 con el objetivo de impulsar el desarrollo de energías renovables en el país, aumentando su participación en la matriz energética (Juste, 2024). Del lado chino, estos proyectos incluyeron la cooperación en infraestructura, la presencia de firmas chinas, inversión extranjera directa (IED), y el diálogo permanente de China con los gobiernos provinciales argentinos. Así, por ejemplo, el parque solar Cauchari en la provincia de Jujuy se convirtió en uno de los parques fotovoltaicos más grandes de Latinoamérica, desarrollado con financiamiento del Eximbank de China y ejecutado por la empresa estatal china PowerChina junto con JEMSE (empresa provincial jujeña) (Myers, 2020; Juste, 2024). Con menos éxitos, las represas Cóndor Cliff y La Barrancosa en la provincia de Santa Cruz, aunque técnicamente no son energías renovables no convencionales, forman parte del mix energético sostenible. Son financiadas por bancos chinos y construidas por consorcios con participación de Gezhouba Group, una empresa estatal china. Pero en ambos la transferencia de conocimiento es escasa, y el modelo de colaboración refuerza una dependencia del capital, la ingeniería y la tecnología chinas (Li & Steenhagen, 2024).

De forma paralela a las energías renovables, también el litio fue ganando terreno en el vínculo bilateral, traccionado por la competencia geoestratégica entre China y Estados Unidos por el suministro de minerales críticos para la transición energética. En

la última década, China se ha convertido en el principal origen de las inversiones en proyectos de litio en Argentina (Juste y Rubiolo, 2023). Las empresas chinas como Ganfeng Lithium, Tibet Summit Resources, Zijin Mining y Tsingshan Holding Group tienen participación activa en proyectos ubicados en Jujuy, Salta y Catamarca, las tres provincias que conforman el núcleo argentino del "Triángulo del Litio" (Busilli, Aguirre y Fuma, 2024). Las inversiones chinas en el sector del litio argentino se concentran principalmente en la producción de carbonato de litio, etapa de menor complejidad tecnológica dentro de la cadena de valor, y suelen estar vinculadas a esquemas de financiamiento otorgados por bancos estatales chinos como el *China Development Bank* o el *Exim Bank of China*. Esta combinación de inversión productiva y financiamiento soberano refuerza el componente geopolítico del vínculo, en tanto se articula con la estrategia global de China de asegurar el acceso a minerales críticos para su transición energética y su liderazgo en la industria de baterías.

A la vez, el modelo predominante reproduce formas de dependencia estructural: las empresas chinas participan como capitales mayoritarios o controlantes en proyectos de extracción y refinamiento primario (por ejemplo, *Ganfeng Lithium* en el proyecto Cauchari-Olaroz y *Tibet Summit Resources* en el Salar de Diablillos), mientras la transferencia tecnológica y el desarrollo local de etapas de valor agregado (como la producción de celdas y baterías) siguen siendo limitados. El financiamiento chino, si bien permite sostener la inversión en contextos de restricción externa, condiciona la orientación del desarrollo hacia la exportación de *commodities*, antes que hacia la industrialización nacional del litio.

En este sentido, la articulación entre inversión y crédito no sólo persigue una lógica comercial, sino también una estrategia geoeconómica de inserción china en el triángulo del litio (Argentina, Bolivia y Chile), lo que ubica a la Argentina en una posición de socio proveedor dentro de una interdependencia asimétrica: dependiente en capital y tecnología, pero relevante en recursos naturales.

e. Sudáfrica: una cooperación simbólica

La relación energética entre Argentina y Sudáfrica es limitada en términos materiales, pero posee un valor simbólico significativo como expresión de solidaridad entre ambos países. Desde 2010, la empresa estatal argentina INVAP y la Corporación de Energía Nuclear de Sudáfrica (NECSA) colaboran en el desarrollo de reactores modulares de lecho de esferas (Rosatom, 2022), aunque el proyecto continúa en fase experimental. Existe también potencial para comercio bilateral de uranio, especialmente entre las reservas argentinas y la central nuclear de Koeberg, pero este vínculo permanece marginal (World Nuclear Association, 2023), limitado por la distancia geográfica y prioridades regionales divergentes.

En el vínculo bilateral existen tres factores estructurales que restringen una cooperación más profunda: la distancia geográfica y la falta de conectividad logística; la divergencia de agendas regionales ya que Sudáfrica prioriza la integración africana, mientras que Argentina se enfoca en Mercosur; y el bajo peso específico de ambos países dentro de las decisiones estratégicas energéticas de BRICS, donde dominan China, Rusia y Brasil. Por tanto, la relación energética entre Argentina y Sudáfrica sigue siendo más simbólica que sustantiva por el momento.

5. Reflexiones finales

La estrategia energética de Argentina en el marco del mundo multipolar se caracteriza por una búsqueda de diversificación de alianzas, el financiamiento alternativo y mayor presencia en las cadenas globales de suministro energético. En este contexto, la relación con los países del bloque BRICS ha adquirido una relevancia creciente, configurando un entramado de interacciones marcadas por oportunidades estratégicas, pero también por profundas asimetrías estructurales. A lo largo del artículo se ha mostrado que la inserción energética de Argentina en el entramado de BRICS responde a lógicas de interdependencia asimétrica, pero con grados y manifestaciones diferenciadas según el socio y el sector analizado. No se trata, por tanto, de un patrón uniforme de subordinación, sino de vínculos heterogéneos donde coexisten oportunidades de cooperación, avances parciales en materia de autonomía y persistencias estructurales de dependencia.

Las agendas bilaterales con China, Rusia y Brasil, aunque distintas en su forma y profundidad, comparten una característica común: consolidan formas de interdependencia asimétrica que condicionan la autonomía estratégica argentina. En el caso de China, su rol dominante en la cadena de valor del litio y su capacidad financiera han reforzado un modelo extractivo con bajo valor agregado local y escasa transferencia tecnológica. Un ejemplo paradigmático de estrategia de *sovereignty hedging* puede observarse en la decisión de Argentina de avanzar en acuerdos con Rusia para la incorporación de tecnología nuclear en el proyecto Atucha III sin abandonar el desarrollo de capacidades nacionales mediante instituciones como INVAP. Esta configuración refleja una forma de dependencia gestionada, orientada a preservar un umbral mínimo de autonomía tecnológica en sectores estratégicos. No obstante, los márgenes de maniobra efectiva resultan acotados por las asimetrías estructurales, tal como se evidencia en el sector del litio.

La relación con Brasil, por su parte, presenta una paradoja estructural. Si bien se trata de un socio regional con historia de cooperación, la asimetría infraestructural en el comercio de gas natural y la competencia por el liderazgo regional refuerzan una lógica de dependencia económica y política. Las exportaciones de gas a precios preferenciales y la falta de capacidad autónoma de transporte o licuefacción para diversificar mercados revelan una vulnerabilidad persistente. En consecuencia, se confirma la hipótesis de partida que señala que la inserción de Argentina en las cadenas globales de suministro energético, en el marco de sus vínculos con los países de BRICS, configura una modalidad de interdependencia asimétrica de carácter estructural.

El caso argentino refleja tensiones más amplias que enfrentan los poderes intermedios del Sur Global en su intento por consolidar márgenes de autonomía relativa en un orden internacional en transición. En este escenario, la multipolaridad no ha significado una redistribución equilibrada del poder, sino más bien una reconfiguración de las formas de dependencia, ahora articuladas a través de nuevos centros de poder como China o Rusia. Estas dinámicas reafirman que la soberanía energética no se define solo por la posesión de recursos naturales, sino por la capacidad de intervenir estratégicamente en todas las fases de la cadena de valor, algo que Argentina aún no ha logrado consolidar.

En definitiva, si bien la relación con los BRICS ofrece oportunidades de financiamiento, acceso a tecnología y proyección internacional, también implica riesgos de consolidar un nuevo mapa de subordinación energética. El desafío radica en construir una estrategia energética que, sin renunciar a la cooperación internacional, priorice el

desarrollo de capacidades nacionales, el valor agregado local y la sostenibilidad ambiental.

Referencias bibliográficas

- BELLATO, R. (4 de abril de 2022). Una empresa estatal rusa no puede desembarcar en un proyecto de litio en la Argentina por la guerra en Ucrania. *Econojournal*, <https://econojournal.com.ar/2022/04/una-empresa-estatal-rusa-no-puede-desembarcar-en-un-proyecto-de-litio-en-la-argentina-por-la-guerra-en-ucrania/#:~:text=pol%C3%ADtica%20de%20diversificaci%C3%B3n..,El%20acuerdo,reserva%20mundial%20de%20este%20mineral>
- BITENIECE, B., & DUDA, D. (2024). PRC-Brazil collaboration in renewable wind energy: a case study of interdependencies through the lens of liberal interdependence theory. *Janus.net*, 15, 222-247.
- BÖRZEL, T. A., & RISSE, T. (2020). Emerging Economies—But Regional Powers? The BRICS and Regionalism. In Soo Yeon Kim (eds) *The political economy of the BRICS countries, Volume 2: BRICS and the Global Economy* (115-138).
- BUSILLI, V. S., AGUIRRE, F. L., & DE LOS MILAGROS FUMA, M. (2024). Ampliación de los BRICS: Transición Energética y Diplomacia Económica de China| BRICS enlargement: energy transition and Chinese economic diplomacy. *Mural Internacional*, 15, e83315-e83315.
- CARDOSO, F. H., & FALETTI, E. (1979). *Dependency and development in Latin America*. University of California Press.
- COMMITTEE ON ARMED SERVICES. (2023, March 8). *Prepared statement by the Honorable Laura J. Richardson, Commander, United States Southern Command*. House of Representatives. <https://armedservices.house.gov/sites/republicans.armedservices.house.gov/files/03.08.23%20Richardson%20Statement.pdf>
- DUSSORT, M. N. (2022). Los BRIC (S) y la energía—Parte I. *Soplan nuevos vientos*, 88.
- EIA. (2023). *Technically recoverable shale gas and shale oil resources: Argentina*. U.S. Energy Information Administration. <https://www.eia.gov/international/analysis/country/ARG>
- GAO, G. (2023). Cooperación estratégica en materia de energía nuclear entre China y Argentina en el contexto de la Iniciativa de la Franja y la Ruta: situación actual, desafíos y perspectivas. *Documentos de Trabajo (IELAT, Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos)*, (165), 1-72
- GIACCAGLIA, C., & DUSSORT, M. N. (2023). La política exterior argentina hacia India. Una alternativa asiática ineludible. *Política exterior argentina*, 158.
- GOH, E. (2005). *Great powers and Southeast Asian regional security strategies: Omnipresence, balancing and hierarchical order*. Singapore: Institute of Defence and Strategic Studies (IDSS), Nanyang Technological University.
- GOLDTHAU, A., & SITTER, N. (2018). Conceptualizing the energy nexus of global public policy and international political economy. In A. Goldthau, M. Keating, and C. Kuzemko (eds)

HANDBOOK OF THE INTERNATIONAL POLITICAL ECONOMY OF ENERGY AND NATURAL RESOURCES (pp. 23-32). Edward Elgar Publishing.

GONZALO, M. (2024). India from Latin America: Peripherisation, Statebuilding, and Demand-Led Growth. Routledge, Taylor & Francis Group, 268 p.

GUERRERO, A. (2021). Geopolitics of Global Energy Transformation and Territorial Dynamics of Energy Transition in South America. *Ambiente & Sociedad*, 24,

HERNÁNDEZ SAMPIERI, R., FERNÁNDEZ, C. Y BAPTISTA, P. (2010). *Metodología de la investigación* (V Ed.). México, DF, México: McGraw-Hill Interamericana Editores.

IEA. (2023). *Latin America energy outlook*. International Energy Agency. <https://www.iea.org/reports/latin-america-energy-outlook-2023>

IMF. (2022). *Argentina: 2022 Article IV consultation*. International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2022/03/25/Argentina-Staff-Report-for-2022-Article-IV-Consultation-and-request-for-an-Extended-515742>

IMF. (2023). *Argentina: Debt and currency swap analysis*. International Monetary Fund. <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/CR/2023/English/1ARGEA2023002.ashx>

JUSTE, S. (2024). La estrategia multinivel de China y las agendas paradiplomáticas en Argentina en torno a la transición energética (2014-2023). *CONfines*, (38), 43-64.

JUSTE, S. Y RUBIOLO, F. (2023). Litio y desarrollo en Argentina: los desafíos del sistema de gobernanza multinivel y el vínculo con China. *Si Somos Americanos*, 23.

KALANTZAKOS, S. (2020). The race for critical minerals in an era of geopolitical realignments. *The International Spectator*, 55(3), 1-16.

KEOHANE, R. O., & NYE, J. S. (1977). *Power and interdependence: World politics in transition*. Little, Brown.

KPMG INTERNATIONAL (2023). *Resourcing the energy transition: Making the world go round*, Working Paper. May, <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2023/06/energy-transition-report.pdf>

LI, X., & STEENHAGEN, P. (2024). Missed Opportunity: Argentina not joining BRICS is likely to prove a costly mistake. *China Daily*, 13. https://vbn.aau.dk/files/645130628/20240130_013_CNDY_GSECT_GLB-BRO_COM_013_C.pdf

LINARES LÓPEZ, L. B. (2024-08-31) La importancia geopolítica del empleo de la Energía Nuclear en Argentina en el lustro 2019-2023. Universidad Católica de Salta. Facultad de Ciencias Jurídicas. http://bibliotecas.ucasal.edu.ar/opac_css/index.php?lvl=cmspage&pageid=24&id_notice=76732

MINDREAU, M. (2025). The relaunching of industrial policy in Brazil: What have rare earths got to do with it? *The Extractive Industries and Society*, 24,

MILES, R. (2021). Russia in Latin America. In G. L. Gardini (ed) *External Powers in Latin America* (59-74). Routledge.

MYERS, M. (2020). *Going Local: An Assessment of China's Administrative-Level Activity in Latin America and the Caribbean*. Research Publications. 35, https://digitalcommons.fiu.edu/jgi_research/35

PREBISCH, R. (1949). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

REN, H., MU, D., WANG, C., YUE, X., LI, Z., DU, J., & LIM, M. K. (2024). Vulnerability to geopolitical disruptions of the global electric vehicle lithium-ion battery supply chain network. *Computers & Industrial Engineering*, 188, 109919.

RIZWAN, M., & SHEHRYAR, R. (2024). Brazil's Foreign Policy in the Emerging Multipolar World: Data-Driven Strategic Positioning within BRICS and Beyond. (2024). *The Asian Bulletin of Big Data Management*, 4(3), 192-203.

RODIL-MARZÁBAL, O. & SÁNCHEZ-CARREIRAS, M. (2024). "China and its dual insertion model in Latin America in the context of international fragmentation of production", *Perfiles latinoamericanos*, 30 (60), 1-30.

ROSATOM. (2022). *Annual report on international nuclear cooperation*. State Atomic Energy Corporation. <https://www.iaea.org/sites/default/files/gc/gc67-2.pdf>

SUSSEX, M. (2012). Strategy, Security and Russian Resource Diplomacy. In M. R. Freire and R. Kanet (eds) *Russia and its Near Neighbours*. Palgrave Macmillan, London.

TOKATLIAN, J. G., FORTIN, C., HEINE, J., & OMINAMI, C. (2023). The State of US-Latin American Relations: The Case for a Diplomacy of Equidistance. *Latin American Foreign Policies in the New World Order. The Active Non-Alignment Option*, 33-47.

USGS. (2023). *Mineral commodity summaries*. U.S. Geological Survey. <https://pubs.usgs.gov/publication/mcs2023>

VERA, N., LÓPEZ, M. P., & ACOSTA, C. (2025). La competencia global por los Reactores Modulares Pequeños y los desafíos para la tecnodiplomacia argentina. *CUPEA Cuadernos de Política Exterior Argentina*, (141).

WISE, C. (2020). *Dragonomics: How Latin America is Maximizing (or Missing Out) on China's International Development Strategy*, 1st ed., 319. New Haven, CT: Yale University Press.

WORLD NUCLEAR ASSOCIATION. (2023). *Nuclear power in Argentina*. <https://world-nuclear.org/our-association/publications/world-nuclear-performance-report/argentina-world-nuclear-performance-report-2023>

XING, L., VADELL, J., RUBIOLO, F. (2023). Soft Power with Chinese Characteristics: Pandemic Diplomacy in Latin America and the Caribbean. *Latin American Perspectives* 50(4): 193–209.

Cómo citar:

FOIRE VIANI, G. & JUSTE, S. (2026). La estrategia energética de Argentina en el mundo multipolar: oportunidades y desafíos en la relación con los países del bloque BRICS. *Revista Integración y Cooperación Internacional*, 42, (Ene-Jun), pp.47-63



Financiamiento de la transición energética en América Latina y el Caribe (2013 -2022): ¿renunciamiento fósil o endeudamiento verde?

Xavier Alfredo Cobeña Andrade*

Resumen

El presente artículo analiza la estructura, distribución y tendencias del financiamiento energético en América Latina y el Caribe entre 2013 y 2022. A partir de la base de datos de *energyfinance.org* y de una docena de entrevistas semiestructuradas con especialistas en el ámbito energético, se examinan los montos destinados a proyectos de energía fósil y energía limpia – entendida como aquella con baja o nulas emisiones de carbono- analizando los principales mecanismos financieros utilizados. Los resultados sugieren que, pese al crecimiento reciente de la inversión en energía limpia, persisten dinámicas que mantienen un peso significativo del financiamiento orientado a combustibles fósiles, reflejando las tensiones propias de la transición energética en la región. Asimismo, se identifica un proceso creciente de financiarización del desarrollo energético, con implicaciones relevantes para la sostenibilidad económica y ambiental. En este contexto, el artículo plantea que, aunque la transición energética regional muestra avances graduales, su evolución sigue siendo volátil y enfrenta el desafío de replantear las fuentes y condiciones del financiamiento para consolidar un cambio estructural hacia modelos bajos en carbono.

Palabras clave: Transición energética; financiamiento climático; energía limpia.

Financing the energy transition in Latin America and the Caribbean (2013-2022): Fossil fuel renunciation or green debt?

Abstract

This article analyzes the structure, distribution, and trends of energy financing in Latin America and the Caribbean between 2013 and 2022. Based on the *energyfinance.org* database and a dozen semi-structured interviews with energy specialists, the amounts allocated to fossil fuel and clean energy projects—understood as those with low or zero carbon emissions—are examined, analyzing the main financial mechanisms used. The results suggest that, despite the recent growth in clean energy investment, dynamics persist that maintain a significant weight of financing oriented towards fossil fuels, reflecting the tensions inherent to the energy transition in the region. Likewise, a growing process of financialization of energy development is identified, with relevant implications for economic and environmental sustainability. In this context, the article posits that, although the regional energy transition shows gradual progress, its evolution remains volatile and faces the challenge of rethinking the sources and conditions of financing to consolidate a structural shift towards low-carbon models.

