



Universidad de Valparaíso Facultad de
Derecho y Ciencias Sociales.



*Análisis económico y financiero del Mercado
Común del Sur (MERCOSUR) y la Alianza del
Pacífico.*

Autora: Natalie Aranda Marín.

Profesora guía: Daniela Veas.

Fecha de entrega: 23, Diciembre, 2023

Disciplinas: Derecho Económico, Aduanero e Internacional.

ÍNDICE:

ABREVIATURAS

RESUMEN

INTRODUCCIÓN

I. CAPÍTULO I: VENTAJAS Y DEBILIDADES DEL MERCADO COMÚN DEL SUR EN EL ÁMBITO ECONÓMICO

- Órganos
- Regulación arancelaria
- Avances hacia un Mercado Común
- Chile y el MERCOSUR
- Derecho interno

II. CAPÍTULO II: VENTAJAS Y DEBILIDADES DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO EN EL ÁMBITO ECONÓMICO

- Regulación arancelaria
- Avances hacia un mercado integral
- Rol de Chile

III. CAPÍTULO III: INTEGRACIÓN FINANCIERA EN AMBOS BLOQUES

- Lo desafiante de la Integración Económica.
- Divisa Única.

IV. CAPITULO IV: INVERSIÓN EXTRANJERA Y SERVICIOS.

- Servicios.

V. CAPÍTULO V: CONCLUSIONES.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

ABREVIATURAS:

ACE	Acuerdos de Complementación Económica
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
ALC	Acuerdo de Libre Comercio
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
APCs	Acuerdos Preferenciales de Comercio
AP	Alianza del Pacífico
BCE	Banco Central Europeo
CAN	Comunidad Andina
CARICOM	Comunidad del Caribe
CELAC	Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe
CLC	Comisión de Libre Comercio
MC	Mercado Común
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
OMC	Organización Mundial de Comercio
PIB	Producto Interno Bruto
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
PYMEX	Pequeña o Mediana Empresa mexicana que participa en actividades de comercio exterior o en actividades generadoras de divisas
SEBC	Sistema Europeo de Bancos Centrales
SUBREI	Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de Chile
TFUE	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea
UA	Unión Aduanera
UE	Unión Europea
UM	Unión Monetaria y Económica
UNASUR	Unión de Naciones Sudamericanas
ZLC	Zona de Libre Comercio

RESUMEN

Tanto la integración económica, como la integración financiera es un fenómeno fundamental y trascendental para las economías mundiales de este siglo, pues la era industrial, las Guerras Mundiales, y la globalización exponencial, trajeron consigo grandes cambios en la forma de hacer negocios, en cómo resurgir las economías y el envagüecimiento de los límites territoriales de cada Estado. También, puso en la palestra qué es ser una potencia mundial. Con todo aquello en mente es que cabe preguntarse cuál es el mejor mecanismo para no quedar atrás a la hora de intercambiar mercancías, en un mundo donde todo avanza vertiginosamente y la competencia es asaz. En este sentido, los países han comenzado a realizar alianzas y acuerdos provocando que surjan nuevos inconvenientes, pues cuantos más acuerdos comerciales celebren los países entre sí, más complejos y menos abiertos se vuelven los procesos comerciales, el “*spaghetti bowl*”, esto conlleva que no se sabe qué legislación prima a la hora de buscar la regulación pertinente a los negocios que se quiera realizar ¿Cuál es el verdadero problema detrás de aquello? Que este fenómeno frena la globalización del comercio y genera distintas barreras de entrada entre los países no aliados, por lo que, en vez de mejorar la situación, la empeora.

Palabras claves: -MERCOSUR, -Alianza del Pacífico, -Integración Económica, -Integración Financiera, -Derecho Aduanero.

INTRODUCCIÓN

Con todo este avance de los acuerdos internacionales y el freno a la globalización del comercio que generan barreras de entrada entre los países no aliados, para Latinoamérica, esta situación es tremendamente compleja, pues las economías de estos países y la evolución de sus mercados son variables y en muchos casos inestables e ineficientes, por lo que, hay que buscar una solución para que el gran número de acuerdos regionales que se han celebrado entre los países del continente y con otros Estados fuera de esta zona geográfica, se torne en favor de sus mercados y no una maraña de imposiciones arancelarias y costos administrativos elevados.

En este trabajo se buscará dar respuesta a si efectivamente, América latina y en particular, los países integrantes del MERCOSUR y la Alianza del Pacífico, pueden crear una unión significativa que busque el desarrollo del continente con un crecimiento económico estable, ya que ambos son procesos de integración regional y forman una construcción de espacios amplios y unificados de cooperación, para incentivar cambios estructurales en pro de la igualdad regional. Que por igualdad regional entiéndase la sinergia, comunicación y coordinación entre los diferentes Estados para que juntos se encarguen del desarrollo sostenible de la región; además, estos cambios son procesos que permiten sortear los quid estructurales, pues cada país tiene su propio avance económico que su autonomía le permite, integrándose es que se puede avanzar con cierta progresividad manteniendo una estabilidad y economía constante. Es así que, por el tamaño que tienen estos procesos, los dos, son los bloques de integración más representativos de América Latina y el Caribe, y tienen un gran potencial de desarrollo y trabajo conjunto.

Finalmente, este trabajo realizará una labor investigativa y un análisis complejo de una cuestión relevante para Latinoamérica Comercial, pues tanto en la región como en Chile el asunto controvertido ha tenido un desarrollo dividido, pues se ha tomado al MERCOSUR o a la Alianza como objetos de investigación y, por lo mismo, no se han configurado tantas

comparativas entre sí, por lo que esta labor se torna en una cuestión original de significativa relevancia.

El presente proyecto busca analizar críticamente acaso es posible una integración económica y financiera en Latinoamérica, la cual busque el desarrollo del continente con un crecimiento económico estable, además, de ser posible lo anterior cómo afectaría esto a la inversión extranjera. Lo anterior se buscará responder desde las proyecciones, propuestas y resultados de los tratados internacionales del Mercado Común del Sur (en adelante, MERCOSUR) y la Alianza del Pacífico (en adelante, AP).

Con el fin de la Guerra Fría y la restauración a la democracia de muchos países de Latinoamérica, surge un fenómeno de interacción y comunicación internacional, llamado globalización. Es en este periodo que nace el tratado base del MERCOSUR, pues se vuelve sustancial para la región modificar sus formas de hacer negocios y de emprender la marcha para fortalecer sus economías. En consecuencia, se plantean ciertas estructuras jurídicas e internacionales para dar a la región armonía, eficiencia y certidumbre jurídica para poder obtener una integración y cooperación entre los países que la integran. Tanto es así, que surgen zonas de libre comercio, uniones aduaneras, entre otras.

En este sentido, es que la preocupación de los países americanos crece hacia la búsqueda de un Derecho Unitario, que no se limite solamente a la liberación arancelaria en materia de bienes (bienes entendido como cosa corporal mueble), sino que se expanda a nuevos temas de la agenda económica internacional, a saber: servicios, infraestructura, inversiones, etc. A este respecto, las políticas económicas nacionales tienen una estrecha vinculación con la implementación del Derecho Internacional, la que es necesaria para que tenga armonía y obligatoriedad en los países que lo integran. De esta manera, el recurso que utilizaron para la creación de esta especie de Derecho Unitario es una estructura jurídica que contiene una fuerte voluntad política de los países integrantes y una altura de miras de avance, esto con el fin de cumplir con estas expectativas e ideales. En consecuencia, se termina de ver la economía como un hecho individual y aislado para evolucionar a una agrupación con un esfuerzo colectivo y así superar los acontecimientos políticos y sociales que había en esa época.

Para esto, la región busca la cooperación económica armónica y el despliegue de voluntades políticas constantes que tomen al Derecho como una herramienta sustancial e imprescindible, pues este ayuda a proteger, organizar y sistematizar estas entidades nuevas, despejar la incertidumbre y fortalecer la legitimidad política de los nuevos gobiernos. En este sentido, el tratado del MERCOSUR ha creado un ordenamiento jurídico propio que, desde su entrada en vigor es asumido por los ordenamientos jurídicos de los Estados miembros y aplicado por sus tribunales. Crea, por tanto, una comunidad y limitaciones temporales dotándose de instituciones y de auténticos derechos de soberanía que rige a los Estados, aunque dentro de ciertos ámbitos determinados han restringido la soberanía de estos y han creado un corpus jurídico vinculante tanto para ellos mismos como para sus ciudadanos.

Como contrapunto, en Europa ningún tratado de categoría integradora estipuló la primacía del Derecho Comunitario frente al Derecho interno de cada país, sino que ha sido tarea del Tribunal de Justicia de la Unión Europea el que sistemáticamente ha reconocido la primacía

de este Derecho. Por otra parte, en América latina tal solución jurisprudencial sería impracticable en los diversos tratados, ya que no existe un Tribunal de Justicia que se encargue de resolver conflictos interpretativos ni sobre la primacía entre las normas internas y las normas de los Tratados. Por ende, en razón de lo anterior, se debe establecer inequívocamente tal primacía, además del reconocimiento explícito de las fuentes legales precisas que generan gradualmente las soluciones a tales controversias.

El Tratado base que integra el MERCOSUR fue suscrito el 26 de marzo de 1991 por la República Argentina, la República Federal de Brasil, la República de Paraguay y la República oriental de Uruguay, que lleva por nombre el Tratado de Asunción. Este es un instrumento para la constitución de un mercado común entre estos Estados, el cual debe ser considerado como un nuevo avance en el esfuerzo tendiente al desarrollo en forma progresiva de la integración de América Latina conforme al objetivo del Tratado de Montevideo de 1980. El MERCOSUR, por tanto, es una unión aduanera y tiene por finalidad llegar a ser un mercado común de Latinoamérica, el cual busca principalmente ser una potencia latinoamericana económica de unidad. Empero, este objetivo no tiene plazos y por ende, es indefinido. Sin embargo, a pesar de lo anterior sí se menciona explícitamente en los instrumentos que conforman esta comunidad, la constitución de un mercado común, lo que se traduce en la liberación circular de bienes, servicios y factores productivos entre los países y para ello se busca eliminar los impuestos aduaneros y restricciones no arancelarias para circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente. Sumado a lo esgrimido anteriormente, también se debiese establecer un arancel de exportación e importación común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económicos comerciales regionales e internacionales.

De esta manera, no sólo se integra la normativa económica de cada país, sino que también se debe coordinar con las políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados parte, o sea de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, entre otras. A su vez, los Estados deben comprometerse en armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

En cuanto a la Alianza del Pacífico (AP) es un mecanismo de integración regional conformado por Chile, Colombia, México y Perú; que se establece en un tratado internacional de libre comercio, el cual contempla tres objetivos estratégicos: construir un área de integración profunda con libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas; impulsar el crecimiento, desarrollo y competitividad de sus economías para lograr un mayor bienestar, superar la desigualdad socioeconómica e impulsar la inclusión social de sus habitantes; y convertirse en una plataforma de articulación política, integración económica, comercial con proyección al mundo, enfatizando en la región Asia-Pacífico.

Para construir el área de libre comercio visualizada en el Acuerdo Marco, los países miembros suscribieron el acuerdo comercial de la AP, denominado Protocolo Adicional al Acuerdo Marco. El Protocolo Adicional actualizó y complementó los compromisos bilaterales, armonizando las disposiciones que se tienen entre ellos y determinó estándares comunes a los cuatro países, especialmente en las disciplinas comerciales. Adicionalmente, incluyó un mecanismo de acumulación de origen, que permite diversificar la cadena de proveedores para

lograr una inserción significativa en las cadenas globales de valor y desarrollar encadenamientos productivos. Es importante mencionar que se busca extrapolar en el ámbito comercial con el objetivo de fortalecer la acción conjunta y coordinada entre las agencias de promoción, así como la cooperación destinada a impulsar el fortalecimiento de la competitividad e innovación del área productiva. Así, en contraste con la primera integración y debido a la diferencia temporal de nacimiento entre el MERCOSUR y la AP, es que la AP impulsa la investigación en materia de cambio climático, así como también facilitar la movilidad estudiantil y académica, el tránsito migratorio, entre otros.

Otro elemento relevante para tomar en consideración dentro del ámbito de integración económica que se propone es el **arancel**, el cual consiste en impuestos/tributos aplicados por los países a las mercancías importadas y se pagan en el momento en que éstas ingresan a través de las fronteras de los países, ya sea por vía aérea, terrestre o marítima. Este concepto es de vital importancia, pues la integración económica consiste, principalmente, en un proceso mediante el cual dos o más países acuerdan una abolición, gradual o inmediata, de las barreras discriminantes existentes entre ellos, esto con el fin de establecer un espacio económico. Este espacio económico busca ser la base de una nueva división de trabajo entre ellos, para que gocen de una libre movilidad los factores productivos que posean. Es, en tal sentido, que el tratamiento de los aranceles es tan relevante para una integración económica, pero no es el único elemento de aquello, pues la integración debe hacerse cargo de las implicaciones políticas que supone el desenvolvimiento de este proceso y se tiene que considerar a la vez, la creación institucional capaz de ordenar el funcionamiento de las relaciones económicas dentro de dicho espacio.