Key words: Energy transition; climate finance; clean energy.

TRABAJO RECIBIDO: 12/10/2025 - TRABAJO ACEPTADO: 03/12/2025

* Ingeniero en Empresas, Máster en Planificación Territorial y Gestión Ambiental y candidato a Doctor en Estudios Internacionales (FLACSO Ecuador) .Correo electrónico: xcobenafl@flacso.edu.ec
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2558-5397>

Introducción

Tras el entusiasmo internacional suscitado por la firma del Acuerdo de París en 2015, pronto se hizo evidente la aparición de tensiones y dilemas estructurales en torno al cumplimiento de sus principales compromisos, especialmente de cara a la transición energética en los países en desarrollo. La transición energética, necesaria para frenar el cambio climático, implica una transformación estructural para sustituir los sistemas basados en energía fósil, como el petróleo y el gas, por tecnologías de energía limpia¹ que generan bajas o nulas emisiones; un proceso que a menudo involucra proyectos de energía mixta donde se combinan ambas fuentes o se desarrolla infraestructura transversal para gestionar el cambio hacia la descarbonización. Los proyectos de infraestructura categorizados como “mixtos” pueden incluir líneas de transmisión o de distribución (“T&D”) ya que transportan electricidad generada tanto por fuentes limpias como fósiles, lo que implica que su rol en la transición energética es neutral.

Según el reporte World Energy Outlook de 2025, América Latina y el Caribe (ALC) se distinguen por mantener una de las matrices eléctricas más limpias del mundo, con alrededor del 65% de su electricidad proveniente de fuentes renovables, principalmente hidroeléctrica, lo que consolida su liderazgo en sostenibilidad (International Energy Agency, 2025). No obstante, esta fortaleza en el sector eléctrico contrasta con una matriz energética general² donde los combustibles fósiles siguen teniendo un peso determinante; el gas natural y el petróleo aportan el 34% y 31% de los recursos energéticos, respectivamente (Svampa, 2022, p. 6).

No obstante, abordar la región como un bloque monolítico oculta una profunda heterogeneidad estructural. Para efectos de este análisis, es pertinente distinguir al menos dos grupos de países según su matriz y economía política energética: por un lado, los exportadores de hidrocarburos (Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, México, Venezuela y recientemente Guyana), cuyas matrices dependen intensivamente de la renta fósil y donde la transición implica costosos trade-offs macroeconómicos, por otro lado el resto de países de la región que no comparten esta característica económica estructural.

Adicionalmente, la discrepancia entre los compromisos internacionales plasmados en las Contribuciones Nacionalmente Determinadas (“NDC”)³ y la ausencia de metas vinculantes a nivel doméstico subraya el complejo dilema que sobre todo enfrentan los principales exportadores de hidrocarburos de la región (Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, México y Venezuela)⁴; ya que para estas naciones, acelerar la transición implica riesgos significativos para la seguridad energética y la estabilidad económica, dada su histórica dependencia estructural de la renta petrolera y la captación de divisas.

Los esfuerzos realizados hasta ahora para implementar la transición energética en la región revelan un desafío dual: por un lado, reducir emisiones mediante inversiones que impulsen el desarrollo nacional a través de infraestructura energética; y por otro, garantizar una matriz resiliente, segura, económicamente viable y socialmente justa. Conciliar ambos propósitos resulta complejo, especialmente considerando la alta dependencia de capital externo para financiar proyectos de infraestructura y la importación de tecnologías energéticas. En este contexto, diversos académicos como Gabor (2021), Salazar (2025), Molinari et al. (2024) advierten que el actual esquema de financiamiento podría estar reproduciendo un nuevo ciclo de

¹ En este artículo se emplea el concepto de energía limpia, definida como aquella energía que está enfocada en eliminar las emisiones de gases de efecto invernadero. Se diferencia de la energía verde, que en cambio busca ser lo menos contaminante posible y generar el menor número de alteración ecológica.

² La matriz energética engloba todas las fuentes de energía primaria consumidas por un país o región para cualquier uso final (transporte, industria, calefacción, etc.), mientras que la matriz eléctrica es un subconjunto que refiere únicamente a las fuentes utilizadas para la generación de electricidad

³ Se trata de contribuciones voluntarias en materia de mitigación y adaptación que cada parte realiza en el marco del Acuerdo de París.

⁴ Aunque Guyana se ha convertido en los últimos años en un gran exportador de crudo, no se ha incluido en este artículo en la categoría de líder de exportación de hidrocarburos debido al marco temporal de la investigación (2013-2022).

dependencia del crédito internacional, evocando las experiencias de endeudamiento vividas por la región en las décadas de 1980 y 1990.

El objetivo de este trabajo es analizar el financiamiento público internacional destinado al sector energético en América Latina y el Caribe durante el período 2013–2022, identificando los tipos de proyectos desarrollados (limpios o fósiles), los mecanismos financieros empleados (créditos, subvenciones o asociaciones público-privadas), los principales actores involucrados y su evolución temporal. El período analizado abarca desde las negociaciones previas a la firma del Acuerdo de París y la formulación, actualización e implementación de las NDC, hasta el primer ejercicio de Balance Mundial (Global Stocktake)⁵, permitiendo evaluar la coherencia entre los compromisos climáticos y las prácticas reales de financiamiento energético en la región.

En definitiva, contribuir desde América Latina y el Caribe hacia la transformación energética que permita mitigar el cambio climático no puede hacerse a cualquier precio, mucho menos a costa de endeudamiento que no se traduzca en mejora de las condiciones de vida. Por esta razón, resulta indispensable analizar con un lente crítico dónde se invierte y cómo se financia la transición energética en la región, con la mira puesta en el concepto de transición justa, que como señalan Newell y Mulvaney (2013) exige atender no sólo los objetivos ambientales, sino también las dimensiones de equidad y justicia distributiva inherentes al cambio de modelo.

Revisión de literatura

La literatura sobre financiamiento energético ha sido consistente en argumentar que, la neutralidad climática proclamada como propósito en instrumentos como el Acuerdo de París no es alcanzable sin dejar gran parte de las reservas fósiles sin explotar y redirigir masivamente la inversión hacia energías limpias.

Desde la Economía Política Internacional, autores como Peter Newell (2021) plantean que el sistema energético actual es insostenible y requiere transformaciones profundas y urgentes, ya que sigue dominado por los combustibles fósiles. Los informes del IPCC han advertido recurrentemente que limitar el calentamiento global a 1,5 °C exige un cambio sistémico transformador, imposible de lograr bajo la lógica económica y política tradicional (Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC), 2014, 2023).

Desde una perspectiva crítica, Stanley y Vivares (2022) alertan sobre la reconfiguración del Estado, que pasa de ser un planificador soberano para convertirse en un mero facilitador de rentabilidad para el capital privado, particularmente en infraestructuras energéticas. Este enfoque es crucial para analizar el financiamiento regional, porque revela cómo la transición energética corre el riesgo de replicar patrones estructurales de subordinación en los que utilizando la narrativa de la modernización sostenible, se perpetúan dinámicas de financiarización donde el Estado absorbe los riesgos de inversión mientras se privatizan los beneficios, profundizando así la dependencia externa y la lógica extractivista que caracterizaron al modelo neoliberal.

En esta misma línea, Stevenson (2013, p. 35) sostiene que los mecanismos institucionales creados para enfrentar el cambio climático desplazan la atención desde las emisiones históricas hacia las futuras y desde la mitigación doméstica hacia esquemas transnacionales de compensación. Este enfoque tecnocrático, centrado en la reducción de emisiones al menor costo posible, “ha inducido a los Estados ricos a compensar sus políticas y prácticas ecológicamente insensibles mediante proyectos en países más pobres”, institucionalizando así la insostenibilidad (Stevenson, 2013, p. 4). Es cuestionable, que en lugar de una transformación de la estructura energética, se transite, de forma conveniente, hacia un transformismo que se acopla a los intereses políticos y financieros, sobre todo en el caso de países con alta dependencia hidrocarburífera (Cobeña Andrade, 2025).

⁵ Es el mecanismo diseñado para evaluar el progreso colectivo hacia el logro de los objetivos a largo plazo del Acuerdo de París.

Zademach y Dichtl (2016) advierten que pese a las promesas globales de proveer financiamiento climático, aún existe una brecha considerable entre los recursos disponibles y los necesarios para avanzar hacia economías bajas en carbono; de hecho, estiman que solo en la Unión Europea el déficit de financiamiento para alcanzar los objetivos energéticos de 2020 ascendía a unos 500 mil millones de euros.

Egli et al. (2022) cuestiona que aunque a nivel global el capital necesario para financiar la transición energética existe, persiste un desajuste entre el tipo de capital disponible y las necesidades de inversión, ya que los grandes fondos institucionales prefieren proyectos de baja exposición al riesgo y alta escala, mientras que la innovación tecnológica requiere financiamiento flexible y focalizado, subrayando que el costo del capital (“CoC”) varía significativamente entre países y tecnologías, lo que genera desigualdades estructurales en la implementación de energías limpias, particularmente en economías en desarrollo. Sobre los riesgos de la financiarización, el trabajo de Salazar (2025) señala que los nuevos mecanismos de cooperación internacional basados en créditos mixtos o *blending*, en los que se combinan donaciones con préstamos, el autor advierte del riesgo de nuevas formas de dependencia y de reproducción de asimetrías estructurales, ya que los países receptores tienen una limitada participación en la definición de prioridades y se ven expuestos a mayores niveles de endeudamiento.

Hafner y Tagliapietra (2020) plantean que “la limitante principal no es tecnológica ni económica, sino política y geopolítica” (p. XII), ya que los países productores de combustibles fósiles tienden a frenar la transición. Por lo tanto, el financiamiento destinado hacia la transición energética —fondos climáticos, bonos sostenibles y banca multilateral— aparece como un instrumento clave para canalizar inversiones hacia fuentes energéticas limpias, aunque su distribución es desigual y concentrada en economías desarrolladas.

Según Svampa (2022) América Latina requiere incrementar significativamente la inversión anual en energía limpia para cumplir con los compromisos del Acuerdo de París, pero las limitaciones fiscales y la volatilidad macroeconómica restringen el acceso a capital de largo plazo. En este contexto resulta clave el rol que desempeñan los bancos de desarrollo —como CAF y BID— a través de innovaciones financieras como los bonos verdes soberanos, aunque a juicio de Svampa (2022) su impacto sigue siendo marginal frente al peso de los subsidios a los combustibles fósiles.

Molinari y Val (2024) exponen que entre 2013 y 2020, la región recibió alrededor del 8% del financiamiento climático global, con una participación creciente de los bancos multilaterales de desarrollo (del 29 % al 47 %) y de los bonos verdes. Sin embargo, Svampa, M. (2022) sugiere que estos recursos deberían al menos triplicarse para alinearse con los compromisos asumidos por los países en sus NDCs.

El trabajo de Molinari y Val (2024) también cuestiona la reorientación estratégica de los bancos multilaterales de desarrollo hacia la movilización del capital privado, un giro que se materializa con la adopción de mecanismos de derisking⁶ y securitización⁷ que priorizan la atracción de inversión institucional sobre la provisión directa de fondos públicos. Esta tendencia, conocida como el “Consenso de Wall Street” (Gabor, 2021), plantea riesgos para la soberanía económica y puede reproducir tensiones históricas entre prestatarios y organismos multilaterales.

Además de los tradicionales bancos de desarrollo presentes en la región como el BID, el Banco Mundial o la CAF, también China ha emergido como un actor financiero decisivo de la transición energética de América Latina. Como señalan Quiliconi y Vergara (2025), las

⁶ Derisking es una estrategia mediante la cual el Estado o los bancos multilaterales asumen los riesgos financieros, políticos o cambiarios de un proyecto para garantizar la rentabilidad del inversor privado.

⁷ La securitización financiera es un proceso de transformación de activos ilíquidos (como proyectos de infraestructura) en instrumentos financieros negociables en los mercados de capitales para atraer a inversores institucionales.

instituciones financieras chinas —en particular el *China Development Bank*— desempeñan un papel crucial en la reconfiguración del mapa energético regional, canalizando recursos hacia proyectos estratégicos que fortalecen los vínculos comerciales y políticos de largo plazo entre China y los países latinoamericanos.

La literatura revisada describe el financiamiento energético en la región como un sistema estructuralmente insuficiente y paradójico que, lejos de propiciar una ruptura con el modelo extractivo, opera bajo una lógica de transformismo o revolución pasiva donde la insostenibilidad queda institucionalizada, reproduciendo dinámicas que perpetúan la dependencia de los combustibles fósiles y profundiza las asimetrías financieras mediante el endeudamiento, desplazando la responsabilidad climática hacia soluciones tecnocráticas y transnacionales. Para comprender mejor este fenómeno, se analizará en la sección siguiente, evidencia empírica clave sobre características del financiamiento energético, además de arrojar luces sobre el destino de los fondos destinados a proyectos energéticos para comprender si están permitiendo transitar hacia una matriz energética climáticamente sostenible.

Datos y metodología

Los datos sobre financiamiento de los proyectos energéticos que fueron sistematizados para esta investigación se encuentran abiertos al público en la plataforma energyfinance.org, desarrollada por la organización Oil Change International (OCI). Esta fuente es ampliamente reconocida en ámbitos académicos, institucionales y por organizaciones no gubernamentales que trabajan en temas de sostenibilidad y transición energética. La base de datos incluye información sobre financiamiento público internacional para proyectos energéticos en todo el mundo. Recopila datos de más de 13,000 proyectos financiados entre 2013 y 2022 por bancos de desarrollo, agencias de crédito a la exportación y otras instituciones públicas. Incluye detalles como el monto financiado (en moneda original y en USD), el tipo de energía (limpia, fósil, mixta), el tipo de financiamiento (préstamo, donación, capital, garantía), la institución financiadora, el país y región de destino, la entidad receptora, el nombre y descripción del proyecto, y la fuente pública de la información. A diferencia de otras bases de datos como la proporcionada por International Energy Agency (2025) cuenta con data a nivel de proyecto específico y no solo agregada a nivel nacional, lo que permite un análisis más profundo.

El trabajo de limpieza y consolidación de datos implicó focalizar el trabajo de análisis en los datos de América Latina y el Caribe, inclusive aquellos multi país que fueron clasificados como regionales y que incluyen 1,917 observaciones.

A pesar del alcance de la base de datos, la información analizada presentan limitaciones, entre las más relevantes se encuentra que cerca del 33% del monto total de financiamiento examinado no se puede clasificar entre energía limpia o fósil, debido a que algunos proyectos abarcan infraestructura energética combinada o de transición que incluye tanto fuentes fósiles como renovables, por ejemplo, un proyecto que financia una red de transmisión que conecta plantas térmicas y solares simultáneamente. Estas limitaciones sin embargo no impiden contar con un marco referencial e identificar tendencias de cada país y evolución temporal. Otra limitación implica que la base de datos sólo comprende aquellos proyectos que contaban con información disponible en los sitios web de las entidades financieras, consorcios contratantes o en de las entidades públicas.

Se empleó estadística descriptiva para resumir y visualizar la información contenida en la base de datos. Se calcularon totales acumulados, frecuencias de proyectos y distribuciones de montos por variables como tipo de energía, país receptor, año fiscal, institución financiera y mecanismo de financiamiento. Adicionalmente, se agruparon los montos de financiamiento por año y tipo de energía (Clean y Fossil Fuel), y luego se calcularon los cambios interanuales (diferencias entre años consecutivos) para cada tipo.

Para determinar si existe una diferencia estadísticamente significativa en la evolución del financiamiento entre fuentes fósiles y limpias, se adoptó un enfoque de análisis de variaciones interanuales. En primer lugar, se agregaron los flujos de capital anuales (F) para

cada categoría de energía (i). Posteriormente, se calcularon las primeras diferencias ($\Delta F_{i,t}$) para capturar la dinámica de cambio o 'momentum' de inversión año tras año, mitigando el efecto de los valores absolutos acumulados. Finalmente, dado que las series temporales presentaron varianzas desiguales, se aplicó la prueba t de Welch para comparar las medias de estas variaciones interanuales y verificar la siguiente hipótesis nula:

(H_0) : *No hay diferencia en la media de los cambios anuales entre el financiamiento para energía limpia y fósil.*

Los datos fueron procesados utilizando herramientas de análisis en Python, específicamente mediante el uso de bibliotecas como Pandas para la manipulación de datos y Matplotlib/Plotly para la generación de gráficos, con asistencia del modelo Data Analysis & Report AI 4o de Open AI.

Adicionalmente, se efectuaron entrevistas a 12 informantes clave, consultores y exfuncionarios que han colaborado en proyectos de transición energética en América Latina y el Caribe, quienes contribuyeron con una mirada crítica a los datos y al desarrollo de los proyectos energéticos de la región. En conjunto, la triangulación entre fuentes secundarias y testimonios de actores clave permitió obtener una comprensión más profunda sobre los flujos de financiamiento energético en la región.

Resultados

Los datos analizados muestran que entre 2013 y 2022 el financiamiento energético en América Latina casi alcanza los 200 mil millones de dólares (USD 199,620,728,719). Dentro de este monto, la energía fósil continúa concentrando la mayor parte de los recursos con USD 81.45 mil millones (ver tabla 1), seguida por el rubro clasificado como "Otros" —que incluye proyectos de infraestructura y redes mixtas— con USD 66.11 mil millones, y finalmente la energía limpia, que alcanza los USD 52.05 mil millones, es decir, más del 25% del total del financiamiento energético. Esta distribución refleja que, pese al avance de las inversiones en energía limpia, la región aún mantiene una marcada preferencia al financiamiento dirigido a proyectos vinculados con combustibles fósiles.

Tabla 1. Financiamiento energético por tipo de proyecto (2013-2022)

Tipo de proyecto energético	Financiamiento Total	Número de proyectos
Limpio	52,054,721,558.00	878
Combustibles fósiles	81,452,953,392.00	468
Otra - Mixta	66,113,053,769.00	571
Total general	199,620,728,719.00	1917

Elaboración propia con base en los datos recopilados por energyfinance.org

Aunque esta mirada inicial parece desalentadora, cuando ponemos el foco de forma individual en los países, podemos observar que el financiamiento a proyectos energéticos basados en combustibles fósiles se encuentra concentrado en los grandes productores hidrocarburíferos de la región. Como se observa en la tabla 2, los grandes productores de petróleo y gas como Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, México y Venezuela determinan este resultado, debido a que en todos estos casos el financiamiento de energías limpias no supera el 30% del financiamiento total. Esto contrasta con otras importantes economías sin mayor dependencia hidrocarburífera como Uruguay, donde el financiamiento de proyectos energéticos limpios alcanza el 90%, Chile con el 53%, Perú con el 43% y los países caribeños donde la gran mayoría de la inversión energética se destinó a proyectos de energía limpia.

Tabla 2. Porcentaje de financiamiento por tipo de proyecto (2013-2022)

País	Energía limpia	Energía de combustibles fósiles	Otros - Mix energético
Argentina	21%	7%	72%
Aruba	100%	0%	0%
Bahamas	39%	61%	0%
Barbados	69%	31%	0%
Belice	0%	15%	85%
Bermuda	0%	82%	18%
Bolivia	37%	0%	63%
Brasil	23%	47%	30%
Chile	53%	10%	36%
Colombia	26%	22%	52%
Colombia y Panamá	0%	0%	100%
Colombia y Perú	100%	0%	0%
Costa Rica	82%	0%	18%
Cuba	71%	1%	28%
Dominica	79%	0%	21%
República Dominicana	11%	23%	66%
Ecuador	28%	14%	58%
El Salvador	35%	56%	9%
Guayana Francesa	100%	0%	0%
Granada	100%	0%	0%
Guatemala	48%	0%	52%
Guayana	38%	35%	28%
Haití	24%	3%	73%
Honduras	46%	0%	54%
Jamaica	58%	0%	42%
Regional- LATAM ⁸	72%	0%	28%
Martinica	34%	0%	66%
México	28%	66%	5%
Multipaís ⁹	76%	0%	24%
Nicaragua	36%	0%	64%
Panamá	26%	25%	49%
Paraguay	0%	2%	98%
Perú	44%	9%	48%
Santa Lucía	100%	0%	0%
Surinam	13%	4%	84%
Trinidad y Tobago	0%	100%	0%
Uruguay	90%	0%	9%
Venezuela	0%	100%	0%
Total general	26%	41%	33%

Elaboración propia con base en los datos recopilados por energyfinance.org⁸ Esta categoría implica proyectos de integración de infraestructura a nivel regional.⁹ Incluye proyectos con cobertura en dos o más países pero que no necesariamente tiene un enfoque de integración.

Los datos analizados muestran que el Brazilian Development Bank (BNDES) ha sido durante el periodo de análisis, la institución más activa en el financiamiento energético en América Latina (ver gráfico 1), tanto en energía fósil como en energía limpia. Esto refleja el papel dominante de Brasil como receptor y canalizador de inversiones energéticas públicas en la región, y su influencia transversal en diversos tipos de tecnologías energéticas.

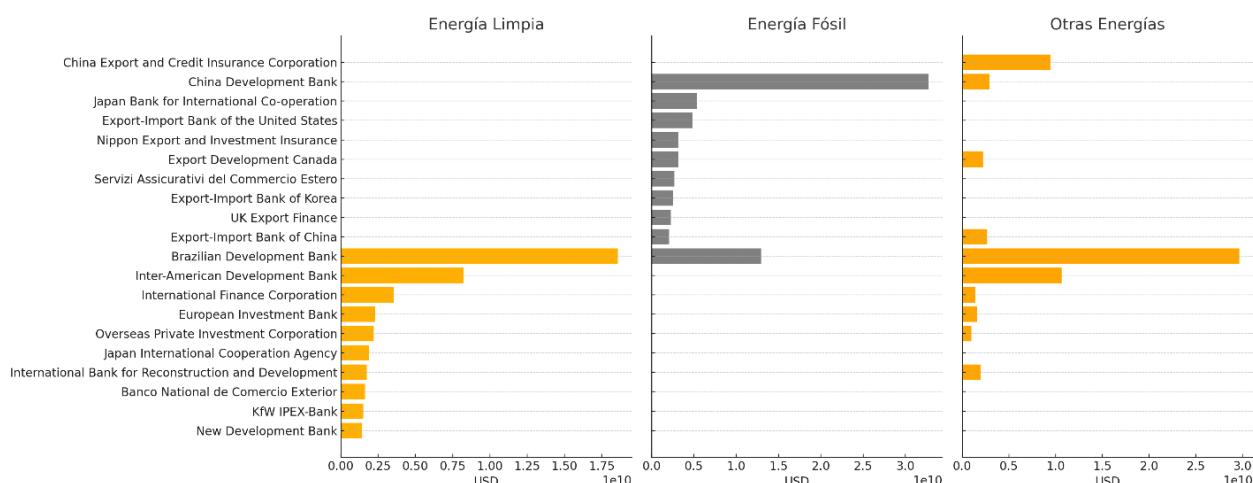
Por otro lado, el China Development Bank encabeza el financiamiento a proyectos de energía fósil, con más de 32 mil millones de dólares destinados principalmente a infraestructura relacionada con combustibles fósiles. Esta tendencia concuerda con la estrategia que China ha desplegado en la última década, que consiste en invertir en grandes proyectos energéticos en el extranjero (Quiliconi & Vergara, 2025), muchas veces asociados a recursos naturales y generación termoeléctrica.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) también figura consistentemente entre los principales finanziadores, con montos destacados en energía limpia y en la categoría mixta, con un enfoque en la seguridad energética en general, lo que implica proyectos energéticos que garantizan el suministro confiable y resiliente como ampliación de redes e incremento de generación, reforzando el rol del BID como banco regional de desarrollo.

Instituciones multilaterales y agencias de desarrollo como la Corporación Financiera Internacional (IFC), el Banco Europeo de Inversiones (EIB), la Corporación para Inversiones Privadas en el Extranjero (OPIC) y la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA), concentran sus recursos principalmente en energía limpia, lo cual sugiere una alineación con objetivos climáticos globales. En contraste, varias agencias de promoción de exportaciones — como el Banco Japonés de Cooperación Internacional (JBIC), el Banco de Exportación e Importación de los Estados Unidos (Ex-Im Bank USA), el Seguro de Inversión y Exportación de Japón (NEXI) y la Agencia de Financiación de Exportaciones del Reino Unido (UKEF) han canalizado importantes recursos hacia energía fósil, evidenciando que, a pesar del discurso de transición energética, sigue existiendo un fuerte respaldo financiero a proyectos intensivos en carbono.

En conjunto, el análisis revela una división institucional: mientras las agencias de desarrollo priorizan energía limpia, algunas entidades financieras estatales y de promoción de exportaciones mantienen una fuerte presencia en energía fósil. Esta disparidad plantea desafíos para la coherencia de la financiación internacional frente a los compromisos climáticos y metas de descarbonización.

Gráfico 1. Instituciones por monto y tipo de proyecto en América Latina y el Caribe (2013-2022)



Elaboración propia con base en los datos recopilados por energyfinance.org

Los datos consolidados muestran el predominio del crédito como principal mecanismo de financiamiento energético en América Latina (ver tabla 3) por sobre otros mecanismos concesionales como las contribuciones no reembolsables, las alianzas público - privadas y las garantías, lo cual revela una tensión importante en torno al principio de 'responsabilidades comunes pero diferenciadas', de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático. Este principio establece que los países desarrollados deben asumir una mayor carga financiera y técnica debido a su responsabilidad histórica en la crisis.

En este contexto, el hecho de que más del 80% del financiamiento internacional público para energía en la región se otorgue en forma de préstamos pone en evidencia la asimetría estructural en la distribución de los recursos. Esta dinámica condiciona permanentemente a los países en vías de desarrollo a los mercados financieros, obligándolos a enfrentar riesgos macroeconómicos derivados del endeudamiento masivo en un sector tan estratégico como el energético.

La creciente presencia de mecanismos como las garantías (Guarantee) y la gestión de riesgos (Risk Management) refuerza una lógica de financiarización de la transición energética, con el objetivo explícito de atraer inversión privada. Sin embargo, estos instrumentos trasladan parte significativa del riesgo de inversión al sector público o a los contribuyentes internacionales, lo que implica una forma de "socialización de las pérdidas" y "privatización de las ganancias". Si bien pueden acelerar la movilización de capital, también implican que los beneficios de la inversión quedan en manos privadas, mientras que las instituciones públicas asumen los riesgos de impago, fluctuaciones de mercado o fallas estructurales.

Tabla 3. Mecanismos de financiamiento energético en América Latina y el Caribe (2013-2022)

Mecanismo	Monto de Financiamiento	Proyectos
Crédito	168,292,522,472	1402
Garantía	28,258,928,951	161
Equity	2,571,665,893	47
Contribución no reembolsable	480,961,403	299
Risk management	16,650,000	8
Total	199,620,728,719	1,917

Elaboración propia con base en los datos recopilados por energyfinance.org

Además de los montos consolidados de inversión es necesario revisar la evolución del tipo de proyectos apoyados con financiamiento energético. Los datos muestran que los primeros años del periodo, el financiamiento hacia energía fósil dominó claramente, alcanzando picos importantes entre 2014 y 2017. Sin embargo, a partir de 2018 se observa una caída sostenida en este tipo de inversiones. En contraste, el financiamiento para energía limpia ha mostrado un crecimiento más gradual pero constante, con mayor presencia relativa en los años recientes, reflejando un cambio paulatino. Por su parte, la categoría de otra energía, que incluye proyectos multi energéticos o no clasificados, ha experimentado un aumento importante especialmente entre 2020 y 2022, relacionado con financiamiento de infraestructura energética transversal o fondos no especificados en los registros públicos. Esta evolución sugiere un proceso de transición energética en marcha, aunque poco sostenido y relativamente volátil.

Con el propósito de comprobar la hipótesis investigativa se analizaron las variaciones anuales en el financiamiento a proyectos de energía limpia y energía fósil considerando los datos de todo el periodo de estudio (2013-2022). Se aplicó una prueba t de diferencia de medias (con varianzas desiguales) sobre los cambios anuales, obteniendo como resultados un Estadístico t = 0.88 y un Valor p = 0.3966.

El valor $p > 0.05$ indica que no existe una diferencia estadísticamente significativa entre las variaciones anuales de financiamiento para energía limpia y energía fósil durante el periodo analizado (2014–2022), de manera que se acepta la hipótesis nula.

Aunque hay años en que el financiamiento de energía limpia supera al de energía fósil, desde el punto de vista estadístico, no se puede concluir que exista una tendencia consistente de cambio diferente entre ambas.

Aunque los datos reflejan una caída sostenida del financiamiento fósil a partir de 2018 y un aumento paulatino del financiamiento de proyectos de energía limpia, el análisis estadístico ($t = 0.88$; $p = 0.3966$) demuestra que las variaciones entre ambos tipos de inversión no son aun estadísticamente significativas, lo que sugiere que el cambio hacia modelos sostenibles sigue siendo incipiente y heterogéneo.

Luego de consultar con expertos en temas ambientales, financieros y energéticos entrevistados para esta investigación, se tiene como punto coincidente su escepticismo con los avances en la transición energética en la región, ya que si bien hay progresos en los avances regulatorios y tecnológicos, no se ha logrado aún una reorientación sustancial del financiamiento regional, especialmente en países con alta dependencia a la producción de los combustibles fósiles como motor de su economía. Señalan que la persistencia de intereses económicos asociados a los combustibles fósiles y la limitada disponibilidad de instrumentos financieros que permitan financiar proyectos de energía limpia han ralentizado el proceso de descarbonización, convirtiendo al endeudamiento internacional para la transición energética en una nueva ruta de dependencia.

Kelly Santamaría, académica colombiana (comunicación personal, 2 de octubre de 2023) que ha estudiado grandes proyectos hidroeléctricos como Hidroituango, menciona que este tipo de infraestructuras han estado marcadas por “temas de corrupción muy fuertes y polémicas frente a políticas ambientales”, lo que pone en duda la transparencia del financiamiento y la coherencia del discurso de sostenibilidad.

Para la consultora ambiental y social Fanny Peña (comunicación personal, 9 de julio de 2025) con experiencia de varias décadas en el diseño de proyectos hidroeléctricos en la región, resulta imprescindible tomar con cautela la clasificación de organizaciones como energyfinance.org que catalogan a la hidroelectricidad como energía limpia. Al respecto la consultora manifestó “Se considera que la hidroenergía son proyectos limpios, pero todo lo contrario... una cosa es utilizar el agua para producir energía y otra cosa es construir infraestructuras para hacerlo”, además agregó que los grandes proyectos “siempre han generado pasivos ambientales y conflictos sociales”. La fuente entrevistada también afirmó que los bancos de desarrollo han tenido un papel relevante en la planeación, pero con deficiencias en la ejecución: “La banca internacional no tenía la capacidad para acompañar el día a día de las obras... y no se contaba con asistencias técnicas exigentes”.

Además de la banca de desarrollo resulta también relevante el rol de grandes empresas hidrocarburíferas de la región para atraer y apalancar capital fresco para la transición energética. Al respecto, se consultó con el profesional de Cambio Climático de la Gerencia de Sostenibilidad y Descarbonización de la empresa colombiana Ecopetrol¹⁰, cuya identidad se mantendrá bajo reserva, (comunicación personal, 30 de octubre de 2023) quien destacó la adquisición del 51.4% de ISA¹¹ por parte de la estatal Ecopetrol como una pieza clave de su estrategia para “reemplazar de manera gradual el negocio de hidrocarburos por negocios de bajas emisiones”. Sin embargo, aclaró que, al ser una empresa estatal, la transición debe ser “gradual y segura en términos energéticos y fiscales”, ya que Ecopetrol aporta gran parte de los ingresos nacionales.”

¹⁰ Ecopetrol S.A. es la empresa de economía mixta más grande de Colombia, dedicada a la exploración, producción, transporte y comercialización de hidrocarburos, es la principal fuente de ingresos para el Estado colombiano y cotiza en la Bolsa de Valores de Bogotá.

¹¹ Empresa multilateral con portafolio de energía renovable y telecomunicaciones.

El activista y académico ecuatoriano, Byron Coral (comunicación personal, 22 de enero de 2023) consultado en el marco de esta investigación, cuestionó el modelo extractivista de países dependientes del crudo como Ecuador. Coral plantea que los países exportadores de crudo atraviesan un “nuevo paradigma de cambio de matriz energética a nivel mundial”, pero advierte que, en realidad, se trata de una “transición del extractivismo petrolero hacia el extractivismo minero de litio o cobre, necesarios para los proyectos energéticos limpios”, lo que implica sustituir un tipo de explotación por otro sin resolver los problemas estructurales que afectan a las comunidades y al medio ambiente. Según Coral: “dejamos de extraer combustibles de debajo de la tierra como el petróleo, pero empezamos a extraer otros metales como el litio para las baterías; es cambiar un tipo de extractivismo por otro, esto implica importantes necesidades de capital extranjero pero además la importación de muchos insumos tecnológicos necesarios para el desarrollo de estos proyectos”.

Los resultados del análisis de la información efectuada parecen confirmar el incremento de los compromisos ambientales y la diversificación de fuentes de financiamiento, la transición energética en América Latina avanza pero aún es volátil y se encuentra condicionada por estructuras económicas basadas en los combustibles fósiles, sobre todo en los casos de Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, México y Venezuela. La mayor parte del financiamiento continúa concentrándose en proyectos fósiles o de infraestructura mixta, mientras que las inversiones en energías limpias, aunque en ascenso, aún no logran un cambio estructural en la matriz de financiamiento regional.

Las opiniones de los expertos consultados respaldan esta lectura crítica sobre el financiamiento energético regional. Existe un consenso en que la transformación de la matriz energética avanza más en la retórica que en la práctica, evidenciándose un claro rezago en los países con mayor dependencia de los hidrocarburos frente a aquellos con menor dependencia. Asimismo, los expertos advierten sobre los peligros de la financiarización de los proyectos energéticos, subrayando el riesgo de perpetuar la dependencia económica en el contexto de un intercambio desigual Norte-Sur.

Discusión

Los datos analizados muestran que entre 2013 y 2022 la región logró captar cerca de 200 mil millones de dólares para proyectos energéticos, destinando más del 40 % de dichos fondos a iniciativas relacionadas con energía fósil, mientras que sólo un 26 % se dirigió a proyectos de energía limpia. Esta distribución confirma planteamientos como el de la institucionalización de la insostenibilidad (Stevenson, 2013), el transformismo en la transición energética (Newell, 2019) y la necesidad de dejar atrás a los combustibles fósiles (Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC), 2023).

Asimismo, los resultados dialogan con el planteamiento de Egli et al. (2022), que destaca el desajuste entre el tipo de capital disponible y las necesidades reales de inversión en energías limpias. En América Latina, el predominio de mecanismos crediticios (más del 80 % del financiamiento total) revela una financiarización de la transición energética, donde el endeudamiento público y privado se convierte en el principal vehículo de inversión. Este patrón coincide con lo señalado por Molinari y Val (2024) y Gabor (2021) respecto al “Consenso de Wall Street”, en el cual los bancos multilaterales y las agencias de desarrollo reorientan su acción hacia la movilización de capital privado a través de instrumentos de *derisking*, garantías y securitización. En lugar de ampliar la provisión directa de fondos públicos, estas instituciones fomentan esquemas que trasladan el riesgo a los Estados y privatizan los beneficios de la inversión, perpetuando relaciones asimétricas entre prestatarios y acreedores.

Los datos analizados en esta investigación ratifican que China Development Bank y BNDES han emergido como actores clave en el financiamiento energético a nivel regional, combinando lógicas geopolíticas y comerciales. Mientras el primero lidera las inversiones fósiles con más de 32 mil millones de dólares, el segundo se posiciona como principal canalizador de capital público tanto para proyectos fósiles como limpios. Esta dualidad —reflejo de un modelo “híbrido” de transición— refuerza la afirmación de Zademach y Dichtl

(2016) sobre la existencia de una brecha no solo cuantitativa, sino cualitativa en la financiación climática: el capital disponible no necesariamente se destina a proyectos de mitigación sostenible, sino a infraestructuras que refuerzan las trayectorias extractivas existentes.

La investigación también mostró, la forma en que empresas estatales de hidrocarburos como Ecopetrol¹² están intentando reconfigurar su papel dentro de la transición energética, adoptando estrategias graduales orientadas a la diversificación del portafolio hacia “negocios de bajas emisiones” y al desarrollo de hidrógeno verde, sin embargo, se reconoce que la transición debe ser “gradual y segura en términos fiscales”, dado que empresas como Ecopetrol representan una fuente clave de ingresos para el Estado colombiano. Este punto ilustra la tensión estructural señalada por Newell (2021): los países del Sur Global enfrentan la paradoja de financiar su desarrollo con rentas fósiles, incluso mientras intentan avanzar hacia economías descarbonizadas.

En términos de contribución a la discusión académica, los resultados de esta investigación ofrecen tres aportes sustantivos al debate contemporáneo sobre la economía política del financiamiento climático y la transición energética en América Latina.

En primer lugar, aportan evidencia empírica clara sobre la persistencia del sesgo fósil en el financiamiento energético regional. A pesar del discurso oficial y de los compromisos asumidos en el marco del Acuerdo de París, la mayor parte de los recursos continúa concentrándose en proyectos intensivos en carbono o en iniciativas clasificadas como mixtas, donde la sostenibilidad se combina con la expansión de infraestructura fósil.