Finalmente, la integración financiera es el proceso mediante el cual los mercados financieros de un país se integran más estrechamente con los de otros países, este proceso surgió con mayor potencia en los últimos años como parte del fenómeno de la globalización y supone, entre otros, la exclusión de obstáculos para que las instituciones financieras extranjeras de algunos países brinden servicios transfronterizos en otros países, vinculando los mercados bancarios, de renta variable y otros tipos de mercados financieros.

CAPÍTULO I: VENTAJAS Y DEBILIDADES DEL MERCADO COMÚN DEL SUR EN EL ÁMBITO ECONÓMICO

Como ya se adelantó en la introducción, el Tratado internacional del MERCOSUR es del siglo anterior y, por lo mismo, este considera otros ideales y estrategias para llevar a cabo una integración regional, el Tratado marco estableció los convenios que limitan los objetivos y la creación de órganos o instituciones que se encargan de generar, ejecutar y vigilar los compromisos jurídicos conducentes al cumplimiento de los objetivos. La principal consecuencia jurídica que tiene este Tratado es que señala la creación de los órganos para que cumplan con el principal objetivo, a saber, el desarrollo y gradual perfeccionamiento del proceso de integración. *De allí que deben precisarse nítidamente las competencias de los mismos, la naturaleza y jerarquía de sus decisiones, la incorporación de la misma en el derecho interno y las acciones que sean en caso de alegar su nulidad o incumplir* (VanKlaveren, 1997: pp. 22 y 23).

Órganos

El órgano superior del MERCOSUR es el **Consejo del Mercado Común**, este órgano se ocupa de la conducción política del proceso integrativo y la toma de decisiones que aseguren el cumplimiento de los objetivos establecidos por el Tratado de Asunción, además se le encomienda alcanzar la constitución final del mercado común (Van Klaveren, 1997: p. 23).

Las principales funciones y atribuciones del Consejo Común son: - velar por el cumplimiento del Tratado de Asunción, su protocolos y sus acuerdos firmados en su marco; - formular políticas y promover las acciones necesarias para la conformación del mercado común; - ejercer la titularidad de la personalidad jurídica en MERCOSUR; - negociar y firmar acuerdos en nombre del MERCOSUR con terceros países, grupo de países y organizaciones internacionales, entre otras (Van Klaveren, 1997: p. 24).

En segundo lugar, el órgano ejecutivo del MERCOSUR es el **Grupo Mercado Común**, este *está integrado por cuatro miembros titulares y cuatro miembros alternos, designados por los respectivos gobiernos, entre los cuales figura obligatoriamente representantes de los ministerios de Relaciones Exteriores y Economía y de los bancos centrales* (Van Klaveren, 1997: p. 24). Sus principales funciones son: - elaborar y proponer medidas concretas en el desarrollo de sus trabajos; - velar dentro de los límites de su competencia por el cumplimiento del Tratado de Asunción, sus protocolo y acuerdos firmados en su marco; - proponer proyectos de decisión al Consejo del Mercado Común; - fijar programas de trabajo que aseguren avances por el establecimiento del mercado común; - crear, modificar o suprimir órganos tales como subgrupos de trabajo y reuniones especializadas por el cumplimiento de sus objetivos, entre otras (Van Klaveren, 1997: pp. 24 y 25).

La Comisión de Comercio del MERCOSUR, *es el órgano encargado de asistir al Grupo Mercado Común. le compete velar por la aplicación de los instrumentos de política comercial común acordados por los Estados parte para el funcionamiento de la unión aduanera, así como efectuar el seguimiento y revisar los temas y materias relacionadas con las políticas comerciales comunes, con el comercio intra-MERCOSUR y con terceros países* (Van Klaveren, 1997: p. 25). Está integrada por cuatro miembros titulares y cuatro miembros alternos y será coordinada por los ministerios de Relaciones Exteriores. Sus integrantes se reunirán por lo menos una vez al mes o siempre que le fuera solicitado por el

Grupo Mercado y sus principales funciones y atribuciones son: - velar por la aplicación de los instrumentos comunes de política comercial entre el MERCOSUR y los terceros países, organismos internacionales y acuerdos de comercio; - considerar y pronunciarse sobre las solicitudes presentadas por los Estados partes respecto de la aplicación y el cumplimiento del arancel externo común y de los demás instrumentos de política comercial común; - efectuar el seguimiento de las aplicaciones de los instrumentos de política comercial común en los Estados partes; - informa el grupo mercado común sobre la evolución y aplicación de los instrumentos de política comercial común, la tramitación de las solicitudes recibidos y las decisiones adoptadas respecto de las mismas; - además, establecerá los comités técnicos necesarios para el adecuado cumplimiento de sus funciones, así como dirigir y supervisar las actividades de los mismos; - entre otras (Van Klaveren, 1997: pp. 25 y 26).

Regulación Arancelaria

Para entender la regulación arancelaria que contempla en su articulado el MERCOSUR, es menester que se vuelva a especificar en que consiste la integración económica y que instrumento utiliza. El principal instrumento de regulación es el arancel y, este es *“definido en el sentido de los derechos aduaneros más los gravámenes de efectos equivalentes; paralelamente, en general rigen tipos de cambios únicos para el intercambio comercial de cada país de la región”* (CEPAL, 1984: p. 27). Por otro lado la integración económica se entiende como *“el proceso mediante el cual los países van eliminando ciertas características que los hacen diferenciarse de los demás, como las barreras arancelarias al comercio, limitaciones a los movimientos de capital y personas, políticas microeconómicas industriales, políticas macroeconómicas autónomas, etc.”* (Podzun, 2004: p.9). En tal sentido se puede apreciar que, *“si estas diferencias fueran eliminándose entre todos los países conjuntamente se tendería a una integración económica mundial, pero en la realidad sólo se observan procesos de integración parcial”* (Podzun, 2004: p.10).

Aquello es lo que ocurre en el sur de Latinoamérica pues algunos países incitados por el pobre crecimiento de labores como la importación por sustitución es que se decide agrupar en un bloque regional, empero estas agrupaciones pueden consistir en distintos acuerdos como: el acuerdo entre países que eliminan entre sí trabas al comercio, que es el caso de un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) o; acuerdos que impongan reglas con el fin de evitar que bienes de terceros entren por un país miembro para ser comercializado en otro país socio, que es el caso de una Unión Aduanera (UA) que, además, fija un arancel externo común o; si esta última (UA) asume la libre circulación del capital y personas, da origen a un acuerdo de un Mercado Común (MC) o; incluso se puede adoptar criterios unificadores en las políticas micro y macroeconómicas, así como la adopción de una moneda única, constituyen una Unión Monetaria y Económica (UM) (Podzun, 2004: p.10).

En tal sentido, el Mercado Común del Sur contempla en su articulado un arancel externo común para los países que lo integran junto con la eliminación de los aranceles que gravan el comercio intrarregional (Art. 1, Tratado de Asunción). Lo anterior dio origen a la superación, en cierto sentido de las limitaciones de los convenios bilaterales o subregionales de liberación comercial, *“logrado la unidad económica de una región de gran magnitud constituyendo uno de los acontecimientos político-diplomáticos más importantes de los últimos tiempos frente a los proyectos de integración que no lograron consolidarse en las décadas pasadas”* (Rosales, 2003: p. 250), con todo en la actualidad ha sufrido un estancamiento en términos del cumplimiento cabal de sus principales objetivos

(como es el avance regulatorio en materia comercial, aduanero y arancelario, incorporando servicios, ecología, libre circulación de bienes y personas, etc.), pero a pesar de ello sigue siendo la culminación más exitosa de integración Latinoamericana, siendo una Unión Aduanera imperfecta. Esta UA imperfecta se entiende como tal, pues establece excepciones al tráfico de bienes y servicios, estableciéndose además regulación específica para ciertos productos, pues “*no todas las mercaderías están habilitadas para circular sin trabas arancelarias*” (Rosales, 2003: p. 250).

A mayor abundamiento, se podría incluir como ventaja que la eliminación de las trabas al comercio posibilitó la profundización de la complementación de diversas ramas en las economías de los Estados partes (principalmente de Brasil y Argentina), así como un mejor aprovechamiento de las economías de escala y el desarrollo de una división del trabajo en la producción de algunas empresas, especialmente en el sector automotriz (Podzun, 2004: p.11). Esta evolución de integración muestra la capacidad de forjar la “*identidad latinoamericana*”, uniendo esos colores de la diversidad y las asimetrías. Sin embargo, se han alcanzado distintos grados de integración, se ha conseguido el reconocimiento y el respeto del otro en la complementariedad y la diversidad, con ello ha logrado la fuerza para competir en un mundo globalizado (Herrera, 2017: p. 175). Empero la eliminación de las barreras arancelarias y la armonización de las políticas en los más diversos campos ha cumplido con una integración más profunda, pues si no se distribuye sus beneficios para las clases menos favorecidas, promoviendo la justicia social, surgen cuestionamientos, puesto que, las riquezas continúa centradas en las manos de unos pocos y esto podría acrecentar la inquietud política y social; como consecuencia, las inversiones nacionales podrán disminuir y las extranjeras emigrar hacia destinos más seguros (FLACSO-Chile, 1997: p. 57).

Avances hacia un Mercado Común

Como ya se adelantó el MERCOSUR es una unión aduanera, pero qué falta para que logre ser un Mercado Común o incluso una Unión Monetaria y Económica, como es el caso de la Unión Europea. Bueno, en este apartado se tratará de escudriñar tal cuestionamiento.

Por su parte el MERCOSUR ha servido a sus miembros para avanzar en ampliar las oportunidades de negocios de forma competitiva, con múltiples acuerdos con países o grupos de países, con una estrategia de crear diversos organismos que le permitan implementar las políticas regionales y las iniciativas de los países. Por su parte, no solo se han beneficiado los países partes del acuerdo, sino que además existen ciertos países que son aliados del MERCOSUR, como es el caso de México y Chile, pero de este último se **comentará** más adelante. En cuanto a México desde el año 2002, es un aliado importante para la región, al mantener una estrecha relación con los países parte, firmando acuerdos de Complementación Económica, especialmente en materia de comercio, bienes y servicios (Herrera, 2017: p. 176).

La integración requiere para su configuración y posterior desarrollo de una “*real voluntad política de los gobiernos de América Latina y el Caribe para acordar una agenda integral que abarque los temas del desarrollo humano sostenible con enfoque de derechos humanos*” (Herrera, 2017: p. 178). En tal sentido se necesita acordar temas que conciernen a la economía, el comercio, problemas sociales, ambientales, energéticos, de seguridad, migratorios, recursos para su funcionamiento, etc.; además es menester mirar hacia adentro de los Estados y responder a las necesidades de la

población, buscar una estrategia que permita sacar ventaja de la diversidad del sistema; aunque con distintos procesos, todos tienen a su haber la concreción de acuerdos, marcos normativos, estructuras de coordinación gubernamental, convenios con Estados y organismos de otras regiones del mundo. En consecuencia, mientras se mantenga la fragmentación y la multiplicidad de órganos de integración, muchos de los cuales tienen a los mismos actores, será difícil tener una agenda común (Herrera, 2017: p. 178).

En segundo lugar, el MERCOSUR sigue teniendo ciertas dificultades que afrontar y son de gran prioridad para los pueblos, es así que los desafíos por mejorar, dicen relación con la desigualdad social, de género, clase, condición y territorio, que existe entre los habitantes de este gran acuerdo; a su vez, el tema de la corrupción a nivel nacional e internacional que aun existe muy marcadamente entre los Estados es, sin duda otro impedimento para una integración más profunda de la región (Herrera, 2017: p. 178).

Por su parte el fortalecer los Estados Nacionales con participación ciudadana, requiere lograr una estructura que facilite la representatividad de todos los actores sociales, incluyendo la sociedad civil y movimientos sociales, que aporten sus visiones, debatan sobre la integración, para que así se tenga el respaldo y la legitimidad para avanzar como expresión de un ejercicio democratizador y no como un espacio político ajeno a la población (Herrera, 2017: p. 179). Tanto es así, que un proceso de integración que mire hacia un MC o una Unión monetaria necesita que la población que lo integrara trabaje con un sentido unitario, pues estos sistemas de integración abordan regulaciones de políticas públicas que incidirán más profundamente en su diario vivir y no solo involucrará a las políticas económicas y financieras de los países integrantes; pues con ello se buscará tener cierto estándar de homogeneidad en cuanto a la estabilidad, respeto y seguridad de los derechos sociales y políticos más relevantes.

Por consiguiente, si se logra un *“clima de respeto a las diferencias, se está en la capacidad de hacer un alto y analizar todos los órganos, procurando evitar la duplicidad de esfuerzos y la burocracia; esto sería el inicio de otra etapa en la integración, para construir desde la unidad una agenda transformadora capaz de mostrar la unidad de la región”* (Herrera, 2017: p. 179).

Para ir finalizando este apartado, es menester ahondar en las conclusiones del trabajo del autor Luis Herrera, pues él señala que el proceso de integración de Latinoamérica y el Caribe ha tomado décadas, que conllevaron tanto avances como retrocesos y que a pesar de los esfuerzos aun no se llega al objetivo inicial de unidad. Tanto es así, que la integración ha tenido que superar situaciones difíciles, pero sus logros se pueden constatar en la constitución de órganos de coordinación, mecanismos, normas jurídicas, instancias para la solución de los conflictos y alianzas, con la finalidad de alcanzar consensos en temas económicos, comerciales, de mercado, aduaneros, arancelarios, migratorios, ambientales, culturales y más recientemente abarcando distintos problemas comunes. Por lo que, esto muestra una evolución compleja, donde se necesita encauzar en un mismo objetivo, producir cambios en los órganos, mecanismos y normativas, que no representen duplicidad de esfuerzos (Herrera, 2017: p. 181).

Chile y el MERCOSUR

Para hablar de Chile y el MERCOSUR hay que entender que son los Acuerdos de Complementación Económica (ACE), pues es eso lo que suscribe este país con el bloque. Según

la página web de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de Chile (SUBREI) en el apartado de GLOSARIO señala que este tipo de acuerdos “*es una denominación que usan los países latinoamericanos en los acuerdos bilaterales que contraen entre sí para abrir recíprocamente sus mercados de bienes, los que se inscriben en el marco jurídico de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Apuntan a una apertura de mercados mayor a la de los Acuerdos de Alcance Parcial, pero menor que los Tratados de Libre Comercio. En este tipo de acuerdos se negocian todos los productos de ambos países*”¹.

En ese sentido hay que señalar que las primeras negociaciones del bloque (MERCOSUR) fueron con Estados Unidos, con la firma del Acuerdo Jardín de Rosas en 1991, antecesor directo del alca, lanzado posteriormente, en 1994; junto con aquello se negocia tempranamente, con Bolivia, Chile y la Unión Europea. En el caso de Bolivia, país asociado, el acuerdo fue firmado en 1996 (Peixoto y Perrotta, 2018: p. 104), esto es así no por ser un competidor para los países del bloque, sino que es considerado un país en zona de influencia de Argentina y Brasil. En el mismo año, se firma el acuerdo con Chile para el establecimiento de un ACE, que convirtió a Chile en el segundo país asociado del Mercosur.

Con relación a Chile, el país ya había sido consultado para hacer parte del Mercosur como miembro original (ya que desde 1976 Chile no era miembro de la can), hecho que finalmente no sucedió concretamente por la estructura productiva y arancelaria de Chile y el escaso incentivo para adoptar un ACE de las características de países más diversificados y con grandes mercados internos. En ambos eventos, hubo cierto recelo por parte de Paraguay y Uruguay, pues temían que se diluyeran sus preferencias de acceso a los mercados de los dos socios mayores; esta situación empeora por el hecho de que los nuevos socios no estaban obligados a adoptar el ACE—como sí lo estaban Paraguay y Uruguay— ni a pagar los costos asociados a la protección de bienes industriales provenientes de Brasil y Argentina (Peixoto y Perrotta, 2018: p. 105).

Finalmente, el acuerdo que se firma con Chile lleva por nombre ACE 35 que se encuentra vigente hasta la actualidad, estos acuerdos (ej. Los de Bolivia y Chile) varían entre aquellos firmados entre el Mercosur y los países de afuera de la región. Por un lado, el primer grupo de acuerdos son acuerdos de complementación económica bajo el marco de ALADI y sus textos son bastante similares, siguen un modelo estandarizado que incluye preámbulo, objetivos, programa de liberación comercial y demás temas como régimen de origen, prácticas desleales del comercio internacional, salvaguardias, solución de controversias, valoración aduanera, normas y reglamentos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias además de anexos, que tratan de cronogramas de desgravación, régimen de adecuación, régimen de origen, régimen de salvaguardias y régimen de solución de controversias (Peixoto y Perrotta, 2018: pp. 111 y 112).

Algo que llama especial atención de estos acuerdos, “*es la ausencia de referencias sobre las asimetrías, salvo algunas excepciones dedicadas a flexibilidades puntuales para el caso de que existan diferencias entre los aranceles para productos exportados por Bolivia, de acuerdo al Patrimonio Histórico en el Régimen de Adecuación (artículo 4). En el caso del acuerdo con Chile, se estipulan excepciones de acceso al mercado de Chile en favor de Paraguay (artículo 50)*” (Peixoto y Perrotta, 2018: p. 112). En conclusión, salvo en los

¹ Extraído de

[https://www.subrei.gob.cl/glosario/a#:~:text=ACUERDO%20DE%20COMPLEMENTACI%3%93N%20ECON%3%93MICA%20\(ACE,Latinoamericana%20de%20Integraci%3%B3n%20\(ALADI\).](https://www.subrei.gob.cl/glosario/a#:~:text=ACUERDO%20DE%20COMPLEMENTACI%3%93N%20ECON%3%93MICA%20(ACE,Latinoamericana%20de%20Integraci%3%B3n%20(ALADI).)

cronogramas de desgravación, donde se estipularon algunas flexibilidades y distintas velocidades, no abordaron el tema de asimetrías de manera contundente.

En específico, los principales puntos del ACE 35, luego de un período de negociaciones, fueron favorable para todos los países signatarios (Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay) en los siguientes aspectos:

- Establecer un marco normativo para constituir un espacio económico entre Chile y MERCOSUR, esto se efectuó: contemplando la liberalización del comercio de mercaderías, estableciendo las condiciones para una gradual liberalización del comercio de servicios, acordar promover las inversiones recíprocas y facilitar el desarrollo y utilización de la infraestructura física y de las interconexiones bioceánicas.

- Para darle mayor realce al ACE, se establece ir más allá de la sola liberación del mercado de bienes, haciendo extensivo los acuerdos a la asociación tanto al Comercio de Bienes como de Servicios, Inversiones, Transporte e Integración Física. Esto permite una plataforma de acceso hacia el Pacífico, para los países del MERCOSUR, dadas las indudables ventajas de Chile para desarrollar el sector servicios.

Luego de dos años de conversaciones, Chile y el bloque llegaron a suscribir el ACE 35 en la provincia de San Luis, Argentina, texto que establece a Chile como miembro asociado del MERCOSUR. Esto conllevó para Chile una expansión, pues el MERCOSUR es un mercado significativo pero además importantísimo por su entorno vecinal. Hoy, después de varios años y con la mayor parte del comercio liberado, con un Acuerdo más simple al quedar sin efecto una gran cantidad de listas de productos que regían durante el período de transición, es posible seguir avanzando hacia una etapa superior. A la fecha, entre Chile y MERCOSUR se han llevado a cabo 15 Reuniones Ordinarias y 22 Reuniones Extraordinarias de la Comisión Administradora, en las cuales se ha propiciado la suscripción de 60 Protocolos Adicionales en diversas materias y que han permitido la profundización de dicho ACE (extraído de la página web de la SUBREI, en el apartado de “Chile – Mercosur: Acuerdo de Complementación Económica”²).

Finalmente, *“la consolidación del proceso de complementación económica y de creciente integral de los países del MERCOSUR y los Estados asociados a él, no solamente están creando un nuevo actor internacional sino que contribuyen a cambiar de manera cualitativa la inserción internacional de cada uno de los actores nacionales y la visión de la región en su conjunto”* (FLACSO-Chile, 1997: p. 42).

Derecho Interno

En cuanto al derecho interno, los Estados partes se comprometen a adoptar las medidas necesarias para asegurar, en sus territorios, *el cumplimiento de las normas emanadas de los órganos del MERCOSUR. Los Estados partes informarán a la Secretaría Administrativa del MERCOSUR las medidas adoptadas para este fin* (Van Klaveren 1997: p. 26).

A su vez, en el boletín oficial del MERCOSUR se publicará las decisiones del Consejo del Mercado Común y las resoluciones del Grupo Mercado Común, las directivas de la Comisión de Comercio del MERCOSUR y los laudos arbitrales de solución de controversias. Para

² Extraído de <https://www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales-vigentes/mercosur>

garantizar las actuaciones de los anteriores órganos, se establecen diversas medidas, por un lado, los Estados partes deberán adoptar las normas, incorporándolas por todos los medios necesarios al ordenamiento jurídico nacional y comunicarán la adopción de las mismas a la Secretaría Administrativa del MERCOSUR. En consecuencia de lo anterior, es que las normas entrarán en vigor simultáneamente en los Estados partes 30 días después de la fecha de comunicación efectuada por la Secretaría Administrativa del MERCOSUR (Van Klaveren, 1997: p. 26 y 27).

Para llevar a cabo las anteriores funciones, la Secretaría Administrativa tendrá un rol trascendental de observación y vigilancia, pues tiene que llevar un seguimiento de la incorporación, de los Estados parte, de las normas jurídicas comunes. Por lo que, la Secretaría debe resguardar que estos Estados, adopten todas las medidas necesarias para asegurar en sus respectivos territorios, el cumplimiento de las normas emanadas por los órganos del MERCOSUR, además, tendrá la obligación de informar regularmente a los Estados partes sobre las medidas implementadas por cada país (Van Klaveren, 1997: p. 27 y 28).

Es relevante señalar que, debido a este deber de los Estados de incorporar dichas normas surgen conflictos entre ellos o respecto de tercer Estados. Que para solucionar estas controversias sobre interpretación, aplicación o incumplimiento de las disposiciones del Tratado de Asunción, los informes y los acuerdos celebrados en el marco del mismo, o los órganos del MERCOSUR; es que se crea un mecanismo jurisdiccional ideado para interpretar las disposiciones, en ese caso la interpretación será justa, pues es uniforme y general. Quien se encarga de dicha labor, es una Corte permanente consciente de su elaboración jurisdiccional, esta interviene en los problemas que pueden surgir por el incumplimiento o la interpretación errónea de los Estados partes en estas disposiciones normativas y para no discriminar ni perjudicar a los Estados, es que interviene este organismo jurisdicción (Van Klaveren, 1997: p. 30). Se crea con la finalidad de que si son una zona de libre comercio los Estados se obligan a eliminar aranceles o restricciones no arancelarias, para formar una unión aduanera, o aplicar determinados aranceles (Van Klaveren, 1997: p.30). Está Claro que la aplicación de estos instrumentos es responsabilidad del Estado, pero en un mercado común donde existe la libre circulación de todos los factores de producción, el derecho interno debe de estar en concordancia y armonía con dichas cuestiones y en la práctica, no solo el Estado parte puede incurrir en algún incumplimiento, sino que se verán involucrados terceros Estados y el sistema arbitral que posea esta Corte da mayor certeza y confianza jurídica.

CAPÍTULO II: VENTAJAS Y DEBILIDADES DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO EN EL ÁMBITO ECONÓMICO

Los procesos de integración económica tienen lugar cada vez más en los países geográficamente más cercanos, buscando incrementar sus niveles de bienestar. No obstante, en algunos casos estos acercamientos son de carácter político, donde el objetivo final, sigue siendo: el de obtener un beneficio económico, un claro ejemplo de ello es la Alianza del Pacífico (Munguía, 2019: p.4).

La Alianza del Pacífico nace el 28 de abril de 2011 como una iniciativa de integración regional por la que apuestan los países de mayor desarrollo económico de la cuenca del Pacífico latinoamericana, conformada por Chile, Colombia, México y Perú, en el marco del Foro del Arco Pacífico. El objetivo de la Alianza del Pacífico es conformar un área de integración profunda que impulse un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías que la integran, mediante la búsqueda progresiva de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas; así como convertirse en una plataforma de integración económica y comercial con una proyección hacia la región Asia-Pacífico (SICE apartado de política comercial: novedades. Alianza del Pacifico).

Todos los Estados Parte son economías marcadamente abiertas, miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y de la Organización Mundial de Comercio (OMC); previamente, celebraron acuerdos de libre comercio entre sí y con Estados Unidos, y por este motivo se dice que es un bloque afín a los intereses de esa primera potencia (Contipelli, 2017: pp. 106 y 107).