En segundo lugar, los hallazgos permiten observar cómo la financiarización de la transición energética está configurando un nuevo régimen de dependencia regional. Más del 80 % de los recursos energéticos analizados corresponden a mecanismos de crédito o garantía, lo que sugiere que la transición se construye sobre una base de endeudamiento, antes que de inversión pública o cooperación internacional no reembolsable.

Por último, el estudio contribuye a visibilizar las contradicciones sociales y ambientales que acompañan a la llamada transición energética. Lejos de representar un proceso lineal de sustitución tecnológica, las entrevistas realizadas muestran que los proyectos clasificados como “energía limpia”, especialmente las grandes hidroeléctricas, reproducen conflictos ambientales, desigualdades territoriales y tensiones entre comunidades locales y corporaciones. En este sentido, el presente estudio amplía la discusión académica al mostrar que la transición en la región se desarrolla dentro de un entramado de intereses financieros, corporativos y estatales que aún anclan el desarrollo a una matriz fósil y extractiva. Su aporte principal radica en evidenciar que el desafío de la descarbonización no reside solo en movilizar más recursos financieros, sino en transformar la naturaleza del financiamiento mismo, sus condiciones, su gobernanza y sus beneficiarios.

A partir de los hallazgos obtenidos, una agenda investigativa futura debería orientarse a profundizar en el análisis de los mecanismos financieros y políticos que condicionan la transición energética en América Latina y el Caribe, incorporando perspectivas comparadas entre países y sectores. Resulta fundamental examinar con mayor detalle cómo los instrumentos de financiarización climática —como los bonos verdes, las garantías soberanas o los fondos de inversión mixtos— afectan la autonomía fiscal y la gobernanza energética regional. Asimismo, sería pertinente avanzar en investigaciones que articulen la dimensión territorial y social de la transición, explorando los impactos locales de los proyectos de energía limpia sobre comunidades y ecosistemas.

¹² La empresa colombiana, líder en la producción y comercialización de petróleo ha impulsado una estrategia de diversificación gradual hacia negocios de bajas emisiones, con el objetivo de reemplazar progresivamente su negocio de hidrocarburos.

Conclusiones

El análisis realizado sobre el financiamiento de la transición energética en América Latina y el Caribe entre 2013 y 2022 permite concluir que, pese a los compromisos asumidos en el marco del Acuerdo de París, la región mantiene una fuerte dependencia del financiamiento orientado a proyectos fósiles y de infraestructura mixta, lo que limita el alcance real de la descarbonización. Si bien los flujos hacia energías limpias han crecido de forma sostenida en los últimos años, alcanzando cerca de una cuarta parte del financiamiento total, este cambio no resulta ser estadísticamente significativo. La evidencia empírica muestra que los países con mayor peso hidrocarburífero —como Brasil, México, Colombia, Ecuador y Argentina— continúan recibiendo la mayor parte del financiamiento energético para proyectos intensivos en carbón, lo que refuerza la tesis de que la transición en la región se encuentra profundamente condicionada por la estructura productiva y la dependencia económica del petróleo, el carbón y el gas.

Los resultados obtenidos también revelan una clara financiarización del proceso de transición energética. Más del 80 % de los recursos canalizados durante el periodo analizado provienen de mecanismos crediticios, mientras que las contribuciones no reembolsables apenas representan una fracción marginal del total. Este patrón reproduce relaciones asimétricas entre el Norte y el Sur Global, en las que los países latinoamericanos deben financiar su descarbonización a través del endeudamiento, con potenciales riesgos macroeconómicos. En lugar de consolidar una cooperación climática basada en la corresponsabilidad, la arquitectura financiera internacional parece estar reforzando un modelo de transición sustentado en la deuda, lo que coincide con lo planteado por Egli et al. (2022) y Molinari y Val (2024) sobre el “Consenso de Wall Street”. Bajo este esquema, los bancos multilaterales y las agencias de desarrollo priorizan la movilización del capital privado mediante instrumentos de mitigación de riesgos, mientras los Estados asumen las pérdidas potenciales.

Asimismo, la investigación evidencia que el financiamiento internacional público no ha logrado transformar las asimetrías geopolíticas que estructuran la energía en la región. Instituciones como el BNDES y el China Development Bank lideran los flujos de financiamiento, combinando objetivos comerciales y estratégicos. En el caso de Brasil, el protagonismo del BNDES refleja la influencia de una política industrial energética que busca equilibrar rentabilidad con desarrollo nacional, mientras que la presencia de China se inscribe en una lógica de expansión de infraestructura fósil vinculada a su política de seguridad energética. Por su parte, los bancos multilaterales de desarrollo, como el BID y la CAF, si bien han aumentado su participación en proyectos de energía limpia, continúan operando bajo esquemas financieros convencionales que no modifican la naturaleza de la dependencia estructural.

Las entrevistas realizadas refuerzan esta lectura crítica. Los expertos coinciden en señalar que, si bien los avances tecnológicos y normativos son visibles, la transición energética latinoamericana sigue siendo más discursiva que estructural. Casos como los megaproyectos hidroeléctricos —que se presentan como iniciativas limpias— muestran las limitaciones del paradigma actual: conflictos socioambientales, déficits de transparencia y debilidad en la gobernanza institucional. Tal como advierten expertos consultados para esta investigación, la clasificación de estas obras como “energía limpia” resulta cuestionable si no se consideran los impactos territoriales y los costos ecológicos asociados. Estos testimonios complementan la literatura que ha denunciado el carácter ambivalente de la transición, la cual tiende a reproducir formas de extractivismo verde más que a superarlas.

En este sentido, la investigación también confirma que las empresas estatales de hidrocarburos desempeñan un papel central y contradictorio. Ejemplos como el de Ecopetrol muestran intentos por diversificar sus operaciones hacia sectores de bajas emisiones y tecnologías emergentes como el hidrógeno verde. Sin embargo, la necesidad de mantener la estabilidad fiscal y la seguridad energética limita la velocidad de transformación. Esta paradoja —financiar la transición con rentas fósiles— sintetiza el dilema que enfrentan muchos países

del Sur Global y subraya que la transición energética no es solo un proceso técnico, sino un conflicto político y económico.

Los hallazgos de este estudio contribuyen a la literatura al ofrecer evidencia empírica sólida sobre la naturaleza del financiamiento energético regional. Se confirma la persistencia de un sesgo fósil en la asignación de recursos, la consolidación de un régimen financiero basado en la deuda y la coexistencia de narrativas de sostenibilidad con prácticas extractivas y dependientes. En conjunto, estos resultados permiten afirmar que la transición energética en América Latina se encuentra atrapada en una triple tensión: entre el compromiso climático y la seguridad económica, entre la sostenibilidad ambiental y la financiarización del desarrollo, y entre la autonomía energética y la dependencia del capital externo.

De manera más amplia, el trabajo muestra que avanzar hacia una transición energética justa en la región requiere repensar no sólo las fuentes de energía, sino las formas de financiamiento y gobernanza que la sustentan. Ello implica fortalecer los mecanismos de cooperación internacional verdaderamente concesionales, promover bancos públicos de desarrollo con mandatos verdes efectivos y diseñar políticas nacionales que prioricen la inversión en infraestructura sostenible y descentralizada. Además, es necesario incorporar la dimensión social y territorial en el diseño de los proyectos energéticos, garantizando que las comunidades locales sean beneficiarias reales de los procesos de transformación y no simples receptoras de sus impactos.

En conclusión, aunque los resultados revelan ciertos avances y un crecimiento gradual del financiamiento para proyectos de energía limpia, la evidencia sugiere que América Latina aún no transita una transformación estructural de su modelo energético. El proceso de transición, más que sustituir un régimen fósil por otro renovable, parece estar generando una nueva forma de dependencia económica, ahora sustentada en la deuda y en la captura financiera de la política climática. El desafío central, por tanto, consiste en construir un modelo de transición que sea justo, soberano y sostenible, capaz de articular los objetivos climáticos globales con las necesidades de desarrollo económico y social de la región. Solo a través de una reorientación profunda de la arquitectura financiera internacional y del fortalecimiento de capacidades públicas nacionales será posible avanzar hacia una descarbonización que no reproduzca los viejos patrones de subordinación, sino que inaugure nuevas posibilidades de autonomía energética y justicia climática para América Latina.

Referencias bibliográficas

- COBEÑA ANDRADE, X. A. (2025). Transformismo en la descarbonización de países exportadores de petróleo: El oxímoron de Colombia y Ecuador frente a la lucha climática global. *Estudos Internacionais*, 12, 25–47.
- EGLI, F., POLZIN, F., SANDERS, M., SCHMIDT, T., SEREBRIAKOVA, A., & STEFFEN, B. (2022). Financing the energy transition: four insights and avenues for future research. En *Environmental Research Letters* (Vol. 17, Número 5). Institute of Physics. <https://doi.org/10.1088/1748-9326/ac6ada>
- GABOR, D. (2021). The Wall Street Consensus. *Development and Change*, 52(3), 429–459. <https://doi.org/10.1111/dech.12645>
- HAFNER, M., & TAGLIAPIETRA, S. (2020). *The geopolitics of the global energy transition*. Springer.
- INTERGOVERNMENTAL PANEL ON CLIMATE CHANGE (IPCC). (2014). *Quinto Informe de Evaluación del IPCC (AR5)*. https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/2018/02/SYR_AR5_FINAL_full.pdf

INTERGOVERNMENTAL PANEL ON CLIMATE CHANGE (IPCC). (2023). Sexto Informe de Evaluación del IPCC (AR6). En *Diriba Korecha Dadi*. Panmao Zhai. <https://www.ipcc.ch/report/ar6/syr/>

INTERNATIONAL ENERGY AGENCY. (2025). *World Energy Outlook 2025*. www.iea.org/terms

MOLINARI, A., & VAL, M. E. (2024). Financiamiento de la transición energética en América Latina: el papel de los bancos multilaterales de desarrollo. *Desafíos*, 1–28.

NEWELL, P. (2019). Trasformism or transformation? The global political economy of energy transitions. *Review of International Political Economy*, 26(1), 25–48. <https://doi.org/10.1080/09692290.2018.1511448>

NEWELL, P. (2021). *Power shift: The global political economy of energy transitions* (1a ed., Vol. 1). Cambridge University Press.

NEWELL, P., & MULVANEY, D. (2013). The political economy of the “just transition”. *Geographical Journal*, 179(2), 132–140. <https://doi.org/10.1111/geoj.12008>

QUILICONI, C., & VERGARA, M. (2025). El despliegue de China en América Latina: debates desde la Economía Política Internacional Latinoamericana. *Desafíos*, 37(1), 1–34. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.14503>

SALAZAR, J. P. (2025). Financiarización de la ayuda europea en Latinoamérica: los casos de Perú y Ecuador. En Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (Ed.), *La cooperación internacional en tiempos de competencia estratégica: entre el interregno hegemónico y la multipolaridad* (pp. 174–204). Editorial de la Universidad de Cantabria. <https://doi.org/10.22429/euc2024.028>

STANLEY, L., & VIVARES, E. (2022). Neoliberalismo y neodesarrollismo: menos de lo que los ojos ven. En E. Vivares (Ed.), *Desafíos y dilemas de financiar el desarrollo*. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).

STEVENSON, H. (2013). *Institutionalizing Unsustainability: The Paradox of Global Climate Governance* (1a ed.). University of California Press.

SVAMPA, M. (2022). *Dilemas de la transición ecosocial desde América Latina*.

ZADEMACH, H., & DICHTL, J. (2016). Greening finance and financing the green: Considerations and observations on the role of finance in energy transitions. En *Services and the Green Economy*, 153–174.

Apéndice A. Acceso a los datos y materiales complementarios

La base de datos y el código que fueron empleados en este estudio se encuentran disponibles en el siguiente enlace:

https://drive.google.com/drive/folders/1_5mEQWEpYnELwD4h1y02mQqZmF6ytQPi?usp=sharing

Cómo citar:

COBEÑA ANDRADE, X. A. (2026). Financiamiento de la transición energética en América Latina y el Caribe (2013 -2022): ¿renunciamiento fósil o endeudamiento verde? *Revista Integración y Cooperación Internacional*, 42, (Ene-Jun), pp.64-78

El dilema gasto–inversión en las políticas provinciales de promoción comercial: evidencia de las ferias internacionales en Entre Ríos

Victoria Giarrizzo*
Cynthia Cabrol**

Resumen

El trabajo analiza la eficacia de las ferias internacionales como instrumento de política pública subnacional, tomando como estudio de caso la experiencia de la provincia de Entre Ríos durante 2024. A partir de un enfoque mixto que combina revisión teórica y evidencia empírica, se examina el dilema entre gasto e inversión que enfrentan los gobiernos provinciales al financiar la participación empresarial en eventos de promoción internacional. El estudio sistematiza información sobre ocho ferias y misiones, en las que participaron 59 empresas entrerrianas, y propone una matriz de doble entrada que clasifica los eventos según su impacto económico (cotizaciones, ventas, eficiencia del gasto) y estratégico (aprendizaje, networking, incorporación de nuevas exportadoras). Los resultados muestran que las ferias generan retornos heterogéneos y diferidos: mientras algunas producen efectos económicos inmediatos como Fruit Attraction Madrid o SIAL Paris, otras como Gulfood Dubai o misiones regionales cumplen un rol de aprendizaje y maduración exportadora. Seis meses después de los eventos, el 43% de las empresas había concretado ventas y el 61% mantenía vínculos activos. Se concluye que las ferias deben interpretarse menos como gasto promocional y más como inversión estratégica en capital relacional y cognitivo, capaz de fortalecer la base exportadora y las capacidades competitivas del territorio.

Palabras clave: promoción comercial - ferias internacionales - desarrollo productivo - política provincial - Entre Ríos.

JEL: F14, O25, R58

The Spending–Investment Dilemma in Provincial Trade Promotion Policies: Evidence from International Trade Fairs in Entre Ríos

Abstract

This paper analyzes the effectiveness of international trade fairs as a subnational public policy instrument, using the case of the province of Entre Ríos, Argentina, in 2024. Combining theoretical review and empirical evidence, it examines the expenditure–investment dilemma faced by provincial governments when financing firms' participation in international promotion events. The study systematizes data from eight fairs and trade missions involving 59 firms, and proposes a two-dimensional matrix to classify events according to their economic impact (quotations, sales, public spending efficiency) and strategic impact (learning, networking, incorporation of new exporters). Results show that fairs generate heterogeneous and deferred returns: while

* Doctora en Economía. Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (IIEP, UBA-CONICET). Correo: giarrizzomv@gmail.com. ORCID: 0009-0008-0962-0077

** Magíster en Integración y Cooperación Internacional. Universidad Nacional de Rosario (UNR). Correo: cynthiamcabrol@gmail.com. ORCID: 0009-0009-1173-4118

some, such as Fruit Attraction Madrid or SIAL Paris, deliver immediate economic outcomes, others like Gulfood Dubai or regional missions play a key role in export learning and maturation. Six months after the events, 43% of firms had achieved actual sales and 61% maintained active business links. The study concludes that fairs should be viewed less as promotional expenditure and more as strategic investments in relational and cognitive capital that strengthen the export base and competitive capacities of the territory.

Keywords: trade promotion - international fairs - productive development - provincial policy Entre Ríos.

JEL: F14, O25, R58

TRABAJO RECIBIDO: 15/10/2025- TRABAJO ACEPTADO: 03/12/2025

Introducción

Las ferias internacionales son uno de los instrumentos más utilizados en la promoción comercial contemporánea. Distintos estudios destacan su función: por un lado, son plataformas de acceso a mercados que reducen los costos de búsqueda y facilitan el encuentro entre oferentes y demandantes en contextos de alta incertidumbre; por otro, operan como espacios de aprendizaje interactivo y construcción de redes que fortalecen la competitividad de las empresas y territorios en el largo plazo (Alvarez, 2004; Lundvall, 1992; Maskell, Bathelt y Malmberg, 2006). Sin embargo, la evaluación de su eficacia como política pública suele enfrentar un dilema recurrente: mientras que los gobiernos deben justificar el gasto en eventos cuya rentabilidad inmediata no siempre resulta visible, la literatura enfatiza su valor como inversión en capacidades productivas y relaciones.

Este dilema adquiere particular relevancia en el ámbito subnacional. En países federales como Argentina, las provincias han asumido un rol activo en la promoción comercial, organizando agendas internacionales que involucran la selección de sectores prioritarios, la financiación parcial de costos de participación y la construcción de narrativas de identidad productiva. No obstante, aún son escasos los estudios que analizan de manera sistemática la eficacia de estas estrategias desde una perspectiva académica, y que se interrogan sobre su contribución real al desarrollo productivo territorial.

El caso de la provincia de Entre Ríos ofrece una oportunidad valiosa para avanzar en esta discusión. En 2024, la provincia apoyó la participación de 59 empresas en 6 ferias y 2 misiones internacionales, con una inversión pública de US\$161.625, destinados a stands y pasajes de las firmas participantes. Esa inversión representó el 1% del valor de los pedidos de cotización recibidos por las empresas que asistieron (18,1 millones de dólares), y entre esas cotizaciones, se estimó que 9,8 millones podrían concretarse en el corto plazo.

Más allá de la magnitud de las cifras, lo relevante es preguntarse qué revelan estos resultados sobre el papel de las ferias como instrumentos de política provincial: ¿deben interpretarse como simples gastos de promoción internacional o como inversiones estratégicas que amplían la base exportadora, diversifican mercados y generan procesos de aprendizaje colectivo?

El objetivo de este artículo es analizar el papel de las ferias internacionales como política de promoción comercial subnacional, tomando como estudio de caso la experiencia de Entre Ríos en 2024. Para ello, se articula un marco teórico que combina la literatura sobre promoción de exportaciones, aprendizaje interactivo y desarrollo territorial, con evidencia empírica generada en la participación provincial en esos eventos. El artículo se organiza en cuatro secciones: en la primera, se presenta el marco conceptual; en segundo lugar, se describe la metodología y las fuentes de datos; en tercero, se analizan los resultados de la experiencia de 2024; y finalmente se discuten las implicancias de política.

I. Marco teórico

El análisis de las ferias comerciales como instrumento de política pública permite situarlas en la intersección de tres marcos conceptuales: la promoción de exportaciones y la diplomacia comercial, los procesos de aprendizaje interactivo entre

empresas y territorios, y el rol de los gobiernos subnacionales en construir capacidades productivas.

I.1. Ferias comerciales y política de promoción

La literatura sobre promoción de exportaciones ha destacado de manera consistente el rol de las ferias y misiones comerciales como instrumentos centrales en las políticas de inserción internacional. Su importancia radica en la capacidad de reducir asimetrías de información entre oferentes y demandantes, facilitar el acceso a nuevos mercados y acortar las distancias culturales e institucionales que muchas veces constituyen barreras invisibles al comercio (Lederman, Olarreaga y Payton, 2010; Álvarez, 2004).