La AP constituye una zona de libre comercio (ZLC), que no ha construido un Derecho Comunitario propiamente tal, pues sus fuentes normativas de acuerdo con los parámetros que en esa rama se manejan, se podría sostener que el Acuerdo Marco y el Protocolo Adicional, con sus modificaciones, constituyen su Derecho originario, conceptualización relevante para sentar una pirámide normativa que determine la jerarquía entre los diferentes cuerpos que configuran el sistema creado. Además de esas fuentes concretas e imperativas, ratificadas por los Congresos de los Estados Parte, se cuenta con las Declaraciones presidenciales, que son instrumentos de *soft law* (Gallegos, 2019: p.80).

Órganos

Aun cuando Latinoamérica ha seguido modelos intergubernamentales, ha estructurado complejos entramados institucionales en sus iniciativas de integración que, se estima, ha desatendido aspectos prácticos y ha caído en una burocratización excesiva. Es por ello, y en base a tal experiencia, que la AP ha optado por no contar con cuerpos permanentes, siguiendo las estructuras dadas en Asia Pacífico. La instancia de decisión política de la AP son las sucesivas cumbres presidenciales que se celebran, que luego se traducen en las citadas Declaraciones, lo cual da cuenta de una estructura vertical, no obstante su carácter no vinculante. Existe un **Consejo de Ministros** (Art. 4 del Acuerdo Marco), compuesto por los secretarios de Relaciones Exteriores y aquellos responsables del comercio exterior de los Estados Parte, el cual cuenta con variadas atribuciones. Estos miembros se reúnen, de manera ordinaria, una vez al año, o extraordinariamente, a petición de uno, y sus acuerdos se adoptan por consenso. Esta entidad es

el órgano sobre el cual recae la labor de dar marcha al proceso, sin que sea necesaria la participación permanente de los Jefes de Estado. Gallegos, 2019: pp. 80- 81).

Asimismo, se contempla una **Comisión de Libre Comercio** (CLC), compuesta por funcionarios gubernamentales de cada Estado Parte y presidida por aquél que ejerza la Presidencia *pro t mpore* de la Alianza. Su labor principal es la administración del Protocolo Adicional y su apropiada implementación. Dentro de sus atribuciones le corresponde, entre otras: revisar el funcionamiento general del Protocolo y evaluar los resultados de su aplicación; supervisar el trabajo de los Comités, Subcomités y grupos de trabajo; contribuir en la solución de las diferencias entre los Estados Parte; y cumplir cualquier otra función relacionada con el Protocolo o que los Estados Parte puedan acordar. Asimismo, tiene una competencia facultativa de emitir interpretaciones sobre las disposiciones del Protocolo (Gallegos, 2019: p.81).

En tercer lugar, se cuenta con un **Grupo de Alto Nivel**, integrado por los viceministros (o subsecretarios) de Relaciones Exteriores, encargados de supervisar los grupos técnicos, evaluar las tareas en las cuales se puede progresar y preparar propuestas de relacionamiento externo (Gallegos, 2019: p.81).

Por último, **la Secretaría** es la encargada administrativa durante la Presidencia *pro t mpore* del Estado Parte correspondiente. Esta unidad cuenta con atribuciones de organizar y ser sede de las cumbres presidenciales; coordinar las reuniones del Consejo de Ministros y del Grupo de Alto Nivel; mantener el registro de las reuniones y demás documentos; presentar al Consejo de Ministros los programas de actividades de la Alianza del Pacífico; representar a esta en los asuntos de interés común, si así se lo han encargado los Estados Parte, y las demás que expresamente le confiera el aludido consejo de secretarios de Estado. Se ha manifestado el reducido rol de esta última, expresándose que, el relacionarse externamente con otros bloques es complejo mediante tal estructura, pues si bien parece un modelo dinámico y flexible, en los hechos se da prioridad a los objetivos perseguidos por el país anfitrión, más que buscar metas que beneficien al conjunto (Gallegos, 2019: p.81).

Regulación Arancelaria

El Tratado de Paranal (Antofagasta, Chile), es el acuerdo constitutivo de la Alianza del Pacífico en el cual se define que los países miembros de la Alianza pretenden construir un área de integración, como mecanismo para el desarrollo económico y social, y como un espacio de convergencia y de concertación con orientación a fomentar el regionalismo abierto, que los insertará en un mundo globalizado. Aunque, el regionalismo abierto que se presenta en el preámbulo del Tratado tiene por finalidad vincular a los países miembros al mundo y a otros Acuerdos regionales de Integración y en los objetivos se señala la necesidad de construir, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas (Muñoz, 2015: p.10).

La AP es un mecanismo para la integración profunda de Chile, Colombia, México y Perú. Que se entiende por "integración profunda", este tipo es considerado como los "acuerdos comerciales del siglo XXI", pues ya no se centra en las preferencias arancelarias, sino en la armonización de las políticas, normas y estándares nacionales básicos de fluidez (Muñoz, p.19). Durante su década de existencia, la Alianza ha sido un experimento sui generis, en el contexto

del regionalismo latinoamericano, es considerada como una anomalía, pero esta no tiene una connotación negativa. Al contrario, sirve para describir a la AP como un proyecto con características singulares e innovadoras, que la diferencia de otras experiencias fallidas o al menos en profunda crisis en el escenario del regionalismo latinoamericano. La AP surge para promover el libre comercio y la inserción, también rompe con la tradicional visión de un proceso de integración que debe transitar desde una zona de libre comercio, una unión aduanera, un mercado común, hasta llegar a la unión económica y política. Por su parte, la AP pretende ser una zona de libre comercio acompañada de la libre circulación de factores, sin pensar en una unión aduanera (Briceño-Ruiz, 2021: p.3).

Avances hacia una Unión Aduanera

Como se acaba de mencionar en el anterior título, la Alianza es una anomalía y esta se distingue de la experiencia europea de integración, según la cual normalmente el incremento de la interdependencia comercial regional es el primer paso para profundizar la integración, lo que genera un efecto de *spillover* que conduce a una ampliación de la integración en otras áreas. En la AP, el proceso parece haberse producido a la inversa, pues a pesar de los bajos niveles de interdependencia comercial que existen entre sus miembros, se ha logrado avanzar en áreas como la integración de los mercados bursátiles o a través de formas no comerciales de cooperación como el intercambio educativo. Es por ello que, se puede acudir a la analogía de un “regionalismo a varias velocidades”, en algunas de sus dimensiones, lenta -como el comercio intrarregional-, en otras más rápida -como la integración de las bolsas de valores-. (Briceño-Ruiz, 2021: p.3).

Empero, no sólo se aleja de la progresión europea, pues queda de manifiesto que no comparte ciertos elementos con otros procesos regionales de integración, como por ejemplo el Mercado Común, uno de los elementos es que la Alianza no cuentan con el sistema institucional, que si tiene el MERCOSUR, sino que la AP ha evitado crear estructuras burocráticas pesadas (parlamentos regionales, tribunales, secretariados que pretenden imitar a la Comisión Europea) y más bien ha optado por una institucionalidad flexible, respetuosa de la soberanía de sus miembros. En tal sentido, la AP se encuentra ante un doble dilema: cómo concebir y planear la integración para lograr su profundización; y, cómo institucionalizarse para tal fin. Pues si bien comenzó de forma exitosa, no ha logrado aún la transición de un experimento novedoso para convertirse en un modelo de integración consolidado, que se quiera replicar en otras partes de América Latina o el mundo (Briceño-Ruiz, 2021: pp. 3 y 4).

Desde la firma de la Declaración de Lima en el año 2011 a la actualidad, la integración profunda es una meta central de la AP, un signo distintivo de este esquema regional. Sin embargo, se tiene en primer lugar un problema conceptual: no existe una definición exacta de lo que se entiende por integración profunda en la Alianza; asimismo, aunque existen ciertas pautas, pareciera no haber una clara estrategia, estadísticas especializadas y una hoja de ruta para alcanzar la integración profunda. En primer lugar, este tipo de integración se puede entender como una zona de libre comercio con mercado común, aunque sin una unión aduanera con un arancel externo común. Así, se podría argumentar que integración profunda es apertura comercial con libre circulación de factores; un segundo significado, dice relación con la armonización de normas y, consecuentemente, de políticas económicas, respecto a la propiedad intelectual,

servicios, inversiones, compras gubernamentales, temas laborales y ambientales vinculados al comercio. Se trataría de una zona de libre comercio, acompañada de la aprobación de normas comunes en temas vinculados con el comercio (Briceño-Ruiz, 2021: p.4).

Finalmente, *“atendiendo a la Declaración de Lima y el Acuerdo Marco del 2012, la AP es una zona de libre comercio, más libre circulación de factores, pero sin arancel externo común y política comercial conjunta”*. En tal sentido y a pesar de todo aquello, la Alianza busca la integración económica y pretende, en un futuro, lograr la liberación de servicios, bienes, capitales y de personas. Pero en la actualidad no se puede aseverar hasta qué punto la Alianza del Pacífico logrará su objetivo general de libre circulación, sin embargo, esta reciente iniciativa para la integración económica y la cooperación en América Latina y su enfoque de libre mercado a la integración regional ha llegado, con frecuencia, a ser visto como un contrapeso o al menos una alternativa al estancamiento de Mercosur; y se ha visto a la Alianza del Pacífico como la competencia al liderazgo de Brasil en la región y como una barrera para la consolidación de la Unión de Naciones Sudamericanas (Unasur) y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (Celac) (Muñoz, 2015: p.18). Cabe mencionar que hoy se presenta una situación en que el ampliar y simplificar las preferencias arancelarias y comerciales al interior de Latinoamérica permitirá avanzar en la liberalización del comercio intrarregional y la armonización y homogenización de esquemas y acuerdos comerciales. Así la integración regional latinoamericana debe servir de base o plataforma para facilitar el acceso a los mercados de otros países y regiones del mundo. (Munguía, 2019: p.12).

Chile y la Alianza del Pacífico

Chile tiene un papel central en cuanto a la integración económica de América latina, pues es el único país de la Alianza del Pacífico (como Estado parte) con membresía asociada al MERCOSUR, acapara 40 por ciento de las importaciones interbloque. En 2015 y 2016 Brasil suscribió acuerdos de promoción y facilitación de las inversiones con cada miembro de la Alianza del Pacífico (Rodríguez, 2020: p.190).

Antes de seguir ahondando en la actualidad, es primordial analizar el contexto regional latinoamericano, pues Chile se ha destacado por llevar a cabo un proceso de “internacionalización temprana” con respecto a los demás países. Como consecuencia, ha sido el País Latinoamericano que más ha desarrollado sus relaciones comerciales con Asia-Pacífico, pues en la década de 1970 Chile ha construido una fuerte articulación entre un modelo de desarrollo de corte neoliberal y una política exterior que sirve de respaldo para tal modelo. Dicha articulación ha conducido a que Asia-Pacífico se haya convertido de forma temprana, en comparación con otros países latinoamericanos, en una de las principales prioridades geográficas de relacionamiento exterior de dicho país. Durante la dictadura de Pinochet, la política exterior chilena le concedió un primer plano a la relación con varios estados asiáticos, pues la principal razón fue la difícil situación internacional en la que se encontraba Chile, ya que la mayoría de los países latinoamericanos y europeos eran críticos de la dictadura (Pastrana, 2015: pp. 27 y 28).

Esta relación con los países asiáticos tiene su razón, pues los gobiernos de la época eran por regla general militares y, no solo eso, sino que el autoritarismo del Cono Sur no fue censurado. A lo anterior, hay que agregar que para la dictadura no fue complicado encontrar

apoyo en el empresariado chileno, pues incluso unos pocos años antes del Golpe de Estado, la Academia encabezada por el Instituto de Estudios Internacionales, estaba aprendiendo qué, por razones económicas, resultaría estratégico incrementar el intercambio comercial con Asia. Es entonces que la identificación de Chile con la región de Asia-Pacífico a través del APEC derivó en la consolidación de una identidad transpacífica, que puede constatarse en el activo rol que el país asumió en este foro durante los años subsiguientes de su incorporación. Chile a lo largo de más de 50 años que se ha venido convirtiendo en un país transpacífico, defensor del modelo neoliberal y reacio a ceder soberanía en escenarios de integración regional, aunque hoy está vinculado a varios de los escenarios de integración y cooperación regional su política exterior vinculada a su modelo de desarrollo económico ha apostado claramente por un multilateralismo (Pastrana, 2015: pp. 29 y 30).