Las ferias operan como mecanismos de *matching* entre empresas y potenciales clientes, ofreciendo un entorno concentrado donde se generan múltiples oportunidades de contacto en un lapso breve de tiempo y con menores costos de búsqueda que los que cada firma debería afrontar individualmente. Al mismo tiempo, cumplen una función de vitrina: permiten exhibir estándares de calidad, tendencias tecnológicas, innovaciones de producto y dinámicas competitivas, tanto a nivel nacional como internacional. De este modo, las empresas no solo buscan vender, sino también observar, comparar y calibrar sus propias estrategias en relación con la competencia y con las exigencias de los mercados de destino (Borghini, Gofpetto y Rinallo, 2006).

Desde la perspectiva de política pública, la asistencia estatal a ferias comerciales ha sido entendida como una política activa de inserción internacional que contribuye a compensar fallas de mercado asociadas a los altos costos de información, de búsqueda de clientes y de entrada a nuevos destinos (Volpe Martincus y Carballo, 2008). En particular, las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) tienden a enfrentar mayores restricciones financieras y de capacidades para participar en esos eventos, lo que refuerza el argumento de intervención pública como mecanismo de nivelación de oportunidades (Kotabe y Czinkota, 1992). La literatura reciente subraya que las ferias forman parte de un conjunto más amplio de instrumentos de promoción comercial que incluyen apoyo financiero, asistencia técnica, inteligencia de mercados y diplomacia económica (Nitsch, 2007; Gil-Pareja, Llorca-Vivero y Martínez-Serrano, 2015). En este marco, la política pública no solo cumple un rol de subsidio o facilitación logística, sino también de articulación estratégica: selecciona sectores prioritarios, diseña narrativas de identidad productiva y orienta recursos hacia espacios donde el retorno potencial trasciende a la empresa individual y se proyecta sobre el territorio.

Por lo tanto, las ferias deben analizarse no solo como eventos puntuales de intercambio comercial, sino como componentes de una estrategia integral de política productiva y de inserción internacional. En la medida en que combinan objetivos de corto plazo (ventas, contactos) con metas de mediano y largo plazo (posicionamiento sectorial, aprendizaje competitivo, acumulación de redes), constituyen un terreno fértil para repensar el vínculo entre promoción comercial y desarrollo productivo en el ámbito subnacional.

I.2. Ferias como espacios de aprendizaje y *networking*

Más allá de su función transaccional inmediata, distintos autores han destacado la dimensión cognitiva y relacional de las ferias. Desde la perspectiva de la economía de

la innovación, Lundvall (1992) señala que los procesos de aprendizaje más relevantes para la competitividad no se producen de manera aislada dentro de las empresas, sino en interacción, a través de vínculos formales e informales entre actores económicos, institucionales y sociales. Las ferias comerciales constituyen, en este marco, espacios privilegiados de aprendizaje interactivo (*interactive learning*), donde confluyen empresas de diferentes tamaños, cámaras sectoriales, compradores internacionales, organismos públicos y consultores especializados.

En estos escenarios, las firmas no solo buscan concretar operaciones de venta, sino que acceden a un cúmulo de conocimientos sobre estándares técnicos, preferencias de los consumidores, precios de referencia, innovaciones tecnológicas, estrategias de *marketing* y prácticas de gestión. Este tipo de información, muchas veces tácita o no codificada, resulta difícil de obtener por otros canales, lo que otorga a las ferias un valor singular como mecanismo de difusión y absorción de conocimiento (Pérez-Alemán, 2005).

Las ferias funcionan como nodos temporales de redes de contacto. La interacción cara a cara facilita la construcción de confianza, la exploración de alianzas y la apertura de vínculos que, aunque no siempre se traduzcan en contratos inmediatos, fortalecen el capital relacional de las firmas y su inserción en sistemas de innovación sectoriales y territoriales (Maskell, Bathelt y Malmberg, 2006). Este tipo de capital social es un activo estratégico: las redes permiten acceder a nuevas oportunidades, compartir información y reducir la incertidumbre en contextos de alta competencia global (Granovetter, 1985).

En el ámbito subnacional, la participación en ferias también puede desencadenar procesos de aprendizaje colectivo. Cuando varias empresas de un mismo territorio concurren juntas a un evento, se intensifica el intercambio de experiencias, se refuerzan dinámicas de cooperación horizontal y se genera inteligencia compartida sobre mercados y tendencias. Este fenómeno, vinculado a la literatura de clústeres, muestra que la feria es un lugar donde se venden productos, pero también un laboratorio de observación y comparación que ayuda a construir ventajas competitivas dinámicas (Schmitz y Nadvi, 1999).

I.3. El rol de los gobiernos subnacionales

En países federales o con estructuras descentralizadas, las provincias y regiones suelen asumir un papel activo en el diseño y ejecución de políticas productivas y comerciales. Este protagonismo responde tanto a la cercanía territorial con las empresas y sus necesidades específicas, como a la creciente presión por generar estrategias de desarrollo que complementen, o en algunos casos sustituyan, las políticas nacionales (Bristow, 2010; Pike, Rodríguez-Pose y Tomaney, 2017). La literatura destaca, sin embargo, una tensión recurrente: mientras que los recursos asignados a la promoción comercial suelen percibirse en la esfera política local como “gastos” difíciles de justificar en contextos de restricciones fiscales, desde una perspectiva de desarrollo territorial deben comprenderse como inversiones estratégicas en la construcción de capacidades de largo plazo (Rodrik, 2004; Humphrey y Schmitz, 2002). Este dilema gasto–inversión atraviesa de manera particular a instrumentos como las ferias comerciales, en tanto los retornos inmediatos no siempre resultan visibles ni cuantificables, y pueden tardar años en materializarse.

El debate se intensifica en el caso de las PyMES, principales destinatarias de estas políticas. Aunque su participación en ferias suele generar beneficios intangibles, aprendizaje de mercados, visibilidad sectorial, vínculos de confianza, acceso a estándares internacionales, la dificultad para traducirlos en indicadores contables inmediatos (ventas, contratos) puede alimentar la percepción de ineficiencia del gasto público. No obstante, diversas investigaciones muestran que estos efectos intangibles constituyen la base para procesos de mejoras productivas y para la construcción de trayectorias de internacionalización más sostenibles (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005).

Además, los gobiernos subnacionales no se limitan a financiar la participación empresarial en ferias, sino que cumplen un rol de articuladores. Al seleccionar sectores prioritarios, coordinar la logística, proveer asistencia técnica y construir narrativas de identidad productiva, por ejemplo, bajo la forma de pabellones provinciales o marcas territoriales, generan condiciones colectivas que amplifican los retornos individuales de las empresas. Así, las ferias pueden entenderse como instrumentos de política que además de buscar incrementar transacciones comerciales, buscan fortalecer las bases estructurales de la competitividad territorial a través de procesos de aprendizaje colectivo, cooperación empresarial y posicionamiento institucional (Storper, 1997; Perkmann, 2007).

I.4. Evidencia empírica sobre los impactos de las ferias comerciales

Diversos estudios han intentado medir el impacto de la participación en ferias comerciales sobre el desempeño exportador de las empresas. Los resultados sugieren que, si bien los efectos directos sobre las ventas pueden ser modestos en el corto plazo, las ferias tienden a generar beneficios significativos en términos de aprendizaje, diversificación de mercados y fortalecimiento relacional en horizontes más largos.

Volpe Martincus y Carballo (2010) encuentran, para un conjunto de programas de promoción de exportaciones en América Latina, que la participación en ferias internacionales incrementa la probabilidad de exportar entre 6% y 12%, y que los efectos son particularmente pronunciados en PyMES y empresas que exportan por primera vez. Además, señalan que el impacto tiende a consolidarse en los años posteriores al evento, lo que confirma que las ferias operan como puertas de entrada a los mercados internacionales más que como mecanismos de expansión inmediata. De modo similar, Cassey y Smith (2014) documentan que las firmas estadounidenses que asisten a ferias especializadas presentan tasas más altas de supervivencia exportadora.

En Europa, Bathelt y Schuldt (2008) y Evers y Knight (2008) documentan que las ferias actúan como “nodos temporales” de conocimiento, donde las empresas aprenden de la competencia, establecen contactos de largo plazo y desarrollan capacidades de innovación que luego se integran en sus estrategias de internacionalización. En países asiáticos, Li (2015) demuestra que las firmas chinas que asisten a ferias sectoriales aumentan su propensión a diversificar productos y destinos, reforzando los vínculos entre aprendizaje organizacional y desempeño exportador.

En el ámbito latinoamericano, la evidencia también va en esa línea. Un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2019) sobre programas de promoción comercial en Chile, Colombia y Costa Rica concluye que la asistencia a ferias reduce los costos de entrada a nuevos mercados, mejora las capacidades de *marketing* internacional y consolida redes de contactos que se traducen en mayores oportunidades

de negocios a mediano plazo. CEPAL (2017), en tanto, subraya que las ferias impulsadas por gobiernos subnacionales generan efectos multiplicadores sobre los ecosistemas productivos locales, al estimular la cooperación interempresarial y la articulación con instituciones de apoyo (cámaras, agencias de desarrollo, universidades).

A nivel territorial, varios estudios de caso muestran que la acción coordinada de gobiernos provinciales o regionales potencia los impactos de las ferias. En Brasil, por ejemplo, el programa Exporta SC del estado de Santa Catarina combinó la participación en ferias internacionales con asistencia técnica y promoción conjunta bajo una marca territorial, logrando un aumento sostenido de las exportaciones regionales y del número de empresas exportadoras entre 2015 y 2020 (SEBRAE, 2021). En Europa, experiencias como las de Emilia-Romaña o el País Vasco evidencian que las ferias regionales, cuando se integran en estrategias más amplias de internacionalización e innovación, refuerzan el posicionamiento de los clústeres industriales (Bellini, Grillo y Lazzeri, 2019).

Esta evidencia empírica converge en una conclusión: los efectos tangibles (ventas, contratos, contactos) y los intangibles (aprendizaje, reputación, redes) de las ferias no deben analizarse de forma separada. La rentabilidad inmediata puede ser modesta, pero los retornos diferidos, en forma de acumulación de capacidades, diversificación exportadora y consolidación de vínculos relationales, son los que determinan su verdadero impacto sobre el desarrollo productivo. Por lo tanto, los resultados observados en experiencias provinciales como la de Entre Ríos deben interpretarse como gasto visible en promoción internacional, pero también como inversión invisible en la construcción de capacidades territoriales que fortalecen la competitividad futura. Desde esta perspectiva, las ferias internacionales además de ser vitrinas comerciales, son instrumentos de política pública que, al activar procesos de aprendizaje colectivo y cooperación empresarial, contribuyen a cimentar las bases estructurales del desarrollo regional.

II. Entre Ríos en las Ferias internacionales: tipología de impacto

III.1. Resultados agregados en 2024

En 2024, la provincia de Entre Ríos apoyó la participación de 59 empresas en 6 ferias y 2 misiones internacionales. El esfuerzo provincial implicó una inversión de US\$161.625, destinados a stands y pasajes, monto que representó 1% del valor de los pedidos de cotización recibidos por las empresas. En esos eventos, las firmas entrerrianas mantuvieron 572 reuniones de negocios, 10 reuniones promedio por empresa, y recibieron 233 pedidos de cotización por US\$18,1 millones. De ese total, en la medición realizada apenas finalizados los encuentros, se estimó, que US\$9,8 millones de esos pedidos tenían alta probabilidad de concretarse en los seis meses siguientes. Un dato de interés fue que, a partir de esas participaciones, 15 empresas podrían iniciar exportaciones por primera vez, si los pedidos cotizados se efectivizan.

Estos indicadores muestran que la política provincial de promoción internacional no se limita a favorecer transacciones puntuales, sino que puede permitir ampliar la base exportadora y diversificar los mercados, que en base a las consultas recibidas por las empresas participantes, incluyeron países vecinos (Brasil, Uruguay, Paraguay, Chile) así como mercados más lejanos (España, Canadá, Emiratos Árabes Unidos). En la Tabla 1 se resumen cada una de las ferias y misiones en las que se participó y sus resultados.

Tabla 1. Resultados de la participación internacional de Entre Ríos en 2024

	Gulfood (Dubai)	AnuFood (San Pablo)	Fruit Attraction (S.Pablo)	Misión a Paraguay	Alimentaria Perú	Fruit Attraction Madrid	Sial París	Misión Uruguay	Total
Empresas Apoyadas por la Provincia	12	6	6	11	3	3	5	13	59
Pedidos de Cotización (cantidad)	57	26	25	24	8	76	5	12	233
Pedidos de Cotización (Mill.US\$)	7,50	0,48	2,80	0,35	0,250	6,30	0,30	0,10	18,12
Pedidos de Cotización por empresa (Mill.US\$)	0,62	0,80	0,47	0,32	0,83	2,10	0,60	0,07	0,30
Ventas con alta probabilidad de concretarse (a 6M)	2,35	0,38	1,53	0,13	0,16	5,02	0,18	0,50	9,81
Reuniones (cantidad)	196	85	45	92	14	76	26	38	572
Reuniones Promedio x Empresa (cantidad)	16	12	8	8	5	25	5	3	10
Nuevas posibles firmas exportadora	0	2	0	4	1	0	0	8	15
Inversión de la provincia	0,435	0,405	0,924	0,822	0,672	0,500	0,424	0,579	0,161
Inversión de la Provincia/Pedidos Cotización	0,6%	8,4%	0,3%	2,3%	2,7%	0,1%	14,2%	5,7%	0,9%
Inversión Provincia/ Pedidos de alta Probabilidad	1,9%	10,7%	0,6%	6,2%	4,1%	0,1%	23,6%	11,5%	1,6%

Fuente: Secretaría de Industria, Comercio y Minería de la Provincia de Entre Ríos

II.2. Un marco conceptual para clasificar las ferias

El análisis de la participación en ferias internacionales requiere trascender la contabilización de indicadores inmediatos (número de reuniones o monto de cotizaciones) para avanzar hacia una comprensión más integral de los retornos. Para eso proponemos un esquema conceptual que articula el dilema gasto–inversión sobre 2 ejes principales:

Eje económico: mide los resultados tangibles de corto plazo, vinculados al volumen de cotizaciones recibidas, probabilidad de ventas y retorno potencial de la inversión pública.

Eje estratégico: captura efectos menos visibles, pero decisivos, como el número y calidad de reuniones, el aprendizaje sobre estándares y tendencias, la apertura de nuevos mercados o la incorporación de empresas sin experiencia exportadora.

Este marco permite interpretar el dilema gasto–inversión de forma más completa: mientras algunas ferias generan resultados económicos inmediatos que justifican la inversión provincial en el corto plazo, otras actúan como apuestas estratégicas cuyo retorno se materializa en la construcción de capacidades empresariales y territoriales de más largo plazo. Combinando estos ejes distinguimos 4 tipos de ferias:

Ferias Nucleares: tienen retornos elevados y efectos estratégicos relevantes.

Ferias de Proyección: tienen volúmenes de negocios reducidos, pero con fuerte efecto en aprendizaje, contactos, y suelen ser la “puerta de entrada” para pymes exportadoras.

Ferias de Promoción: generan montos significativos de cotizaciones, pero con menor densidad de reuniones o incorporación de nuevas exportadoras.

Ferias de Exploración: con retornos limitados en lo económico y en lo estratégico, su aporte radica en visibilidad, reputación y posicionamiento en mercados competitivos.

Este esquema conceptual puede representarse como una matriz de doble entrada, donde el eje horizontal refleja la intensidad de impacto económico (alto/bajo) y el eje vertical el impacto estratégico (alto/bajo). El cruce de ambos ejes genera cuatro cuadrantes que permiten clasificar cada feria dentro de una tipología de impacto diferenciada.

Gráfico 1. Matriz de impacto de las ferias internacionales

Impacto Estratégico (Bajo-Alto)	Ferias de Posicionamiento Bajo Impacto Económico Alto Impacto Estratégico	Ferias Nucleares Alto Impacto Económico Alto Impacto Estratégico
	Ferias de Exploración Bajo Impacto Económico Bajo Impacto Estratégico	Ferias de Promoción Alto Impacto Económico Bajo Impacto Estratégico

Impacto Económico (Bajo – Alto)

Fuente: Elaboración propia

III. Construcción de la matriz de impacto para Entre Ríos

El análisis de las ferias internacionales en Entre Ríos durante 2024 se organiza a partir de la matriz de doble entrada planteada (Gráfico 1), que permite clasificar cada evento según su impacto económico y su impacto estratégico inmediatos. El objetivo de esta metodología es superar una lectura meramente descriptiva de los resultados y ofrecer un marco comparativo que vincule el dilema gasto–inversión con métricas observables.

III.1. Selección de indicadores

Se consideraron dos dimensiones centrales:

Impacto económico: definido por indicadores de resultados inmediatos y eficiencia en la relación inversión–retorno. Incluye:

- a) Cotizaciones recibidas por empresa (en US\$).

b) Ventas probables por empresa (en US\$).

c) Eficiencia de la inversión pública, medida como $1 - \frac{\text{Inversión Provincial}}{\text{Cotizaciones Recibidas}}$

Impacto estratégico: orientado a capturar beneficios de mediano y largo plazo, menos visibles en términos monetarios. Incluye:

a) Reuniones comerciales por empresa.

b) Porcentaje de nuevas exportadoras surgidas de la feria (empresas sin experiencia previa / total de participantes).

III.2. Normalización y construcción de índices

Cada indicador fue transformado a una escala común de 0 a 1 mediante la técnica de normalización min–max:

$$x' = \frac{x - \min(x)}{\max(x) - \min(x)}$$

donde x es el valor original y x' el valor normalizado. Esto permite comparar variables expresadas en magnitudes heterogéneas (dólares, cantidades, porcentajes). Posteriormente, se construyeron dos índices sintéticos como promedios simples de los indicadores normalizados:

Indice Económico

$$= \frac{\text{Norm}(\text{Cotiz/empresa}) + \text{Norm}(\text{Ventas prob/empresa}) + \text{Norm}(\text{Eficiencia})}{3}$$

$$\text{Indice Estratégico} = \frac{\text{Norm}(\text{Reun/empresa}) + \text{Norm}(\% \text{ Nuevas exportadoras})}{2}$$

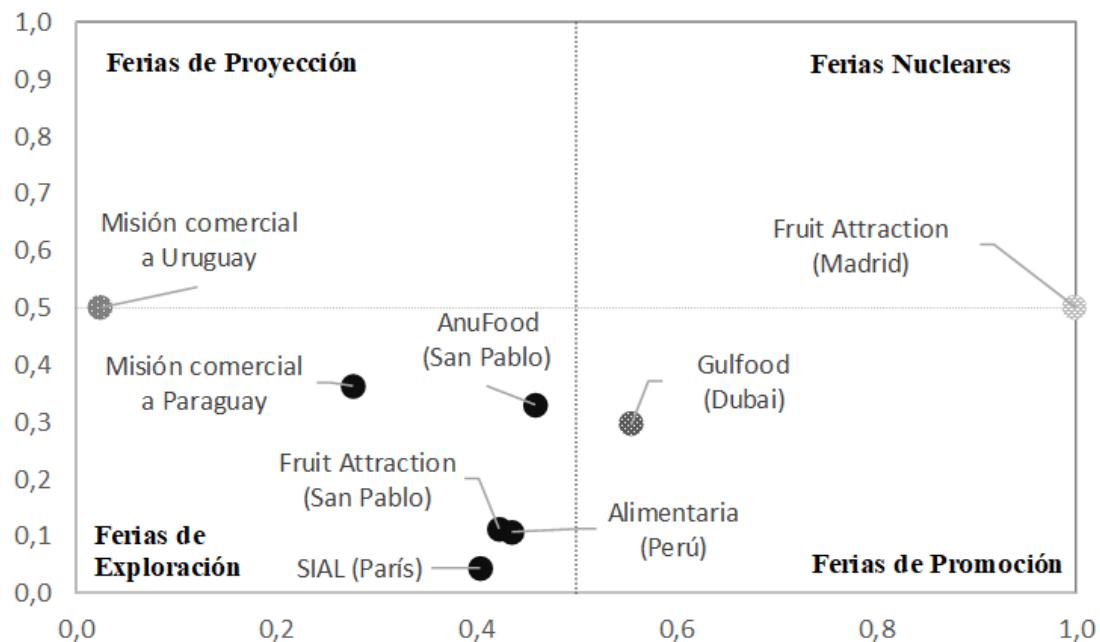
Dos consideraciones metodológicas a tener en cuenta: 1) La normalización min–max es sensible a la inclusión de nuevas observaciones, por lo tanto, en caso de ampliarse la muestra, los valores de los índices deberían recalcularse. Pero eso no invalida la metodología, donde se privilegia la comparabilidad relativa entre ferias, más que los valores absolutos de retorno; 2) Los indicadores de impacto estratégico son de naturaleza cualitativa y se interpretan como aproximaciones al aprendizaje exportador.

III.3. Matriz de doble entrada

Con los índices obtenidos, se ubicó cada feria en un plano cartesiano donde el eje horizontal representa el impacto económico y el eje vertical el impacto estratégico. La intersección en el valor 0,5 de cada índice divide el espacio en cuatro cuadrantes:

Este marco permite clasificar de manera sistemática a cada una de las ferias internacionales en las que Entre Ríos llevó empresas en función de su contribución diferencial. Adicionalmente, se reconoció un subgrupo particular de ferias de iniciación exportadora, aquellas que, aunque con bajos montos, cumplieron un rol central en incorporar pymes a la dinámica internacional.

Gráfico 2. Ubicación de las ferias internacionales 2024 en la Matriz de impacto



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería de Entre Ríos

El Gráfico 2 presenta la matriz de impacto de las ferias internacionales en las que participó la provincia de Entre Ríos durante 2024. El eje horizontal captura los resultados inmediatos en términos de cotizaciones recibidas, ventas probables e inversión relativa de la provincia y el eje vertical combina la densidad de reuniones comerciales y la incorporación de nuevas empresas exportadoras. La inclusión de líneas divisorias en 0,5 para ambos ejes permite distinguir los cuatro cuadrantes de impacto:

Ferias Nucleares (arriba derecha): en este cuadrante se ubicó *Fruit Attraction Madrid*, destacada por la alta cantidad de pedidos de cotizaciones por empresa, la cantidad de reuniones mantenidas y la alta probabilidad de ventas, es decir, por su eficiencia costo–beneficio.

Ferias de Proyección (arriba izquierda): Aquí se situó la Misión a Uruguay, que funcionó como plataformas de iniciación exportadora para 8 PyMES.

Ferias de Promoción (abajo derecha): generan montos significativos de cotizaciones, pero con menor densidad de reuniones o incorporación de nuevas exportadoras. En este cuadrante se ubica *Gulfood Dubái*, con un fuerte desempeño en ventas probables pero menor efecto estratégico relativo.

Ferias de Exploración (abajo izquierda): con retornos limitados tanto en lo económico como en lo estratégico. *SIAL París*, *Fruit Attraction San Pablo*, *Anufood San Pablo*, Misión comercial a Paraguay, y Alimentaria Perú se posicionan en este grupo, aunque su aporte radica en visibilidad y posicionamiento en mercados altamente competitivos.

El gráfico confirma que las ferias no son homogéneas en cuanto a su contribución al desarrollo exportador provincial: algunas se justifican principalmente por su impacto económico inmediato, otras por su rol estratégico en la iniciación

exportadora y el aprendizaje colectivo, y otras por su capacidad de posicionar a la provincia en escenarios internacionales de alto prestigio.

Tabla 2. Clasificación de ferias internacionales según impacto en Entre Ríos en 2024

Feria / Misión	Cuadrante de impacto	Interpretación principal
Fruit Attraction (Madrid)	Alto económico Alto estratégico	Evento de mayor retorno integral: elevadas cotizaciones por empresa, amplia red de contactos y consolidación de exportadores
Misión a Uruguay	Bajo económico Alto estratégico	Espacio de iniciación exportadora para pymes, con fuerte valor en contactos y aprendizaje, aunque bajo impacto económico inmediato
AnuFood (San Pablo)	Bajo económico Medio estratégico	Plataforma útil para pymes en etapa inicial de internacionalización; refuerza capital relacional más que ventas
Gulfood (Dubái)	Alto económico Bajo estratégico	Feria con alto volumen de cotizaciones y potencial de ventas, pero con menor densidad de networking e incorporación de nuevos exportadores
Misión a Paraguay	Bajo económico Medio estratégico	Generó contactos relevantes, aunque de alcance acotado; impacto económico limitado
Alimentaria (Perú)	Bajo económico Bajo estratégico	Baja generación de negocios y redes; aporta principalmente visibilidad regional
Fruit Attraction (San Pablo)	Bajo económico Bajo estratégico	Evento de menor retorno integral; útil para posicionamiento puntual pero con efectos reducidos
SIAL (París)	Bajo económico Bajo estratégico	Posicionamiento en feria de prestigio global, pero con impacto acotado en ventas y redes de negocios

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería de Entre Ríos

IV. Evaluación longitudinal: resultados diferidos y maduración de negocios

Una de las principales limitaciones en la evaluación de las ferias internacionales radica en que los indicadores disponibles suelen capturar únicamente resultados inmediatos, relevados al cierre del evento. Sin embargo, la concreción de negocios y el aprovechamiento efectivo de los contactos generados requieren plazos más extensos de maduración.

Para abordar esta dimensión temporal, se realizó un relevamiento complementario a seis meses de las ferias analizadas, con el objetivo de comparar las expectativas ex ante (manifestadas en las encuestas post feria) con los resultados efectivamente alcanzados medio año después. Esta evaluación longitudinal permite observar la evolución de los contactos, el grado de seguimiento y la conversión de oportunidades en ventas reales.

IV.1. Dinámica post feria

El seguimiento realizado entre 2024 y 2025 comprendió a 36 empresas entrerrianas que participaron en seis ferias y misiones internacionales (las restantes 22 no contestaron el cuestionario). Del total relevado, el 78% había recibido pedidos de cotización durante el evento, mientras que el 22% no había obtenido requerimientos

formales de precios. Entre las firmas que sí lograron cotizaciones, se observó que pasados seis meses, el 43% concretó operaciones de venta, el 18% se encontraba en proceso de cierre o negociación avanzada, y el 39% restante aún no había concretado ni tenía previsto hacerlo en el corto plazo. No obstante, dentro de este último grupo, el 63% realizó envíos de muestras a potenciales compradores, lo que evidencia una dinámica de avance comercial incipiente y la continuidad de vínculos que podrían traducirse en exportaciones futuras.

A modo de ejemplo: la feria *Gulfood*, celebrada en Dubái en febrero de 2024, constituye un caso ilustrativo del proceso de maduración comercial post feria. En ella participaron 12 empresas entrerrianas. Las encuestas aplicadas inmediatamente después del evento registraron 196 reuniones de negocios, 57 pedidos de cotización por un valor estimado de US \$7,5 millones, y una probabilidad de concreción promedio del 31,3%.

Seis meses más tarde, el relevamiento de seguimiento (respondido por siete de las doce firmas participantes) permitió identificar distintos estadios en las trayectorias de internacionalización. De las empresas que contestaron, el 58% había recibido cotizaciones formales durante el evento y el 43% restante no. Entre las primeras, tres habían concretado operaciones y una se hallaba en proceso de cierre, mientras que dentro del grupo que no había recibido pedidos de cotización, una logró exportaciones efectivas, otra se encontraba en proceso de concretar y solo una permanecía en etapa exploratoria, aunque con envíos de muestras recientes.

Este comportamiento confirma la existencia de un efecto de maduración diferida propio de los procesos de inserción internacional de las pymes, donde las ferias actúan como catalizadores relationales más que como generadores inmediatos de transacciones. La continuidad de los contactos, la circulación de información y la confianza interempresarial emergen como factores determinantes en la transición desde el vínculo inicial de prospección hacia la consolidación de flujos comerciales sostenibles.

IV.2. Tipología de trayectorias empresariales post feria

La sistematización de los resultados a seis meses permitió identificar diferentes trayectorias empresariales según el vínculo comercial y su evolución posterior.

A partir del cruce entre los indicadores “existencia de pedidos de cotización” y “estado del vínculo a seis meses” se definieron ocho categorías que reflejan la diversidad de resultados y comportamientos post feria.

Tabla 3. Tipología de resultados empresariales post feria (evaluación a seis meses)

Categoría	Descripción	Tipo de impacto
1. Cotizó y concretó	Empresas que recibieron pedidos de cotización y concretaron ventas dentro de los seis meses posteriores	Impacto económico inmediato
2. Cotizó y está en proceso de concretar	Empresas con cotizaciones que mantienen negociaciones activas, pero aún no concretaron	Impacto en maduración
3. Cotizó y no continuó	Empresas con cotizaciones que no concretaron ni sostuvieron contacto posterior	Contactos no sostenidos
4. Cotizó y envió	Empresas con cotizaciones que no	Seguimiento

muestras	concretaron, pero realizaron envío de muestras	técnico/comercial
5. No cotizó pero concretó	Empresas sin pedidos formales en feria que concretaron ventas posteriores	Efecto indirecto o colateral
6. No cotizó pero está en proceso	Empresas sin cotizaciones formales que avanzaron en negociaciones o alianzas	Aprendizaje y posicionamiento
7. No cotizó pero envió muestras	Empresas sin cotizaciones ni concreciones, pero que enviaron muestras	Inserción incipiente
8. No cotizó ni mantuvo contacto	Empresas sin cotizaciones, ventas ni muestras.	Impacto nulo o limitado

Fuente: Elaboración propia

Esta clasificación permite capturar no solo la magnitud económica de los resultados, sino también la calidad y continuidad del vínculo comercial, introduciendo una dimensión conductual en la evaluación del impacto de las ferias.

IV.3. Distribución de categorías por feria

El procesamiento de los 36 casos permitió estimar la participación relativa de cada categoría en el total de empresas de cada evento. Los resultados muestran diferencias significativas entre ferias, tanto en la proporción de concreciones efectivas como en la presencia de procesos de maduración y aprendizaje.

Tabla 4. Maduración de los resultados comerciales de (Entre Ríos, 2024-2025)

Feria / Misión	Empresas que cotizaron				Empresas que no cotizaron			
	Ya exportaron	Por exportar	Sin más contactos	Envió muestras	Ya exportaron	Por exportar	Envió muestras	Sin más contactos
Gulfood Dubái	44%	14%	0%	0%	14%	14%	14%	0%
Fruit Attraction (San Pablo)	66%	0%	17%	0%	17%	0%	0%	0%
Anuga Brasil	20%	20%	40%	20%	0%	0%	0%	0%
Misión Paraguay	11%	34%	11%	22%	0%	11%	11%	0%
Misión Uruguay	14%	14%	0%	58%	0%	0%	14%	0%
Fruit Attraction Madrid	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
SIAL París	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería de Entre Ríos

Los resultados muestran tres patrones diferenciados:

Ferias de alta conversión comercial inmediata. *Fruit Attraction Madrid, SIAL París* y, en menor medida, *Fruit Attraction San Pablo* se destacan por su elevada tasa de concreción: entre 83% y 100% de las empresas que cotizaron concretaron ventas en los seis meses siguientes. Son eventos que operan como plataformas de maduración rápida,

donde el contacto y la venta se producen en un ciclo corto, impulsado por compradores especializados y mercados consolidados.

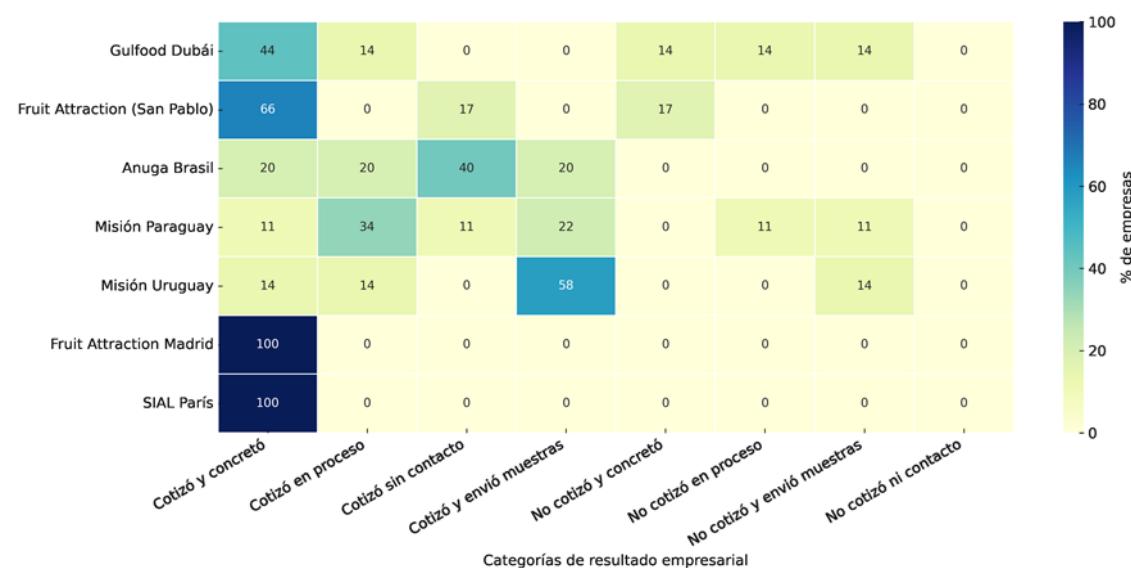
Ferias de maduración intermedia. *Gulfood* muestra una combinación equilibrada de resultados: 58% de las empresas concretó ventas, mientras que un grupo relevante (28%) continúa en proceso o mantiene vínculos activos. Este patrón es típico de ferias de posicionamiento estratégico, en las que la concreción exige mayor construcción de confianza y adaptación de producto a estándares internacionales.

Misiones de aprendizaje relacional. Paraguay, Uruguay y *Anuga Brasil*, presentan una estructura más dispersa, con baja concreción inmediata pero un alto porcentaje de envíos de muestras y procesos en curso (más del 50% de las empresas). Estas experiencias cumplen un rol de incubación exportadora: favorecen el aprendizaje comercial, la exploración de mercados y el desarrollo de capacidades empresariales, aun cuando los resultados económicos sean diferidos.

En el mapa de calor de abajo (Figura 1) se sintetiza la distribución porcentual de las trayectorias empresariales relevadas seis meses después de cada feria o misión. Los tonos más oscuros indican mayor concentración de empresas en una determinada categoría, permitiendo identificar patrones de desempeño diferenciales.

Se observa así que *Fruit Attraction Madrid* y *SIAL París* presentan un perfil de alta conversión inmediata, con la totalidad de las empresas en la categoría “cotizó y concretó”. En contraste, *Gulfood Dubái* y *Anuga Brasil* exhiben una mayor dispersión entre concreciones, procesos en curso y vínculos no sostenidos, reflejando dinámicas de maduración intermedia. Finalmente, las misiones a Paraguay y Uruguay concentran los porcentajes más altos en las categorías asociadas al envío de muestras y negociaciones abiertas, evidenciando su carácter de ferias relacionales y de aprendizaje exportador, donde el impacto económico directo es más limitado, pero el potencial de desarrollo futuro es significativo.

Figura 1. Distribución porcentual de resultados post feria (a 6 meses)



Fuente: Elaboración propia

Conclusiones

El análisis de las ferias internacionales como instrumento de política pública subnacional permite comprender que su eficacia no puede evaluarse únicamente a partir de los resultados económicos inmediatos. La experiencia de Entre Ríos durante 2024 muestra que estos eventos funcionan como espacios de doble naturaleza: por un lado, generan retornos tangibles en forma de cotizaciones, ventas y apertura de mercados; por otro, constituyen verdaderos laboratorios de aprendizaje, donde las empresas adquieren información, construyen redes y fortalecen sus capacidades exportadoras.

La evidencia empírica analizada confirma que las ferias combinan efectos económicos y estratégicos que se despliegan en horizontes temporales distintos. Mientras algunas, como *Fruit Attraction* Madrid o *SIAL* París, producen resultados de maduración rápida con alta tasa de concreción comercial, otras, como *Gulfood* Dubái o *Anuga* Brasil, evidencian procesos de maduración intermedia, donde la construcción de confianza y la adaptación de producto son etapas necesarias antes de la venta efectiva.

Las misiones comerciales, en cambio, actúan como plataformas de iniciación exportadora y aprendizaje relacional, generando vínculos, muestras y negociaciones que, si bien no se traducen de inmediato en ventas, amplían la base de empresas con proyección internacional.

La comparación entre ferias evidencia que los instrumentos de promoción comercial no pueden evaluarse en términos homogéneos. Las ferias europeas tienden a generar impacto económico inmediato, mientras que los eventos latinoamericanos y de Medio Oriente promueven procesos de maduración más largos, centrados en la construcción de redes y conocimiento. Por su parte, las misiones comerciales, aunque de menor volumen, aportan valor estratégico y formativo, contribuyendo a la diversificación de la base exportadora provincial.

Los datos reafirman la necesidad de evaluar las ferias no sólo por su resultado monetario, sino también por la calidad y continuidad del vínculo comercial que generan. El tránsito desde la categoría “cotizó y concreto” hacia “cotizó y está en proceso” o “envió muestras” refleja una secuencia natural de aprendizaje y consolidación, donde el retorno de la inversión pública se materializa en el tiempo a través de la ampliación de capacidades empresariales y de inserción internacional.

Los resultados longitudinales confirman que la conversión de contactos en negocios requiere tiempo y seguimiento. Seis meses después de los eventos, el 61% de las empresas que cotizó mantenía vínculos activos y el 43% había concretado operaciones. Este hallazgo refuerza la idea de que las ferias no son acciones aisladas de promoción, sino procesos acumulativos de internacionalización que dependen de la continuidad del acompañamiento público y de la capacidad de aprendizaje empresarial.