Con todo y que la AP da cuenta del actual propósito chileno de tener un rol más activo en la región, las cifras muestran que de momento para el país austral, lo global sigue teniendo mayor peso que lo regional. Los principales socios comerciales de Chile son China, Japón, Corea del Sur, Canadá y Estados Unidos, miembros de la APEC, los cuales reciben el 60% de las exportaciones chilenas, a pesar de que se exporta mayoritariamente bienes primarios. Chile tiene claro que su regreso a Sudamérica no implica renunciar a su tradicional multilateralismo, es más el formar la AP no se puede entender solamente como parte de la estrategia regional de Chile, sino también como un elemento que considera importante para su relacionamiento con varios de sus socios más relevantes. Esa es una de las razones por las que insiste en mostrarse en la región y particularmente entre los países miembros de la AP, pues le sirve de conector entre Asia y Sudamérica. Sin embargo, dadas las cifras de inversión, se podría inferirse que los países de Asia-Pacífico, y en particular Japón, han aprovechado mucho más a Chile como plataforma de exportaciones a Sudamérica que los países sudamericanos para exportar a Asia-Pacífico (Pastrana, 2015: pp. 31 y 32).

Derecho Interno

Las Decisiones aprobadas por el CM y otros acuerdos convenidos en el ámbito de la AP, en desarrollo del Acuerdo Marco, son parte integrante del ordenamiento jurídico de ese bloque, sin que se prevean mayores precisiones acerca de la forma de incorporación de estos instrumentos en los ordenamientos jurídicos de los Estados Parte (Gallegos, 2019: p.81).

En cuanto a la solución de controversias, el Capítulo 17 del Protocolo Adicional tiene relación con la interpretación, implementación o aplicación de las disposiciones del PA o cuando un Estado Parte considere que: - una medida vigente o en proyecto de otro Estado es o pudiera ser incompatible con las obligaciones previstas en el PA; - se ha incumplido de otra manera con las obligaciones previstas en el PA; o - una medida vigente o en proyecto de otro integrante cause o pudiera causar anulación o menoscabo de los beneficios que razonablemente pudo haber esperado recibir de la aplicación del PA, art. 17.3 del PA (Gallegos, 2019: p.82).

Cada Estado Parte, en la medida de lo posible, debe notificar a los otros cualquier medida vigente o en proyecto que considere que pudiera afectar materialmente el funcionamiento del Protocolo Adicional, o que sustancialmente afecte los intereses de otro conforme al mismo, y establecer o mantener tribunales o procedimientos judiciales, cuasi-judiciales o administrativos,

con el propósito de una pronta revisión y, cuando se justifique, la corrección de las acciones “administrativas” definitivas relacionadas con asuntos comprendidos en el PA. Se agrega que dichos tribunales deben ser imparciales e independientes de la autoridad que aplicará las medidas, además de no tener ningún interés sustancial en el resultado del asunto. De esta manera, se establece una vía internacional/ comunitaria para resolver las controversias del Capítulo 17 del Protocolo, y una interna, que parecería dar lugar a una aplicación directa del PA en favor de particulares que quisieren impugnar una medida administrativa que contraviniese el ordenamiento del PA (Gallegos, 2019: p.82).

CAPÍTULO III: INTEGRACIÓN FINANCIERA EN AMBOS BLOQUES

Lo desafiante de la Integración Económica

En este capítulo se presentará lo más desafiante de la integración económica, la posibilidad de tener una divisa única como parte de la integración financiera y una breve comparativa con la UE. En el mundo, las cadenas de valores se han instaurado en los últimos tiempos como una modalidad de organización de la producción predilecta, pues esta en un contexto empresarial consiste en “*comprende toda la variedad de actividades que se requieren para que un producto o servicio transite a través de las diferentes etapas de producción, desde su concepción hasta su entrega a los consumidores y la disposición final después de su uso*” (extraído de la página web de la CEPAL, del apartado Bibliologías - Biblioteca de Comisión Económica para América Latina y el Caribe). En este sentido, los Estados de América Latina y el Caribe han identificado el fortalecimiento de la integración productiva como un objetivo prioritario de desarrollo y de los propios acuerdos de integración regional (CEPAL, O.R, 2014: p.18).

En este contexto, no existe una única definición de integración productiva regional, pues esta generalmente se entiende como un proceso mediante el cual la producción de bienes o servicios finales es compartida entre dos o más países pertenecientes a un espacio geográfico determinado. Esto busca la complementariedad productiva entre los distintos países involucrados favoreciendo la participación de las empresas ubicadas en países de menor desarrollo relativo, de este modo, también se apunta a objetivos de desarrollo social y territorial (CEPAL, O.R, 2014: p.18). Por lo tanto, es en esta complementariedad que se vislumbran las asimetrías entre los países que integran el MERCOSUR y la AP, y así, también se pueden reducir estas, gracias al desarrollo entre los miembros que buscan la integración.

La integración productiva ha liberalizado el comercio intrarregional pero no lo han impelido lo suficiente para la diversificación productiva y exportadora de América Latina y el Caribe ni se ha beneficiado a la distribución territorialmente equilibrada de sus procesos productivos. En consecuencia, todos los mecanismos regionales de integración económica le han asignado a la integración productiva un lugar destacado en sus objetivos. No obstante, la región de Sudamérica continúa en gran medida al margen de la tendencia mundial a un creciente intercambio por medio de cadenas de valor plurinacionales (CEPAL, O.R, 2014: p.19).

Esto resulta paradójico, pues la economía mundial se ha tornado en el desplazamiento de la riqueza hacia las economías emergentes, en particular de Asia. Dificultando, entonces los avances en materia de transformación estructural en América Latina, por cuanto incentiva una especialización comercial que no ha favorecido la acumulación de capacidades productivas en la región (CEPAL, O.R, 2014: p.91). Esto estanca a los progresos económicos que buscan estos agentes integradores regionales, que se han beneficiado de este cambio de rumbo obteniendo mayor crecimiento, reduciendo la pobreza, mejorando los términos comerciales e, incluso favoreciendo a bajar la inflación, “*producto de la apreciación de sus monedas y la consiguiente disminución del costo de los productos importados*” (CEPAL, O.R, 2014: p.91).

³ Extraído de: <https://biblioguias.cepal.org/c.php?g=159548&p=1044467>

Esta integración que han desarrollado estos países se ha dirigido mayoritariamente en especializarse en sectores primarios, frecuentemente caracterizados por una baja creación directa de empleo, escasos encadenamientos con el resto de la economía y crecientes problemas ambientales (CEPAL, O.R, 2014: p.92). Al mismo tiempo, las condiciones climáticas de estos Estados generan una explotación similar de materias primas, siendo competidores entre sí que gracias a la integración económica financiera que han hecho es que, como bloque son más competitivos que por separado, ahora bien, el desarrollo de tecnologías no es algo que se desarrolle en demasía en los países latinos, por lo que están sujetos solo a la volatilidad de los precios de las materias primas.

Otros inconvenientes que se han visto afectado estos países es que *“han desarrollado una especialización exportadora en manufacturas intensivas en mano de obra (México y algunos países de Centroamérica) han debido enfrentar la tenaz competencia China y del resto de Asia en sus propios mercados y en sus principales destinos de exportación, en particular los Estados Unidos”* (CEPAL, O.R, 2014: p.92). La dificultad para instaurar ventajas comparativas dinámicas en el sector manufacturero es también un síntoma de los propios problemas de competitividad de la región, que han sido exacerbados por la competencia asiática. La situación de fuerte competencia con Asia que se ha visto estas últimas décadas enfrenta a las industrias de América Latina y el Caribe, junto con la profundización del mercado regional constituye una estrategia indispensable para que América Latina avance hacia una inserción internacional más conducente al cambio estructural. En efecto, para la mayoría de los países de la región, el comercio intrarregional posee características que lo hacen cualitativamente superior a las exportaciones dirigidas a otros mercados (CEPAL, O.R, 2014: p.92).

Por su parte, *“el mercado regional es de gran importancia para las relaciones de comercio intraindustrial o de dos vías, esto es, aquellas en que dos países se exportan recíprocamente productos pertenecientes a una misma industria”* (CEPAL, O.R, 2014: p.93). Es mayor el potencial del comercio intraindustrial entre países que poseen economías relativamente grandes y variadas, así como entre los que son próximos geográficamente y están vinculados por acuerdos de integración económica. Así, destacan las relaciones de comercio intraindustrial entre la Argentina, el Brasil y el Uruguay en el MERCOSUR; entre Colombia, el Ecuador y el Perú dentro de la Comunidad Andina (CAN); entre otras (CEPAL, O.R, 2014: p.93). Caso intermedio es el que ocurre entre los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM), pues el comercio de bienes es marcadamente interindustrial, también hay potencial para la conformación de cadenas de valor subregionales en algunos segmentos vinculados a servicios, especialmente el turismo y los servicios financieros (CEPAL, O.R, 2014: p.94).

Aun cuando es alta la presencia de las manufacturas en el comercio intrarregional de América Latina, la mayor parte corresponde a la comercialización de bienes finales, como lo evidencia la reducida participación de los bienes intermedios, partes y componentes. Esta solo alcanza al 10% del valor del comercio entre los países de la región, esta situación revela un bajo grado de integración productiva entre las economías latinoamericanas y caribeñas, las que, con algunas excepciones, registran progresos limitados en la construcción de cadenas de valor regionales o subregionales. Ello no solo restringe las posibilidades de establecer alianzas empresariales y de comercio intraindustrial, sino que también deja un mayor espacio para las tentaciones proteccionistas de diverso signo (CEPAL, O.R, 2014: p.97).

Por lo tanto, para la mayoría de los países de la región, las posibilidades más inmediatas de insertarse en la dinámica de las cadenas de valor están radicadas en el propio mercado regional. Pues, el comercio que se lleva a cabo dentro de las redes de producción es especialmente sensible a los costos derivados de la distancia; en segundo lugar, la relativamente alta densidad manufacturera del comercio intrarregional, sugiere que se trata del entorno más propicio para el desarrollo de encadenamientos productivos; y por último, el agudo despliegue regional de las empresas translatinas abre similares espacios, en la medida en que estas empresas creen redes de proveedores locales de bienes y servicios en los países donde se instalan (CEPAL, O.R, 2014: p.97.)

Divisa Única

Para considerar una zona monetaria hay que evaluar distintas aristas, pues no solo el comercio es la variable relevante, sino que se debe tener en cuenta el mercado de trabajo, el de capitales, el sector bancario y la política fiscal; desde esa convergencia es que se puede evaluar las ventajas y desventajas que tendría el MERCOSUR como zona monetaria frente a la experiencia de la Unión Europea. Solo se señala al MERCOSUR pues para llegar a ese punto la Alianza del Pacífico se encuentra rezagada y sus miembros segregados, necesitando una integración más profunda que solo una zona de libre comercio. En este sentido, y siguiendo esa línea de pensamiento, a mayor comercio, mayores son los beneficios de una unión monetaria y, en este caso, el MERCOSUR exhibe niveles de integración comercial menores a los de Europa y un proceso de liberalización de los flujos laborales rezagados entre los países que lo integran (Podzun, 2004: p.15).

En este caso, “*una mayor profundización de la integración de los mercados laborales depende de factores legales, culturales y lingüísticos*” (Podzun, 2004: p.15) y dentro del MERCOSUR, las barreras culturales son mínimas, pues existe un origen político y cultural común entre los países de la región, además comparten similitud de idiomas, pues si bien está el portugués y el español, estos son recíprocamente comprensible. Sin embargo, las restricciones legales parecerían ser difíciles de cambiar debido a la gran diferencia entre las normativas de los distintos países. Asimismo, los países aceptarían una mayor profundización en la integración de sus mercados laborales sólo si no indujera a grandes flujos migratorios, en particular de los países con menor PIB a países con mayor PIB. Esta diferencia en los ingresos entre los distintos países que integran la región representa un obstáculo, ya que cuando dos mercados de trabajo relativamente similares se encuentran integrados, la migración permanecerá acotada y en su mayoría responderá a *shocks* regionales transitorios. Pero cuando están presentes grandes diferencias, la migración será permanente y en una única dirección (Podzun, 2004: p.15). Provocando, entonces, una crisis social en el país receptor, pues es sabido que cuando existe un gran flujo migratorio por mejores condiciones laborales y de vida en general la población del país que lo recibe se resiente en mayor o menor medida.

Es en este sentido que, “*si los mercados laborales continúan segmentados, la flexibilidad salarial (real) es el único mecanismo por el cual se puede lograr una convergencia en la tasa de desempleo. Pero si además esto no ocurre y los mercados laborales son rígidos, debería esperarse una gran divergencia en las tasas de desempleo en caso de establecer una moneda única*” (Podzun, 2004: p.15). En cuanto a Europa la apertura de los mercados de capitales aceleró el proceso hacia una unión monetaria y, siendo “*los primeros Estados*

participantes de la denominada “zona euro”, que se materializó con la entrada en la tercera etapa de la Unión Económica y Monetaria, fueron el Benelux, Alemania, Austria, Francia, Finlandia, Irlanda, Italia, Portugal y España. Más tarde se unieron Grecia, Eslovenia, Malta, Chipre, Eslovaquia y Estonia. Actualmente, Dinamarca, Suecia y Reino Unido, así como la mayoría de los Estados que se adhirieron a la Unión Europea en 2004 y 2007, se mantienen fuera de la zona euro” (Herdegen, 2012: p. 429). Los mercados financieros en el momento en que iniciaron la Unión permanecían relativamente segmentados, siendo el proceso de integración una fase primordial que ha conducido a cierta convergencia en los spreads bancarios y a una activa consolidación de la industria bancaria (Podzun, 2004: p.16).

Siguiendo con lo anterior, es que las monedas de los Estados miembros de la zona euro, tras la adopción de tipos de conversión fijos (Artículo 140.3 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, TFUE), han sido sustituidas por la moneda única. Este cambio se realizó a comienzos del 2002 y el órgano a cargo de la Unión Monetaria Europea es el Banco Central Europeo (BCE) que, junto con los Bancos Centrales de los Estados miembros conforma el Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC). Este Tratado tiene por objetivo principal mantener la estabilidad de precios (artículo 127.1, inciso primero), en consonancia con lo anterior es que las decisiones fundamentales sobre política monetaria son adoptadas por el Consejo de Gobierno del BCE. Este Consejo está formado por los miembros del Comité Ejecutivo del BCE y los Gobernadores de los Bancos Centrales nacionales. El BCE tiene el derecho exclusivo de autorizar la emisión de billetes de banco en la zona euro y estos serán los únicos billetes de curso legal en la Unión. A su vez, el BCE puede realizar operaciones de mercado abierto y de crédito y está facultado para emitir disposiciones en materia de reservas (Herdegen, 2012: p.430).

Toda esta orgánica, trabaja en conjunto por el interés común de garantizar permanentemente la estabilidad monetaria en la zona euro y está en estrecha relación con la disciplina presupuestaria de los Estados miembros. Para ello, el Consejo Europeo acordó, en enero de 1997, el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, que contiene un conjunto de medidas para el cumplimiento y el control de la disciplina presupuestaria; en el año 2005, este Pacto fue reformado para proporcionarle flexibilidad. En este caso, el compromiso adoptado con la disciplina fiscal y los mecanismos de supervisión del Pacto no lograron contrarrestar el endeudamiento desbordante de muchos Estados de la Unión Europea (Herdegen, 2012: p.431). Con toda esta información es que se aventuran ciertas conclusiones, pues los Estados que conforman el MERCOSUR aún no tienen la voluntad política ni el nivel organizacional como para instaurar un organismo tan complejo como el que se vislumbra en la UE, además de que las economías latinas no están en armonía unas con otras, pues se sigue luchando por el sobreendeudamiento y la inflación.

Entonces, se puede plantear que, una mayor integración al mercado de capitales internacionales implica una mayor necesidad de integración monetaria, y las respuestas son variadas. Por un lado, hay quienes señalan que existe una fuerte correlación en la evolución de estos instrumentos, sugiriendo que los shocks tienden a originarse en factores que son externos a los países; por otra parte, los flujos de capitales intrarregionales no son cuantitativamente importantes comparados con los flujos de capitales desde fuera de la región, por lo que si los flujos de capitales están fuertemente correlacionados para la economía del MERCOSUR parecería no haber motivo alguno para anticipar una caída importante en la volatilidad de los flujos de capitales como resultado de la integración monetaria (Podzun, 2004: p.15). “Una moneda

única en la región podría eliminar los ataques especulativos que se producirían debido a las expectativas de realineamientos de las paridades entre las monedas de los miembros. Pero los flujos intrarregionales son limitados y, por ende, sólo los realineamientos entre las paridades de los socios respecto a monedas externas a la región pueden generar ataques especulativos importantes” (Podzun, 2004: p.15).

En el MERCOSUR, la internacionalización bancaria se ocasiona como consecuencia de la apertura de los mercados de capitales y está asociada a las fuertes entradas de capitales que requieren instituciones financieras de confianza para canalizarlo en los países receptores. En consecuencia, tanto para la UE como para el Mercado Común del Sur el incremento de la competencia interna y externa condujo a menores spreads y generó una caída de los beneficios en los bancos. Empero, esto no causa mejoras como le ocurrió a Estados Unidos, pues la industria bancaria en Europa y en América Latina respondió reduciendo el número de participantes en el mercado con un rápido proceso de consolidación e internacionalización. Sin embargo, en forma distinta a lo ocurrido en el caso europeo, la internacionalización de los intermediarios financieros en América Latina ha tenido la característica de una integración no entre bancos de la región sino con instituciones extrarregionales (Podzun, 2004: p.16).

En suma, *“una integración monetaria en el MERCOSUR sería una fuente de mayor vulnerabilidad financiera si no se implementa después de haber establecido una serie de reglas que gobiernen la actividad financiera dentro de la unión”* (Podzun, 2004: p.16). Esto, por el conflicto que aún existe de la movilidad de capital sin restricciones, en tal sentido, si la regulación o el nivel impositivo son menores en alguno de los países asociados, los bancos desplazarán operaciones hacia este país para beneficiarse de los menores costos; esto puede encausar a una competencia regulatoria ineficiente. Otro problema que se sumaría, es el riesgo moral que se puede provocar si la regulación no es homogénea entre los países (Podzun, 2004: p.16), que a pesar de ser una temática técnico financiera, está inserta en un interés público fiscal, de ahí su relevancia.

Las ganancias limitadas a largo plazo que posiblemente se obtendrían por la consolidación de los bancos regionales derivados de la integración monetaria parecerían ser superadas por los peligros asociados a la posibilidad de competencia regulatoria y a la existencia de regulaciones heterogéneas. En este sentido, la restricción que impone una política monetaria común incluye la necesidad de políticas fiscales similares, en las cuales se comparta igual impuesto inflacionario y que eventualmente, se impusieran estructuras impositivas similares, para evitar el movimiento de factores. La solvencia fiscal está lejos de poder ser garantizada en la región, pues esta disparidad en los resultados fiscales impone un desafío sustancial a la implementación de algún tratado y, a su vez, lo convierte en un requisito esencial antes de efectuar cualquier tipo de coordinación monetaria (Podzun, 2004: p.16). Por lo tanto, los países del MERCOSUR afrontarán fricciones importantes si llegasen a instaurar una unión monetaria.

Una forma de evaluar el éxito que tendría una unión de este tipo, para profundizar la integración económica de estos bloques, sería contraponer costos con beneficios, evaluándose en forma conjunta. Por un lado, los beneficios medidos como porcentaje del PIB aumentarían con la unión monetaria debido a la reducción de los costos de transacción implícitos cuando existían diferentes monedas y a la eliminación del riesgo cambiario. Por otro lado, los costos disminuirían a medida que aumenta la intensidad de comercio interzonal, porque disminuye la relevancia de la política cambiaria como instrumento de política de estabilización, pues sería

ineficaz para corregir shocks asimétricos entre los Estados. Por lo tanto, al combinar beneficios crecientes con costos decrecientes, los cambios en el tipo de cambio nominal no producen cambios en el tipo de cambio real (Podzun, 2004: p.17).

En consecuencia, si se expande el proceso de integración entre los miembros del MERCOSUR creando una unión monetaria, tendrán un aumento del comercio entre partes y se eliminará la variabilidad en el tipo de cambio, pero el costo estaría dado por la pérdida de autonomía en la política monetaria que normalmente se utiliza para paliar los ciclos económicos.

CAPITULO IV: INVERSIÓN EXTRANJERA Y SERVICIOS.

En el siguiente capítulo se abordarán los temas de inversión extranjera y servicios en los bloques del MERCOSUR y de la Alianza del Pacífico, contrastando cada uno de ellos, pues se han desarrollado distintamente en cada uno de ellos respecto de sus objetivos base. Por una parte, ambos bloques ponen el acento en la integración económica que, siendo exitosa, conduce a la integración política. Respecto a ello, en los procesos de integración regional, hay interdependencia entre los factores económicos y políticos, de tal modo que la integración económica puede motivar la integración política o, afectar a factores políticos, los cuales conducirían a la integración económica (Martínez, 2016: p. 472).

En los años 80 se firmó el Acta Única Europea, por parte de los miembros de la Unión Europea, para permitir la libre circulación de bienes, servicios, capital y personas. Este evento demostró una profundización de la integración europea el cual inició un debate sobre los efectos de la integración económica en el crecimiento de las economías nacionales y su papel en la promoción de la productividad y la competitividad. Un segundo hecho significativo fue la crisis de la deuda externa latinoamericana que puso en evidencia el agotamiento de la industrialización por sustitución de importaciones, en este caso los países latinoamericanos respondieron con programas de ajuste macroeconómico que incluían la liberalización del comercio internacional y la reducción del tamaño del Estado para entregarle un rol protagonista al mercado en la asignación de los recursos productivos. Por su parte, la reducción unilateral de aranceles facilitó la integración regional, permitiendo el nacimiento del denominado regionalismo abierto, caracterizado por bajos niveles de protección contra la competencia externa, con el fin de incentivar la eficiencia y atraer inversión extranjera (Martínez, 2016: p. 472). Dándole a la región el impulso necesario para competir con las economías más desarrolladas y permitir abrirse de manera competitiva.

Con este regionalismo abierto es que se instauran negociaciones y discusiones para desarrollar bloques regionales de integración económica, siendo uno de ellos el MERCOSUR y posteriormente con otros Estados miembros la AP. Estos bloques tienen como objetivo la proyección a mercados extranjeros instaurando reducción en los costos de transporte y el desarrollo de las tecnologías de la información y de la comunicación, permitiendo dividir el proceso de producción y llevarlo a cabo en diferentes países. Esto dio origen a las redes de producción internacional y al comercio de cadenas globales de valor, como ya se mencionó anteriormente aquello consiste en que las empresas transnacionales de alta tecnología combinan su know-how con mano de obra barata de los países en desarrollo a donde mudan algunas etapas del proceso de producción, y con esto se crea un flujo de bienes, servicios, personas e ideas. El nexo comercio-inversión-servicios responde a dos necesidades de las empresas multinacionales, a saber, conectar a las fábricas y hacer negocios en el exterior; las cadenas de valor exigen ir más allá de la simple reducción de aranceles, porque las empresas multinacionales requerían un marco regulatorio adecuado que proteja la inversión extranjera, los derechos de propiedad y la facilidad de hacer negocios. Por consiguiente, los países de estos nuevos bloques estando profundamente atraídos a la expansión es que se mostraron dispuestos a suscribir acuerdos de integración

profunda para regular estos temas, lo cual dio origen al regionalismo del siglo XXI (Martínez, 2016: p. 474).

Por su parte, la AP tiene por objetivo su compromiso para proyectarse hacia el Asia-Pacífico, región que ha registrado gran dinamismo en el comercio internacional y que desempeña un papel cada vez más importante para el comercio de América Latina (Martínez, 2016: p. 480). *“En 2015, ya el Asia-Pacífico se había convertido en el destino de 18 % de las exportaciones de América Latina y el origen de 31 % de sus importaciones, siendo China el socio más importante”* (Martínez, 2016: p. 482), por su parte, el comercio intrarregional de la AP es bajo, pues alcanza apenas 3.2 % en 2015, a pesar de que la mayoría de los aranceles ya habían sido removidos debido a la firma de Tratados de Libre Comercio entre los países miembros. Esto puede tener dos posibles explicaciones, por un lado, los miembros de la AP no son socios comerciales naturales; y en segundo lugar, Colombia, Chile y Perú exportan principalmente materias primas (Martínez, 2016: p. 482).

Otro logro de la AP es la creación del Mercado Integrado Latinoamericano, que, al agrupar las bolsas de valores de los países miembros, amplía las fuentes de financiamiento para las empresas de la región y genera nuevas oportunidades de inversión, la eliminación de las visas de negocios y de turismo para los residentes de la AP y la aceptación de 43 países como miembros observadores (Martínez, 2016: p. 482). Este hecho resalta enormemente en contraste con el MERCOSUR, que no ha dispuesto este arsenal estratégico para incentivar la inversión extranjera y promoverse como un fuerte competidor.

Por otro lado, *“resalta el pragmatismo de la AP es la creación del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico, cuyos objetivos principales son dar sugerencias para la mejor marcha del proceso de integración, impulsar acciones conjuntas hacia terceros mercados y presentar recomendaciones a las asociaciones empresariales de los cuatro países”* (Martínez, 2016: p. 482).