Desde el punto de vista de la política pública, los hallazgos permiten redefinir el dilema gasto–inversión. Las ferias, lejos de ser un gasto discrecional en promoción internacional, deben entenderse como inversiones estratégicas en capital relacional, reputacional y cognitivo. A través de ellas, el Estado provincial no solo subsidia la participación empresarial, sino que también articula sectores, construye identidad productiva y genera externalidades positivas sobre el ecosistema territorial.

En términos de diseño de política, los resultados sugieren la conveniencia de avanzar hacia estrategias de promoción diferenciadas:

1) Consolidar la participación en ferias de alto impacto económico, que aportan retorno inmediato y visibilidad internacional.

2) Mantener la inversión en ferias y misiones de aprendizaje, orientadas a la ampliación de la base exportadora y al fortalecimiento de capacidades.

3) Incorporar mecanismos de seguimiento sistemático y evaluación a mediano plazo, que permitan captar los efectos diferidos y sostener los vínculos iniciados.

Las ferias internacionales se afirman así, como instrumentos híbridos de política productiva y comercial, donde el gasto público se transforma en inversión a medida que las relaciones, los aprendizajes y las oportunidades generadas maduran en el tiempo. La experiencia de Entre Ríos demuestra que el verdadero retorno de la política de promoción internacional es la capacidad de construir una provincia más articulada, conectada y competitiva en los mercados globales.

Bibliografía

- ÁLVAREZ, R. (2004). Sources of export success in small and medium-sized enterprises: The impact of public programs. Working paper.
- BATHELT, H., & SCHULDT, N. (2008). Between temporary clusters and knowledge pipelines: Trade fairs as temporary knowledge hubs. Working paper / preprint.
- BELLINI, N., GRILLO, F., & LAZZERI, F. (2019). Smart specialization and regional branding: The role of trade fairs and collective promotion. In: N. Bellini & U. Hilpert (eds.), *Europe's Changing Geography of Innovation*. Routledge.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. (2019). Programas de promoción comercial en América Latina: aprendizajes y resultados en Chile, Colombia y Costa Rica. Informe técnico.
- BORGHINI, S., GOLFETTO, F., & RINALLO, D. (2006). Ongoing search among industrial buyers. *Industrial Marketing Management*, 35(7), 780–790.
- BRISTOW, G. (2010). *Critical Reflections on Regional Competitiveness*. Routledge.
- CASSEY, A. J., & SMITH, J. (2014). The effect of trade shows on firm export performance. Working paper.
- CEPAL. (2017). Promoción comercial subnacional y fortalecimiento de ecosistemas productivos: evidencia y lineamientos. Informe de políticas.
- EVERS, N., & KNIGHT, J. (2008). The role of international trade fairs in global learning and SME internationalisation. Working paper / conference paper.
- GEREFFI, G., HUMPHREY, J., & STURGEON, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78–104.
- GIARRIZZO, V. (2025). El valor de la coordinación: aprendizajes del programa Alianzas con Valor para la política industrial entrerriana. Manuscrito sometido para publicación.
- GIL-PAREJA, S., LLORCA-VIVERO, R., & MARTÍNEZ-SERRANO, J. A. (2015). Do trade promotion organizations work? *The World Economy*, 38(7), 1094–1116.

- GRANOVETTER, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510.
- HUMPHREY, J., & SCHMITZ, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, 36(9), 1017–1027.
- KOTABE, M., & CZINKOTA, M. R. (1992). State government promotion of manufacturing exports: A gap analysis. *Journal of International Business Studies*, 23(4), 637–658.
- LEDERMAN, D., OLARREAGA, M., & PAYTON, L. (2010). Export promotion agencies: Do they work? *World Bank Policy Research Working Paper*.
- LI, X. (2015). Trade fairs, product diversification and destination scope: Evidence from Chinese exporters. *Working paper*.
- LUNDVALL, B.-Å. (Ed.). (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Pinter Publishers.
- MASKELL, P., BATHELT, H., & MALMBERG, A. (2006). Building global knowledge pipelines: The role of temporary clusters. *European Planning Studies*, 14(8), 997–1013.
- NITSCH, V. (2007). State visits and international trade. *The World Economy*, 30(12), 1797–1816.
- PERKMANN, M. (2007). Policy entrepreneurship and multilevel governance: A comparative study of European cross-border regions. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 25(6), 861–879.
- PÉREZ-ALEMÁN, P. (2005). Cluster formation, institutions and learning: The emergence of clusters and development of value chain in Chile and Nicaragua. *World Development*, 33(4), 549–573.
- PIKE, A., RODRÍGUEZ-POSE, A., & TOMANEY, J. (2017). *Local and Regional Development* (2nd ed.). Routledge.
- RODRIK, D. (2004). *Industrial Policy for the Twenty-First Century*. Harvard Kennedy School Working Paper / CEPR Decision Paper.
- SCHMITZ, H., & NADVI, K. (1999). Clustering and industrialization: Introduction. *World Development*, 27(9), 1503–1514.
- SEBRAE. (2021). *Exporta SC: Resultados del programa 2015–2020. Informe institucional*. Estado de Santa Catarina, Brasil.
- STORPER, M. (1997). *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. Guilford Press.
- VOLPE MARTINCUS, C., & CARBALLO, J. (2008). Is export promotion effective? *IDB Working Paper*.
- VOLPE MARTINCUS, C., & CARBALLO, J. (2010). Is export promotion effective in developing countries? *The World Economy*, 33(10), 1354–1378.

Cómo citar:

GIARRIZZO, V. & CABROL, C. (2026). El dilema gasto–inversión en las políticas provinciales de promoción comercial: evidencia de las ferias internacionales en Entre Ríos. *Revista Integración y Cooperación Internacional*, 42, (Ene-Jun), pp.79-97

Esta obra se encuentra bajo la Licencia Creative Commons Reconocimiento – Compartir Igual(by-sa)



COMENTARIO

La fragmentación del MAS y la nueva geografía política en Bolivia

Carolina Belén Martínez *

Resumen

El presente comentario analiza la coyuntura política boliviana posterior a las elecciones presidenciales del 19 de octubre de 2025, evento que marcó una ruptura paradigmática en la historia política nacional con la exclusión del Movimiento al Socialismo (MAS) de la segunda vuelta electoral y el triunfo de Rodrigo Paz Pereira, candidato de centroderecha. El trabajo examina los factores causales subyacentes al declive electoral sin precedentes del MAS tras casi dos décadas de hegemonía, enfatizando en las dimensiones políticas como variables determinantes de esta reconfiguración. Se postula como hipótesis central que el declive del proyecto masista resultó de una convergencia de tensiones políticas y económicas, siendo la implosión del liderazgo de Evo Morales - acentuada por su retorno político posterior a 2019 y la ausencia de renovación institucional interna - uno de los factores políticos más determinantes. Esta crisis de liderazgo, articulada con una severa contracción macroeconómica, precipitó un desplazamiento pragmático del voto popular hacia una propuesta que prometía cambio institucional y estabilidad económica. El análisis también examina las implicancias del nuevo escenario político, identificando los posibles ejes programáticos de la administración Paz-Lara en un contexto de fragmentación legislativa que demanda consensos interpartidarios.

Palabras claves: Bolivia - fragmentación política - elecciones - reconfiguración política

The fragmentation of the MAS and the new political geography in Bolivia

Abstract

This commentary analyzes the Bolivian political situation following the presidential elections of October 2025, an event that marked a paradigmatic rupture in the nation's political history with the unprecedented exclusion of the Movimiento al Socialismo (MAS) from the runoff election and the triumph of Rodrigo Paz Pereira, a center-right candidate. The study examines the underlying causal factors behind the MAS's unprecedented electoral decline after nearly two decades of hegemony, emphasizing political dimensions as variables in this reconfiguration. The central hypothesis is that the decline of the MAS project resulted from a convergence of political and economic tensions, with the implosion of Evo Morales's leadership - accentuated by his political return after 2019 and the absence of internal institutional renewal - constituting one of the most determining political factors. This leadership crisis, articulated with severe macroeconomic contraction, precipitated a pragmatic shift in popular voting toward a proposal promising institutional change and economic stability. The analysis also examines the implications of this new political scenario, identifying the possible programmatic axes of the Paz-Lara administration in a context of legislative fragmentation that demands inter-party consensus.

Key Words: Bolivia - political fragmentation - elections - political realignment

* Licenciada en Relaciones Internacionales. Doctoranda en Relaciones Internacionales. Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales, UNR. carolina.martinez@fcpolit.unr.edu.ar. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2637-4516>

TRABAJO RECIBIDO: 31/10/2025 - TRABAJO ACEPTADO: 21/11/2025

Introducción

Las elecciones presidenciales del 19 de octubre de 2025 en Bolivia, con el triunfo del binomio Rodrigo Paz Pereira - Edman Lara Montaño, marcaron un quiebre fundamental en la política boliviana. Tras casi dos décadas de hegemonía indiscutida del Movimiento al Socialismo – Instrumento Político por la Soberanía de los Pueblos (MAS-IPSP), un partido que había alcanzado mayorías históricas superiores al 60% de los votos, el resultado no sólo señala la apertura de un nuevo ciclo político y económico, sino que evidencia el declive del partido que fuera el motor de la Revolución Democrática y Cultural. La inédita exclusión del MAS de la segunda vuelta, sumada a la subsiguiente polarización entre dos contendientes del espectro conservador¹, obliga a replantear el análisis sobre la estabilidad y la reconfiguración del sistema de partidos en el país.

A partir del presente trabajo se pretende vislumbrar las posibles causas que originaron el declive del MAS y avizorar el rumbo que tomará el gobierno electo. Puede inferirse que el colapso electoral del MAS fue el resultado de la confluencia de variados factores de diversa índole. Sin menospreciar la influencia de los factores económicos, en el presente análisis se prioriza el desarrollo de las causales políticas. En particular, se subraya que uno de los elementos decisivos fue la descomposición interna originada por el liderazgo personalista de Evo Morales, cuya falta de renovación y continuidad hegemónica, tras su salida forzada en 2019 y su posterior intención de retorno, agudizó las fracturas dentro del partido y contribuyó sustancialmente al colapso electoral del MAS.

Entre otras cuestiones, al desgaste de la figura carismática, se le suman los límites del modelo económico impactando directamente en la capacidad de redistribución del Estado. La conjunción de estos factores probablemente provocó el desplazamiento masivo de la base electoral histórica del MAS (clase media urbana, gremios populares, cooperativas mineras, pueblos indígenas). Estos votantes, otrora beneficiarios de la bonanza, optaron por una vía de centro conservadora que prometía estabilidad económica sin la conflictividad asociada al liderazgo de Morales.

Rodrigo Paz Pereira capitalizó este descontento mediante una estrategia de cooptación pragmática. Su discurso de **capitalismo para todos** se desmarcó del neoliberalismo radical y logró atraer al electorado desencantado al ofrecer una promesa de estabilidad macroeconómica bajo un marco institucional más predecible y menos polarizado.

El nuevo escenario político se aleja decisivamente del modelo de partido dominante que caracterizó el ciclo del MAS y se encamina hacia un pluralismo moderado y, probablemente, más inestable.

Fin de ciclo y desplazamiento del voto popular

Como consecuencia de los hechos transcurridos en los últimos años en Bolivia y, particularmente con los resultados electorales de 2025, se puede observar que el MAS pasó de ser un partido predominante a un partido marginal (Stefanoni y Velásquez, 2025). La causa más profunda del colapso fue la división interna y la lucha fraticida entre los dos líderes principales: Evo Morales Ayma y Luis Arce Catacora. Es necesario

¹ Paz Pereira, de una emergente centroderecha popular, y Jorge "Tuto" Quiroga, de la derecha neoliberal tradicional.

indicar que la política boliviana se caracteriza por el caudillismo, donde la lealtad es personal y no institucional, lo que dificulta la sucesión y conduce a juegos de todo o nada entre líderes (Molina, 2025). Es así que la naturaleza del MAS como una estructura orgánicamente ligada al liderazgo de Evo Morales determinó su dinámica interna.

El estilo de gobierno de Evo Morales denota un tipo de ejercicio más cercano a la presidencia personal que a la presidencia institucional puesto que la impronta particular del líder tiene más peso que las reglas que encuadran la estructura organizativa del poder ejecutivo (...) Es una suerte de principio democrático (Mayorga, 2020, pp.183-184).

La aparición de liderazgos alternativos con igual vocación hegemónica en el mismo campo político cristalizó la pugna interna, lo cual se manifestó en una confrontación abierta por la conducción del instrumento. La obsesión del líder histórico, Evo Morales, por la reelección y la subsiguiente desestimación del resultado vinculante del referéndum de 2016² funcionaron como el principal catalizador de la repolarización política del país en torno a su figura.

Es así como en octubre de 2019, Evo Morales buscó su cuarto mandato en unas elecciones marcadas por denuncias de fraude y tensión social. El informe de la OEA sobre irregularidades en el conteo de votos y la interrupción de los resultados preliminares provocó protestas masivas. Finalmente, Morales renunció el 10 de noviembre tras el pedido de las fuerzas armadas y en medio de una crisis política, dejando un vacío de poder que agravó el conflicto. Esta situación habilitó la autoproclamación de la senadora Jeanine Áñez como presidenta interina, sin mayoría propia en el Congreso. Su gobierno, que se presentaba como una transición orientada a convocar nuevas elecciones, terminó profundizando el conflicto mediante la represión de la protesta social. La posterior irrupción de la pandemia de COVID-19 complejizó aún más el escenario, tensando la ya frágil institucionalidad boliviana. En la contienda electoral de 2020,

las aspiraciones del MAS estuvieron representadas en la fórmula de Luis Arce Catacora y David Choquehuanca Céspedes. Este binomio fue resultado de arduas y largas negociaciones entre las bases del Instrumento Político por la Soberanía de los Pueblos (IPSP) que quedaron resistiendo en Bolivia y los líderes del MAS que se encontraban exiliados en Buenos Aires (Ceppi y Martínez, 2020, p.73).

El 18 de octubre de 2020 se celebraron elecciones generales en Bolivia en un contexto de estabilidad social, reflejándose en una participación ciudadana excepcional cercana al 88%. El proceso electoral transcurrió sin irregularidades significativas y, apenas iniciado el escrutinio, surgió una tendencia clara e irreversible a favor del MAS, que obtuvo el 55,1% de los sufragios según los datos oficiales del Tribunal Supremo Electoral. De este modo, el MAS logró reinstalarse en el poder, aunque enfrentando retos políticos, sociales y económicos para asegurar su gobernabilidad.

La guerra interna entre los partidarios de Morales y los de Arce no tardó en intensificarse. Este último, desde el Estado, dividió a las organizaciones sociales y utilizó a la justicia para «robarse» la sigla del

² El objetivo de este referéndum fue la aprobación o rechazo del proyecto de modificación constitucional para permitir al presidente o vicepresidente del Estado Boliviano (que en ese entonces eran Evo Morales y Álvaro García) el postularse a ser reelectos a una nueva elección.

MAS; Morales, por su parte, se replegó sobre su base más dura y, tras su orden de detención por un caso de trata de personas –acusado de mantener una relación con una menor de edad– se retiró a su bastión del Chapare, protegido por los sindicatos de cultivadores de coca (Stefanoni y Velásquez, 2025, p.5)

A todo lo expuesto, es necesario sumar que, en virtud de la contienda electoral de 2025, el oficialismo se fragmentó en al menos tres facciones: la arcista, que se quedó con la sigla partidaria; la renovadora, expresada en la candidatura de Andrónico Rodríguez; y la histórica, centrada en Evo Morales.

Resulta pertinente mencionar que Evo Morales fue excluido de la candidatura presidencial en las elecciones de 2025 tras la inhabilitación dictada por el Tribunal Constitucional Plurinacional de Bolivia, que en noviembre de 2024 reafirmó la prohibición de una segunda reelección, ya fuera consecutiva o alternada. Pese al fallo, Morales intentó presentarse bajo la bandera del Frente para la Victoria y posteriormente con el apoyo de otros partidos, pero ninguno de sus intentos prosperó, ya que el Tribunal Constitucional ratificó en mayo de 2025 la imposibilidad de su candidatura. Incluso sus simpatizantes organizaron manifestaciones en favor de su postulación, acusando al presidente Arce de obstruir políticamente a Morales, lo cual fue negado por el mandatario en funciones. Finalmente, la alternativa de PAN-Bol también se desvaneció cuando el Tribunal Constitucional anuló la personería jurídica del partido por no alcanzar el mínimo requerido de votos en elecciones anteriores y no se aceptó la inscripción de Morales como candidato.

Esta fragmentación resultó en una pérdida sustancial de relevancia electoral. La facción arcista apenas logró capitalizar un 3% de la votación total, mientras que la corriente liderada por Andrónico Rodríguez alcanzó el 8%. Aunado a esto, la estrategia de Evo Morales de llamar al voto nulo, si bien generó un caudal significativo (19,4% del total), redefinió su poder a un factor de influencia localizada, no mayoritaria. Este patrón de resultados confirma la implosión de la base electoral cohesionada que había sostenido la hegemonía del partido durante casi dos décadas.

El fin del ciclo de hegemonía del MAS implica una reconfiguración del campo político. El sistema político se aleja del modelo de partido dominante y se acerca a un pluralismo moderado. Tras las últimas elecciones, la composición de la Asamblea Legislativa Plurinacional quedó definida con bancadas minoritarias de cinco fuerzas políticas, lo que obligará al presidente electo a construir acuerdos para garantizar la gobernabilidad. Otro efecto del resultado electoral es la atenuación significativa de la polarización entre masismo y antimasismo. Sin embargo, no se puede dejar de señalar que, aunque la polarización se atenuó, la derecha tradicional sigue presente y confrontativa.

Ahora bien, en virtud de lo descrito, la alternativa del binomio Paz-Lara fue vista por el electorado como una tercera vía frente al hartazgo hacia el MAS y como un rechazo a las élites tradicionales. A su vez, los votantes del MAS vieron expresada en esa dupla la promesa de unidad, cambio y equilibrio. Incluso la fuerza de Paz se concentró en el Occidente andino, donde el MAS tradicionalmente había ganado, y en la ciudad de El Alto.