Para el mercado regional es de una enorme importancia las empresas exportadoras latinoamericanas y la proporción de estas empresas que exporta a América Latina y el Caribe es mayor que la que exporta a cualquier otro mercado; siendo el caso de todos los países, a saber: los integrantes del MERCOSUR, los de la Comunidad Andina, países de Centroamérica (como Costa Rica, Guatemala y Panamá) y los integrantes de la Alianza del Pacífico. Aunque el caso de México es particular, pues el 74% de las empresas exportadoras efectúa envíos a los Estados Unidos (CEPAL, O.R, 2014: p.94).

Por su parte, la concentración de empresas exportadoras suele ser destacada en los mercados subregionales. Así, en todos los países miembros del MERCOSUR a excepción de la República Bolivariana de Venezuela, la proporción de empresas que exportan a la misma agrupación es mayor que la proporción de las que exportan al resto de la región lo mismo ocurre con Costa Rica y Guatemala en Centroamérica. La importancia del mercado regional es especialmente marcada para las pequeñas y medianas empresas exportadoras, pues estas representan más del 70% del total de las empresas exportadoras de la región, aunque su participación en el valor total exportado es muy reducida. Si se considera un conjunto de 13 países de América Latina, excluido México, la participación del mercado regional en las exportaciones totales de las PYMEs llega al 55%, más del doble del porcentaje que este mercado representa para las grandes empresas (CEPAL, O.R, 2014: p.94).

Además, el mercado regional adquiere cada vez más relevancia desde la perspectiva de los flujos transfronterizos de inversión, pues la inversión extranjera directa intrarregional pasó de representar solo el 4% de las entradas de inversión en la región en el período comprendido entre 2000 y 2004 al 14% en 2012. Siendo el un avance importante en cuanto inversión extranjera directa que es originada en la región, es especialmente relevante para los países de economías más pequeñas. Así, en 2013 dicha participación alcanzó el 46% en el Ecuador, el 39% en Centroamérica y el 30% en Colombia. Por el contrario, los flujos procedentes de la región representaron menos del 1% de las inversiones extranjeras recibida por México (CEPAL, O.R, 2014: pp.94 y 95).

Por otro lado, la creciente importancia de las inversiones extranjeras directas intrarregionales reflejan las estrategias de inversión de las principales empresas translatinas, aquellas que destinan la mayoría de sus inversiones a otros países de la región, en especial a aquellos más próximos a su país de origen. De este modo, las empresas chilenas han concentrado sus inversiones en la Argentina y el Perú y, más recientemente, en el Brasil y Colombia. Otro caso son las empresas colombianas, que empezaron abriendo filiales en Venezuela y hoy invierten principalmente en Centroamérica y el Perú. Por su parte, las empresas mexicanas centran sus inversiones entre otros países de América Latina y los Estados Unidos (CEPAL, O.R, 2014: p.95).

El caso de las empresas brasileñas también es relevante, pues estas invierten en forma mayoritaria en la región, aunque por ser de mayor tamaño tienen una presencia relativamente superior fuera de ella, en especial en los Estados Unidos. Por su parte, las empresas centroamericanas son un poco más cerradas a la hora de invertir, pues se centran preferentemente en su propia subregión, aunque algunas de ellas comienzan a hacerlo en otros mercados cercanos, como Colombia y demás países del Caribe. Por tanto, *“América Latina forma un espacio de integración empresarial, donde las empresas más exitosas de cada país encuentran su área de expansión natural. Así, se han creado grandes grupos regionales líderes en determinados mercados, como América Móvil en la telefonía móvil, Sura en los sectores de seguros y pensiones y Avianca, Copa y Latam en el transporte aéreo”* (CEPAL, O.R, 2014: p.95).

Pero aquello no se extiende al Caribe de habla inglesa, pese a la proximidad geográfica, pues las empresas de América Latina han invertido más bien poco, las empresas de cementos Cemex (de México) y Argos (de Colombia) son quizás las excepciones más notables. El caso independiente del Caribe constituye un espacio de integración empresarial específico, ya que hay inversiones extranjeras directas de empresas caribeñas en otras economías de la subregión. Los montos de estas inversiones son pequeños en términos absolutos, para las economías receptoras y en determinadas industrias pueden llegar a ser importantes (CEPAL, O.R, 2014: p.95).

Por lo tanto, de todo lo anterior se visualiza el fuerte potencial que el mercado regional ofrece para la diversificación productiva y exportadora, así como para el desarrollo de cadenas de valor (CEPAL, O.R, 2014: p.95). *“La participación del mercado intrarregional en las exportaciones totales aumenta hasta un 27% si se excluye a México, debido a que este país, el principal exportador regional, dirige casi el 80% de sus envíos a los Estados Unidos. Sin embargo, aun al excluir a México, la participación del comercio intrarregional en las exportaciones totales de América Latina y el Caribe es muy inferior a los niveles que se registran en las principales regiones de la economía mundial”* (CEPAL, O.R, 2014: p.95). En este

caso los Bloques de integración económica no está sacando el mejor provecho a sus capacidades y no explota esta unión, aun cuando reportan grandes avances en cuanto inversiones, no alcanzan sus objetivos iniciales.

Servicios

Los servicios es un tema relativamente reciente incorporado a la palestra de la integración económica y el comercio de servicios en el mercado centroamericano ha sido potencialmente más dinámico que el comercio de bienes en los últimos años, lo que demuestra la importancia que está cobrando en la región. Los países conscientes de la importancia de este sector para sus economías, han participado en las negociaciones internacionales para su regulación e implementación, algunas de estas normas han sido similares a las acordadas a nivel multilateral, pero los países centroamericanos también han tenido en cuenta el avance y cambio en las formas en que se suministran los servicios y han implementado en su marco regional normativas que intentan salirse de los acuerdos multilaterales y dirigirse a algo más. Sin embargo, aún se tiene algunos inconvenientes en los que deben trabajar a fin de aprovechar el avance continuo del comercio de servicios y de su relación con la competitividad comercial que incide en el avance de sus economías (Cordero, 2018: p.7).

Tal parece que es un hecho aceptado que los servicios juegan un papel fundamental en el desarrollo y la competitividad de las economías nacionales y a escala global, aun cuando el aporte que el comercio de servicios hace al crecimiento económico global y al producto interno bruto mundial sigue estando rezagada en comparación con el comercio de bienes. Esto se debe, además de barreras estructurales, a importantes obstáculos regulatorios a nivel de los estados que impiden un comercio internacional de servicios, exportaciones e importaciones, más fluido y eficiente. Asimismo, la falta de regulación en estas materias afecta el comercio de servicios, tales como políticas de competencia, protección de información personal y comercio electrónico, contribuyen a este rezago (Palacio, 2018: p.1).

Existe ciertos tratados o acuerdos internacionales que le han suministrado cierta estructura a este tipo de comercio, como es el caso del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (en adelante AGCS) de la Organización Mundial del Comercio y Acuerdos Preferenciales de Comercio (en adelante APCs), estos orientan su regulación a eliminar barreras al comercio de servicios, proponiendo y delimitando principios básicos para la gobernanza del comercio de servicios, además se han adoptado medidas específicas para su liberalización. Sin embargo, particularmente en el caso del AGCS, las disciplinas establecidas en materia de servicios hacen ya más de veinte años resultan insuficientes y no reflejan adecuadamente la realidad del mercado, los recientes desarrollos digitales, el creciente uso de las tecnologías de la información y del Internet como medio para la producción y entrega de servicios, así como la servicificación de la economía y la producción a través de cadenas regionales y globales de valor. En este sentido, lo anterior sumado a los bajos niveles de liberalización logrados a través de los compromisos específicos de los miembros de la OMC en el AGCS, ha propiciado que las innovaciones en términos de reglas y principios de gobernanza de los servicios se muevan a espacios regionales, interregionales y plurilaterales (Palacio, 2018: p.2).

En este contexto surgen los acuerdos preferenciales de comercio mega regionales que buscan grados de integración más profunda incorporando obligaciones para ampliar los niveles de liberalización relativos a acceso a mercados y trato nacional. Estos buscan no solo ampliar el alcance de las disciplinas contenidas en el AGCS por ejemplo en materia de transparencia, regulación doméstica, telecomunicaciones, servicios financieros y movimiento de personas sino que, busca incorporar nuevas disciplinas que están por fuera del mandato OMC como transporte por carretera, servicios de entrega expresa o Courier, entre otros (Palacio, 2018: p.2). Tal como se señaló al comienzo del capítulo el comercio de servicios impacta a la inversión extranjera, pues si están mejor regulados y sus costos disminuidos el país se vuelve más competitivo y atractivo para la inversión directa.

Los APCs en los que se actualizaban compromisos y disciplinas en servicios, logran mayores niveles de liberalización, y en conjunto con los acuerdos mega regionales configurarían un paso adelante. Debido a que agrupan países que combinados contribuyen significativamente en el comercio global de servicios y en los flujos de inversión. Igualmente, estos acuerdos se caracterizan por buscar no solo el aumento de los vínculos comerciales sino mejorar la compatibilidad regulatoria y proveer un marco basado en reglas que ayude a allanar las diferencias en los climas de inversión y negocios (Palacio, 2018: p.2). Un acuerdo de carácter mega regional, incorpora disposiciones novedosas en materia de inversiones y transporte marítimo entre otras, que confirman como acuerdo de última generación, además, con todo aquello se ofrecen reflexiones en torno a las disciplinas y tipos de disposiciones sobre servicios contenidas en estos acuerdos de última generación, analizando en qué medida los regímenes en servicios establecidos a través de la Alianza del Pacífico y Mercosur responden a los nuevos desarrollos sobre gobernanza de servicios y la realidad del comercio de servicios (Palacio, 2018: pp.2-4).

Por su parte, la Alianza del Pacífico se encuentra relativamente actualizada con los referentes que se están produciendo a nivel internacional y logran profundidad horizontal a través del cubrimiento de un número extenso de áreas de política relacionadas directa e indirectamente con el comercio de servicios. Asimismo, se ajustan normativas referentes a reglas blandas y marcos cooperativos de trabajo en telecomunicaciones, servicios marítimos y comercio electrónico. Este *soft law* se refieren a disposiciones que carecen de fuerza vinculante ya que no se encuentran cubiertas por el mecanismo de solución de controversias del respectivo acuerdo, estas buscan que los miembros hagan los mejores esfuerzos, en la medida de lo posible, de impulsar estas medidas. Muchos de los compromisos de los acuerdos de última generación, y de la AP particularmente tienen esta naturaleza pero no por este motivo pueden desestimarse (Palacio, 2018: p. 13). Es por lo mismo, que se entiende que la AP está orientada a potenciar esta área de servicios, más que el MERCOSUR y así se explicita.

Estas reglas blandas tienen efectos positivos en dos sentidos, por su parte, guardan valor en sí mismas como instancias para activar la cooperación y el trabajo conjunto sobre temas que de otro modo ciertos países no estarían dispuestos a poner sobre la mesa de negociación; y en segundo, estas reglas pueden ser el camino hacia el establecimiento de disciplinas vinculantes en el futuro (Palacio, 2018: p. 13), pues sientan una base común de ideales. Que cuando se alcance mayor confianza entre las partes, mejor entendimiento de los retos y dificultades del sector en el contexto práctico tendrán. También estas reglas cumplen con ser herramientas para continuar la profundización de la AP siempre y cuando se cumplan las siguientes condiciones: 1. Que se

genere un esfuerzo por parte de los miembros para implementar las reglas; 2. Que se implementen mecanismos de seguimiento y espacios de avances, esto para favorecer la implementación homogénea entre los Estados; 3. Que exista una supervisión de alto nivel en su implementación permitiendo generar responsabilidad dentro de la estructura de mando por su ejecución (Palacio, 2018: p. 13).

En cuanto a las reglas blandas de servicios la AP prevé que *“las partes se esforzarán por publicar e intercambiar información sobre proveedores de servicios, en especial servicios empresariales. Este intercambio de información tiene el objeto de promover la conformación de cadenas de valor, particularmente en el sector empresarial”* (Palacio, 2018: p. 14). Aunque tiene un alcance bastante modesto en cuanto a compromisos incorpora el tema en la agenda de trabajo de la AP y genera hacia el futuro disciplinas de mayor alcance que contribuyen a la viabilidad de cadenas regionales de valor en servicios, por su parte, deben tenerse en cuenta los avances logrados a través de las directrices y normas blandas emanadas de las declaraciones presidenciales emitidas por los miembros de la AP que generan la agenda de trabajo dentro del mecanismo de integración (Palacio, 2018: p. 14).

Un avance que se aprecia dentro de este bloque es en materia de facilitación de servicios financieros a través de convergencias regulatorias, la formulación de una agenda digital y comercio electrónico, facilitación de inversiones y algunas propuestas sobre cooperación e intercambio de experiencias sobre estadísticas de servicios (Palacio, 2018: p. 14). Con todo, se puede apreciar el enfoque global y moderno que se lleva en la política comercial de la Alianza, pues que tenga regulaciones en estas materias es innovador y actual.

Sin embargo, esta sigue siendo una agenda modesta en comparación con el reto que supone el objetivo de avance progresivo hacia la libre circulación de servicios, personas y capitales (Palacio, 2018: p. 14). Pues por ahora sigue siendo un Tratado de Libre Comercio y no una Unión aduanera.

Para finalizar con el análisis de la AP se señala que aunque se contenga un régimen legal actualizado es una condición necesaria para un ambiente favorable al comercio intra e interregional de servicios no resulta suficiente. Ya que este ha de ser complementario y no sustituye la necesidad de políticas regionales encaminadas al desarrollo de bienes públicos regionales, además las disciplinas incorporadas en acuerdos de última generación son comprensivas, también su alcance resulta bastante limitado en otras áreas. Significando que a mediano y largo plazo van a resultar insuficientes para la consecución del objetivo de liberalización progresiva en la circulación de servicios, capitales y personas intra-Alianza (Palacio, 2018: p. 14).

El caso de MERCOSUR es bastante distinto al de la AP, pues en este caso se aprecia un avance heterogéneo en relación con el progreso que han tenido las diferentes disciplinas para la gobernanza regional del comercio de servicios. En el caso de las disciplinas analizadas como AGCS (el marco básico de referencia lo constituye el Protocolo de Montevideo de 1997) se trata de un acuerdo que sigue la arquitectura y alcance del AGCS de la OMC, incluso el modelo de lista positiva de compromisos. En relación con eso, se adolece de las mismas deficiencias incluida la falta de actualización que refleje los recientes desarrollos en el comercio de servicios, pese a que el Protocolo de Montevideo establece dos mecanismos para asegurar su vigencia y

relevancia, los mismos no han funcionado adecuadamente en la práctica (Palacio, 2018: p. 16). Llegados a este punto se considera un avance irregular y estancado, no como ocurre en la AP, que en su caso es ambicioso y actual pero no completo.

En primer lugar, el MERCOSUR prevé un mecanismo de adopción de regulación mucho más complejo, pues la negociación de compromisos específicos se realiza mediante rondas sucesivas supervisadas por el Grupo Mercado Común bajo la directriz de liberalización progresiva a través de la inclusión de sectores, subsectores y modos de prestación a las disciplinas del acuerdo. Empero, estas negociaciones no reportan avances en los últimos años, incluso la decisión que recoge los resultados de la séptima ronda de negociaciones no ha sido incorporada por los estados miembros con lo que no ha entrado en vigencia. Se han establecido múltiples plazos para culminar el programa de liberalización establecido por el Protocolo de 2015 y estos fueron incumplidos (Palacio, 2018: pp. 16 y 17). Esto deja claro que el interés de los miembros no es precisamente abordar estas temáticas con celeridad y eficiencia.

Hay que añadir, que el Protocolo prevé la posibilidad de su revisión con base en la evolución de la reglamentación del comercio de servicios en el MERCOSUR, los avances logrados en la OMC y otros foros especializados, pero dicha revisión tampoco ha tenido lugar, por lo que se ha perdido la oportunidad de actualizarlo. A su vez el MERCOSUR a través de la Resolución GMC No 16/2007, reglamentada mediante la Resolución GMC 71/08 contempló la figura de los acuerdos marco en sectores o temas prioritarios de servicios. Con el objetivo de que estos acuerdos se perfeccionarán y, así fomentar la complementariedad entre los sectores privados de sus Estados miembros, del mismo modo se busca expandir y diversificar el comercio e inversión en sectores de servicios intrarregional y con terceros mercados (Palacio, 2018: p. 17).

Aun cuando se encuentra el MERCOSUR estancado en el programa de liberalización en servicios, los avances del este “*en materia de PYMES, movimiento de personas, política educativa y movilidad en educación, política de innovación, reconocimiento de formación con fines educativos y mercado laboral superan lo dispuesto en acuerdos de última generación*” (Palacio, 2018: p. 17). Aun cuando este ha avanzado tanto en estos temas, los mismos tienen efectos de derramamiento positivos para promover el comercio intrarregional de servicios y se relacionan a nivel normativo en ciertos aspectos con su gobernanza. Por lo que, se observan limitados avances en la armonización de criterios/requisitos relativos a buenas prácticas en el funcionamiento y prestación de servicios de salud, normas relacionadas con el transporte internacional por carretera, normas relacionadas con el transporte de mercancías peligrosas y estándares de calidad en la prestación de servicios postales, así como directrices para regulación del sector postal. En materia de inversiones el MERCOSUR propuso un marco alternativo en el tratamiento de estas disciplinas, a través del Protocolo de Cooperación y Facilitación de Inversiones Intra-Mercosur, acuerdo suscrito en abril de 2017 y que se encuentra en trámite de ratificación por los países miembro (Palacio, 2018: p. 18).

Finalmente, en términos generales los sobresaltos políticos enfrentados por el MERCOSUR en los últimos años de algunos Estados miembros, han trazado un eje de prioridades diferentes para este esquema de integración que le ha restado importancia al proceso de integración económica y comercial e incluso al enfoque de integración productiva. No obstante, inclusive antes de estas coyunturas igualmente se observa que la importancia dada al

pilar económico y comercial y al eje de comercio de servicios durante el último quinquenio ha sido baja. Por lo que, la agenda interna del MERCOSUR respecto de los servicios ha sido baja en los últimos años (Palacio, 2018: p. 19).

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES.

A modo de conclusión se expresa que la diferencia entre estos dos bloques está dada por las agendas de ambos y el nivel de profundidad respecto de la integración económica que buscan. Pues si bien la pregunta de tesis es si existe la posibilidad de una integración económica y financiera en Latinoamérica la cual busque el desarrollo del continente con un crecimiento económico estable, y su posible afectación a la inversión extranjera, se responde con un rotundo sentido afirmativo. Esto en razón de que, ha existido en la región interés desde el siglo pasado en conformar alianzas y mercados comunes para potenciar las economías individuales y crear bloques que se potencien entre sí, y no solo el MERCOSUR o la Alianza del Pacífico son muestra de aquello, ya que hay otras formas que han adoptado los países de este territorio.

Por consiguiente, la integración económica y financiera ha tenido lugar de forma paulatina y generalizada dentro de los diferentes mercados nacionales. Los procesos de integración económica como, ya se señalaron, tienen 5 fases o etapas en términos de su desarrollo y profundización, siendo el primer eslabón la zona preferencial de comercio, seguida de la zona de libre comercio, luego pasa a las uniones aduaneras, casi finalizando con el mercado común y culminando con la unión económica y monetaria. Por su parte, algunas naciones o grupos de países industrializados que han incluido disciplinas, compromisos y alcances superiores a los que supone un acuerdo que tiene como objetivo esencial la liberalización del comercio de bienes y servicios entre sus miembros van avanzando por estas etapas de integración y, es por lo mismo que en un primer momento se habla de una integración económica y financiera en Latinoamérica que busque el desarrollo del continente con un crecimiento económico estable. Pues se quería establecer en qué punto se encuentran estos Estados para llegar a una integración profunda, en el sentido de que si es posible tener en Latinoamérica una Unión Económica Monetaria y se toma para el análisis estos dos bloques.

Este análisis arroja la conclusión de que estos acuerdos o procesos de integración económica entre dichos países sí tienen propuestas innovadoras y actuales, pero están aún lejos de poder seguir escalando en las etapas de integración. Por un lado, el MERCOSUR tiene una agenda y una reglamentación muy completa en la liberalización del comercio, pero no ha culminado en la liberación de servicios y personas, lo que demuestra que aún está cómodo con el nivel de profundidad de la integración que se está llevando a cabo. Por su parte, la Alianza del Pacífico es más arriesgada en temas de servicios, pero se queda atrás en el avance comercial de cooperación y en temas de inversiones; provocando que no solo sea un gran acuerdo al que se preste atención, sino que también demuestra la falta de competitividad que estarían presentando a sus vecinos.

Por último, tanto el MERCOSUR como la AP fueron creados con objetivos ajustados al regionalismo abierto. Sin embargo, el MERCOSUR se alejó del liberalismo económico promoviendo una mayor intervención del Estado en la actividad económica, demostrando su interés político; por su parte la AP, mantuvo sus políticas económicas neoliberales, profundizando en la integración con los Estados Unidos y con la zona Asia-pacífico.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Briceño Ruiz, José (2021): *La Alianza del Pacífico a 10 años: Integración profunda e institucionalización sui generis*. En *Grupo de Estudios sobre México y la Alianza del Pacífico*, 1º Edición, México, pp. 3-11.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1984): *Dos Estudios sobre Política Arancelaria*. En *Estudios e Informes de la CEPAL*, N° 37, pp. 9-33.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2014): *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*, LC/G.2625-P, Santiago de Chile, pp. 18-97.
- Contipelli, Ermani (2017): “*Gobernanza global y análisis comparado de los procesos de integración en América Latina: Comunidad Andina y el Mercado del Sur*”, en *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, vol. 12, N° 2, pp. 93–110.
- Cordero, Martha (2018): “*El comercio de servicios en la integración económica centroamericana*”, en *Publicaciones de las Naciones Unidas*, LC/MEX/TS.2018/16, Ciudad de México, México, pp.7
- Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Chile. (1997): *Chile-MERCOSUR: una alianza estratégica*. Editores Paz Milet, Gabriel Gaspar y Francisco Rojas. Santiago de Chile, Editorial Los Andes, pp. 32-92.
- Gallegos, Jaime (2019): *La Alianza del Pacífico, aspectos jurídicos organizacionales y de su sistema de solución de controversias*. En *Estudios Internacionales del Instituto de Estudios Internacionales, Universidad de Chile*, N° 194, pp. 75-85.
- Herdegen, Matthias (2012): *Derecho Económico Internacional*. Editorial Universidad del Rosario, Bogotá, Colombia.
- Herrera, Luis (2017): *Proceso de integración de América Latina y el Caribe*. En *Revista de Ciencias Sociales (Costa Rica)*, vol. IV, N° 158, pp. 167-183.
- Martínez, Alberto (2016): *Alianza del Pacífico y Mercado Común del Sur: dos enfoques de la integración económica regional*. En *Revista Papel Político*, vol. 21, N°. 2, pp.469-494. Disponible en <https://doi.org/10.11144/Javeriana.papo21-2.apmc>.
- Munguía, Gabriela, Becerril, Osvaldo y Azalea, Rosa (2019): *La Alianza del Pacífico y el proceso arduo de integración Latinoamericana 1995 - 2005*. En *Revista Actualidad Económica*, N° 98, pp. 3-12.
- Muñoz, Luz Mery (2015): *La Alianza del Pacífico: una oportunidad para la integración económica y comercial*. Bogotá, Colombia: Universidad Santo Tomás, pp. 3-48.
- Palacio, Ana (2018): *La Alianza del Pacífico y Mercosur en la gobernanza regional del comercio de servicios*. En *Revista Latinoamericana de Derecho Comercial Internacional / Latin American Journal of International Trade Law*, vol 1, N° 6, Año 2018 ISSN: 2007-7440.
- Pastrana, Eduardo (2015): *La Alianza del Pacífico: de cara a los proyectos regionales y las transformaciones globales*. Editorial Universidad Santiago de Cali, Fundación Konrad Adenauer.
- Peixoto, Juliana y Perrotta, Daniela (2018): *El Mercosur en el nuevo escenario político regional: más allá de la coyuntura*, pp.91-134. Disponible en <http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.5767>.
- Podzun, Marta (2004): *¿Es posible la Integración Financiera MERCOSUR-Unión Europea?* En *Revista Actualidad Económica*, Edición N° 55, pp. 9-23.

- Rodríguez, Rebeca (2020): *La reconfiguración bilateral Brasil-México en la era Trump*. En *Revista de Relaciones internacionales de la UNAM*, pp. 175 - 196. Disponible en <https://www.revistas.unam.mx/index.php/rri/article/view/77523>.
- Rosales, Jorge (2003): *Mercosur, la avanzada unión aduanera imperfecta*. En *América Latina: Realidad, virtualidad y Utopía de la Integración*, pp. 249-265. Disponible en <http://books.openedition.org/cemca/1808>.
- Van Klaveren, Alberto (1997): *América latina en el mundo*. Santiago de Chile, Editorial Los Andes, pp. 6- 27.