Es así que Rodrigo Paz emergió como figura capaz de canalizar el descontento electoral sin cargar con el estigma del continuismo ni con la trayectoria opositora confrontativa que caracterizaba a sus principales adversarios políticos (Stefanoni y Velásquez, 2025). Su trayectoria de más de dos décadas en la política como diputado y

alcalde de Tarija le proporcionaba experiencia administrativa, pero su distancia respecto al período neoliberal previo al 2005 y su ausencia en las filas de la oposición tradicional le permitían presentarse como una alternativa renovadora sin estar comprometido con bloques políticos históricos. Probablemente, la clave de su efectividad residió en la elección de su compañero de fórmula; donde Edman Lara, ex oficial de policía, se convirtió en denunciante de corrupción institucional y posteriormente en comerciante ambulante. Materializaba el discurso anticorrupción con un perfil de trayectoria ascendente desde los sectores populares. El accionar de Lara en redes sociales, donde combinaba crítica del poder económico con visibilización de prácticas culturales populares, consolidó una imagen de outsider radicado en la experiencia cotidiana de los ciudadanos comunes. Esta estrategia de comunicación complementada con presencia territorial directa - sin intermediación de élites tradicionales - permitió al binomio construir una identidad política que triangulaba entre la renovación, la proximidad popular y la viabilidad gubernamental.

Por otro lado, como se mencionó anteriormente, no hay que desconocer que la severa crisis económica fue un gran tema de preocupación colectiva y un factor clave en el resultado electoral. El modelo económico del MAS, se fue agotando y el gobierno de Arce mostró una escasa capacidad de reacción. Durante su gestión, resurgieron problemas como la escasez de dólares y gasolina, el incremento de precios y la falta de divisas.

Para entender este proceso, es necesario indicar que el gobierno interino de Jeanine Áñez dejó una economía profundamente debilitada. Durante su breve administración (2019-2020), implementó políticas de austeridad que contrajeron el gasto público, paralizó proyectos estratégicos y desmanteló parcialmente el aparato productivo estatal. Al heredar el poder en medio de la pandemia, Áñez optó por el congelamiento presupuestario en lugar de estímulos económicos, agravando la caída de la producción y el empleo. Su gestión no solo no mitigó la crisis sanitaria, sino que profundizó el deterioro social, provocando que millones de bolivianos cayeran en la pobreza (Oliva y Serrano Mancilla, 2020). El legado institucional que dejó fue igualmente perjudicial: anuló regulaciones económicas que permitían administrar los recursos naturales estratégicamente, interrumpió proyectos de largo plazo en energías fósiles y minerales, y desarticuló programas de industrialización que habían sido pilares del modelo económico precedente (Arze Vargas, 2021).

Por su parte, Luis Arce asumió la presidencia en noviembre de 2020 con la promesa de reconstruir la economía y retornar a las políticas que Bolivia había seguido durante el auge económico de principios de siglo. Sin embargo, enfrentó condiciones estructurales que su gobierno no logró resolver. Si bien los primeros meses mostraron cierta recuperación, esta fue efímera y no abordó los problemas de fondo: la economía boliviana se encontraba atrapada en un modelo extractivista sin capacidad de diversificación productiva. La erosión de las reservas internacionales, consecuencia de décadas de inversión insuficiente en exploración de nuevos yacimientos, limitó drásticamente los márgenes de maniobra fiscal. El agotamiento de los hidrocarburos como fuente de ingresos fiscales, combinado con el fracaso sistemático en aprovechar el potencial del litio, dejó al Estado sin recursos para mantener los subsidios a combustibles, los servicios públicos y la estabilidad monetaria.

Por último, es importante destacar que las contradicciones políticas internas del MAS, con Arce y Morales en disputa por el control del partido, paralizaron la capacidad de decisión estatal y ahuyentaron las inversiones extranjeras.

Bolivia en transición: ¿hacia dónde se dirige el nuevo gobierno?

El programa electoral presentado por la fórmula Paz-Lara anticipa un giro estratégico respecto a los ejes de política doméstica e internacional que caracterizaron la anterior gestión masista. Aunque la verdadera magnitud de tales transformaciones únicamente podrá evaluarse a través del desempeño concreto del nuevo gobierno, el siguiente apartado propone una caracterización preliminar (no exhaustiva y en base a las promesas de campaña) de los principales puntos que pueden llegar a estructurar la agenda interna y externa de la próxima administración³ y que probablemente marquen un quiebre con las administraciones del MAS.

El plano discursivo parece indicar que el cambio más profundo se dará en el modelo ideológico que rige la construcción del Estado y la sociedad. El programa de Paz incluye reformas constitucionales destinadas a atraer inversiones privadas, lo que podría reconfigurar los elementos estructurales y económicos presentes en la Constitución actual. Paz impulsa su campaña bajo el lema **capitalismo para todos**, lo que sella el fin de la era marcada por la retórica del socialismo del siglo XXI. Por otro lado, el enfoque de Paz se clasifica como una derecha gerencial (Milton Machuca Cortez citado en Schwarzfeld, 2025), que se centra en la eficiencia y en la apertura al capital externo, elementos que contrastan con la visión estadocéntrica del MAS.

En el ámbito social, Paz, quien deberá hacer frente a la crisis económica, propone recortes al gasto público y un recorte gradual a los subsidios universales. Ello indica que su propuesta implica un cambio radical en la gestión de la crisis en comparación con las políticas sociales del MAS. Machuca Cortez advierte que este enfoque evita mencionar quiénes serán responsables de pagar la crisis y que, si no se fortalece la base productiva, el costo lo pagará el pueblo (Milton Machuca Cortez citado en Schwarzfeld, 2025). Paz a su vez, incluye en su programa la formalización del empleo sin dar detalles sobre su implementación.

En cuanto al ámbito de la política exterior (PE), también se vislumbra un viraje durante el próximo gobierno de Paz-Lara. Los planteamientos en PE del presidente electo Rodrigo Paz se centran en un giro hacia la apertura internacional y un alineamiento ideológico con el nuevo bloque de gobiernos de derecha en América del Sur.

Por otra parte, como se indicó, el programa de Paz busca reactivar la economía a través de la inversión lo que sugiere una mayor apertura al capital externo en comparación con el modelo estatista anterior. Sin embargo, presenta reservas respecto a los organismos financieros tradicionales. A pesar del rechazo explícito al FMI esbozado por Paz, Machuca Cortez reflexiona que el gobierno electo, implica un cambio significativo en el posicionamiento internacional de Bolivia; “va a haber más lobby minero y financiero dictando el ritmo, es decir, va a haber una especie de gobierno títere de Washington” (Milton Machuca Cortez citado en Schwarzfeld, 2025). De concretarse ello, la lógica de la PE boliviana podría volver a tener las características de la década del ’90: carácter fundamentalmente reactivo articulada en función de los intereses y los contactos empresariales de las administraciones de turno, lo que subrayaría su naturaleza instrumental y pérdida de autonomía.

³ Al momento de redactar este artículo el binomio electo no había asumido sus funciones.

Reflexiones finales

Para finalizar, puede percibirse que el resultado electoral constituye una manifestación de la descomposición política interna del MAS, precipitada por la crisis de liderazgo y el agotamiento del modelo económico que había sostenido la hegemonía masista durante dos décadas. La pérdida de la mayoría electoral se tradujo en un desplazamiento significativo del voto hacia una figura de centroderecha que canalizó las demandas de estabilidad económica inmediata y reducción de la polarización política.

Este reordenamiento electoral genera implicaciones profundas para la gobernabilidad: la composición plural de la Asamblea Legislativa Plurinacional imposibilita ejercicios de poder unilateral y demanda negociación permanente entre bloques partidarios. En tal sentido, si bien la fragmentación legislativa potencia riesgos de inestabilidad ejecutiva y parálisis institucional, también abre espacios para dinámicas democráticas más deliberativas que requieren consenso y construcción de mayorías complejas. Este nuevo escenario obliga a la redefinición de agendas políticas más allá de la dicotomía masismo-antimasismo, orientándose hacia proyectos programáticos que trasciendan identidades polarizadas.

Para el MAS, el tránsito electoral representa un punto de inflexión. La persistencia de fracturas internas entre facciones leales a Evo Morales y a Luis Arce amenaza con profundizar la fragmentación electoral en próximos ciclos. La supervivencia política del MAS dependerá de su capacidad para rescindir la lógica del liderazgo personalista, reconceptualizar su proyecto político en respuesta a nuevas demandas sociales, y reconstruir la confianza de su base electoral tradicional mediante procesos auténticos de renovación institucional.

En suma, el fin del ciclo hegémónico boliviano genera una oportunidad histórica para la rearticulación del sistema político en bases más plurales y participativas. La reconstrucción política de Bolivia dependerá de si todos los actores logran trascender las lógicas de confrontación y caudillistas para conformar una arquitectura institucional donde el poder se ejerza de forma distribuida, consensuada y sometida a controles democráticos efectivos.

Referencias bibliográficas

ARZE VARGAS, C. (2021). La política económica del gobierno de Arce: un plato recalentado. *Alerta laboral*. https://erbol.com.bo/opinion/la-pol%C3%ADtica-econ%C3%B3mica-del-gobierno-de-arce-un-plato-recalentado?fbclid=IwAR34SzzeIwWxR1cMdvYIrsyij4xNMDz2ftDpdT1ZTsE5UC_Caw0OF9uFf-8

CEPPI, N. Y MARTÍNEZ, C. (2020). Bolivia: todo pasa, todo llega, todo acaba. Las elecciones presidenciales de 2020. El regreso del MAS. *Perspectivas Revista de Ciencias Sociales*. ISSN 2525-1112 | Año 5 No. 10 Julio- Diciembre 2020, pp. 63-75. <https://perspectivasrcs.unr.edu.ar/index.php/PRCS/issue/view/11>

MAYORGA, F. (2020). *Mandato y contingencia: estilo de gobierno de Evo Morales*. CLACSO.

https://www.clacso.org.ar/libreria-latinoamericana/libro_detalle.php

MOLINA, F (2025). La autodestrucción del MAS boliviano. *Revista Nueva Sociedad*, n° 316. <https://nuso.org/articulo/316-autodestruccion-mas-boliviano/>

OLIVA, N. Y SERRANO MANCILLA, A. (2020). Millones de nuevos pobres en Bolivia. Celag Data. <https://www.celag.org/millones-de-nuevos-pobres-en-bolivia/>

STEFANONI, P. Y VELÁSQUEZ, D (2025). El MAS boliviano: ¿un colapso sin pena ni gloria? *Revista Nueva Sociedad*, n° 319. <https://nuso.org/articulo/319-mas-boliviano-colapso/>

SCHWARZFELD, A (2025). Bolivia elige presidente entre dos candidatos de derecha. *Página 12*. <https://www.pagina12.com.ar/866868-bolivia-elige-presidente-entre-dos-candidatos-de-derecha>

TREJOS ROSERO, L. (2013). Ejes articuladores del discurso internacional del presidente del estado plurinacional de Bolivia, Evo Morales Ayma. *Revista Encrucijada Americana*, Año 5, Nº 2, pp. 43-53. <https://doi.org/10.53689/ea.v5i2.81>

Cómo citar:

MARTÍNEZ, C. B. (2026). La fragmentación del MAS y la nueva geografía política en Bolivia. *Revista Integración y Cooperación Internacional*, 42 (Ene-Jun), 98-106



RESEÑA

Relaciones internacionales y feminismos. Voces latinoamericanas en un debate global. Melisa Deciancio y Jorgelina Loza (Ed.), Teseo - FLACSO, 2024, 294 páginas

La obra editada por Melisa Deciancio y Jorgelina Loza se propone analizar el lugar que las perspectivas feministas fueron adquiriendo en el campo de las Relaciones Internacionales (RI) durante las últimas décadas. En este sentido, desde los años ochenta la disciplina fue atravesando una profunda transformación teórica y epistemológica, impulsada por enfoques críticos que desafiaron sus fundamentos tradicionales. Entre ellos, el feminismo resultó clave al cuestionar las categorías centrales y visibilizar las jerarquías de género que estructuran el orden internacional. Estas aproximaciones, en gran parte surgidas en el ámbito anglosajón, no sólo cuestionaron la centralidad del Estado como actor, sino que también promovieron la inclusión de dimensiones tradicionalmente excluidas, como la justicia social y la desigualdad estructural. En ese marco, la categoría de género ofreció herramientas analíticas para interpretar las dinámicas globales desde una perspectiva más inclusiva, reconociendo el papel histórico de las mujeres en la arena internacional.

Otras corrientes críticas también impulsaron revisiones significativas. Entre ellas se destacan los estudios anticoloniales, poscoloniales y subalternos, que cuestionaron la centralidad del pensamiento occidental en las RI. De esta forma, este volumen adquiere particular relevancia al visibilizar aportes teóricos provenientes de América Latina y otras regiones del Sur Global, promoviendo un diálogo con las perspectivas *mainstream* del campo.

La obra se estructura en tres grandes bloques que abordan las principales temáticas de la agenda internacional latinoamericana a través de una lente feminista, pero que, sobre todo, busca responder a la pregunta: ¿qué ven y qué piensan quienes adoptan enfoques de género para analizar lo internacional? El primer bloque se orienta hacia discusiones teóricas desde una perspectiva feminista y latinoamericana. El segundo se dedica al abordaje de los grandes temas de la agenda internacional, mientras que el tercero se enfoca – también desde una perspectiva de género – en el análisis de actores internacionales.

Marianne Marchand inaugura el volumen con un recorrido por los debates teóricos contemporáneos, subrayando cómo las teorías feministas han dejado una marca en el campo de las RI, especialmente al interpelar los supuestos fundamentales de tradiciones como la realista. En sintonía con esta mirada crítica, Jorgelina Loza examina el diálogo entre las teorías poscolonial y decolonial y los feminismos latinoamericanos, destacando su potencial para promover no solo una revisión epistemológica, sino también una expansión sustantiva de los objetos de estudio tradicionales del campo.

El aporte de Yetzy Villarroel Peña consiste en una revisión de investigaciones publicadas en revistas especializadas, a partir de la cual analiza cómo las RI pueden ser abordadas desde una perspectiva epistemológica y metodológica feminista. Por su parte, Melisa Deciancio y María Cecilia Míguez examinan el impacto del enfoque feminista en el diseño y la implementación de la política exterior en América Latina.

Catalina Monroy Hernández y María José Bayona indagan en la intersección entre género y seguridad internacional en Sudamérica, con el objetivo de trazar una hoja

de ruta para futuras investigaciones. A su vez, Xaman Minillo contribuye al conocimiento de las RI desde el pensamiento feminista a partir del concepto de desarrollo.

El capítulo de Alma Espino ofrece un panorama de la historia de los feminismos en América Latina, con el propósito de estimular la reflexión teórica y abrir nuevos interrogantes que habiliten futuras investigaciones sobre el tema. Laura Masson construye un marco conceptual feminista para el análisis de las categorías de nación, nacionalismos y relaciones internacionales desde una perspectiva antropológica. Su enfoque se organiza en torno a tres ejes analíticos que muestran la relevancia del género en fenómenos frecuentemente dejados de lado por la disciplina: la ciudadanía y la exclusión; la cultura y la representación nacional; y la relación entre masculinidad y poder estatal.

Agustina Garino, por su parte, examina cómo los enfoques críticos y las teorías de las RI globales han evidenciado las limitaciones de los marcos teóricos tradicionales al momento de abordar experiencias regionales, poniendo en cuestión sus supuestos valorativos y las consecuencias derivadas para el análisis de esas experiencias.

El trabajo de Pía Riggiorrozz y Natalia Cintra se enfoca en el desplazamiento forzado a gran escala, subrayando cómo mujeres y niñas migrantes atraviesan situaciones específicas determinadas por su condición de género, muchas veces invisibilizadas en los análisis tradicionales. Finalmente, Magdalena Bas Vilizzio analiza el lugar que ocupan las mujeres en el ámbito del derecho internacional público, recuperando aportes de los feminismos. Su capítulo se centra en tres áreas clásicas del derecho internacional: los conflictos armados, las migraciones y el estatuto de los refugiados, y la estructura orgánica de las Naciones Unidas.

De esta forma, la diversidad temática que aborda el libro le confiere una riqueza particular, al ofrecer una mirada crítica desde el Sur global sobre los debates contemporáneos de la disciplina. Al recuperar y poner en diálogo los aportes de las teorías feministas latinoamericanas, el volumen pone en cuestión tanto las estructuras de poder internacionales como las propias formas de producción de conocimiento en el campo de las RI.

Lucía Lacunza, Licenciada y profesora en Ciencia Política (UBA), Mg. En Relaciones Internacionales Europa- América Latina (Universidad de Bolonia), Doctoranda en Ciencias Sociales (UBA). Correo electrónico: lucialacunza@gmail.com ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-8758-5729>.

Cómo citar:

LACUNZA, L. (2026). Reseña: Relaciones internacionales y feminismos. Voces latinoamericanas en un debate global. Melisa Deciancio y Jorgelina Loza (Ed.), Teseo -FLACSO, 2024, 294 páginas *Revista Integración y Cooperación Internacional*, 42 (Ene-Jun), 107-108



Nominata | Reviewers Acknowledgements

La revista Integración y Cooperación Internacional publica artículos que han sido aprobados luego de una evaluación realizada por partes, mediante el sistema de Doble Referato Ciego. En los últimos números participaron los siguientes evaluadores, a quien el Equipo Editorial de la Revista Integración y Cooperación Internacional agradece por su trabajo de excelencia y su contribución a la calidad de la divulgación científica:

Abdelhak Hiri	Gustavo Eduardo García	Marina Iuzzi Santana
Adriana Robledo Sánchez	Irene Fernández Molina	Mario Guerrero
Agustina Marchetti	Irene Sacco	Matías Kholler
Alexandre Lopez i Borrull	José Fernández Alonso	Maximiliano Barreto
Alicia Pía Morbiducci	Juan Camilo Mesa Bedoya	Miguel Andrade Vásquez
Andrea Straziuso	Juan Carlos Carretero	Nahir Isaac
Antonia Navarro	Juan Cruz Margueliche	Olga Saavedra
Carla Morasso	Juan Facundo Carcedo	Ornela Fabani
Carla Oliva	Juan José Vagni	Osvaldo Guzmán Núñez
Carolina Martínez	Juan Sebastián Schulz	Oriana Cherini
Carolina Passet	Julian Bilmes	Paola Zárate
Carolina Pesuto	Julieta Zelicovich	Paula Perea
Christopher Kiessling	Karla Verónica Félix Jaramillo	Rafael Hernández
Clara Inés Atehortúa Arredondo	Laura Vilosio	Reynier Limonta Montero
Celina Albornoz	Laurita Botero	Roberto Falcón
Cruz García Lirios	Lía de la Vega	Rodolfo Cano
Dorotea López	Lidia Gatti	Sabrina Olivera
Emilse Calderón	Luz Amelia Vela	Santiago Liaudat
Federico De Singlau	Marcelo Céspedes	Santiago Toffoli
Florencia Marina	María Elena Nogueira	Tatiana Pizzi Reynoso
Florencia Prego	María Luz Falivene	Tania Porcaro
Florencia Urbano	María Noel Dussort	Tomás Rodoreda
Geraldina Dana	María Ofelia Delvalle Cáceres	Virginia Zamboni
Guadalupe Diturbide	Mariana Calvento	Wilson Lechón
Guillermina Elías	Mariana Polizzi	