



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y
SOCIALES**

**Los Acuerdos Comerciales Mega-regionales
como alternativa a la arquitectura comercial
internacional**

TESIS

**Que para obtener el título de
Licenciado en Relaciones Internacionales**

PRESENTA

Rodrigo Hernández Hurtado

DIRECTOR DE TESIS

Dr. José Ignacio Martínez Cortés

**Ciudad Universitaria, Ciudad de México,
2019**





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

Primeramente quiero agradecer a mis padres, quienes han estado conmigo desde que tengo memoria y me han impulsado a terminar todos mis proyectos, me enorgullece mucho ser su hijo y esto es para ustedes. A mi madre Hermelinda, que con todo su fervor, entusiasmo y fidelidad me ha acompañado en toda mi vida estudiantil, simplemente en todo lo que ha podido me ha ayudado para culminar cada etapa en mi vida con consejos, enseñanzas, amor y comprensión. A mi padre Juan, que no ha parado de insistir en la importancia de culminar esta etapa, gracias por tus palabras de aliento, tu apoyo y compañía en este viaje que compartimos juntos.

A mis hermanos, Emiliano y Santiago, que a su manera han sabido darme muestras de cariño y aliento para que esto sea una realidad. Emiliano, a pesar de que cuestionas la veracidad de esta carrera, sé que estás orgulloso de que haya terminado un trabajo con algunos tratados seguros. Santiago, sé que estás chico y te falta mucho por aprender, espero poder seguir siendo una guía académica para ti y el camino que tienes que recorrer. A mi familia, mis abuelos y tíos, que desde siempre me mostraron su orgullo, entusiasmo y felicidad al verme triunfar.

A Karla, que me has acompañado en casi todo este camino, gracias por estar siempre a mi lado y motivarme para poder terminarlo, que gusto que sea una realidad, gracias infinitas. A mis amigos Jetsael, Delia, Sergio, Juampi, Yolo, Ale G, Mafer, Jaz, Marisol, que con cada experiencia vivida en la carrera supieron darme ánimos para poder convertir en realidad esta investigación.

A mi asesor y amigo, el Dr. Ignacio Martínez Cortés, quién siguió creyendo en mí a pesar de mi rezago para poder concluir mi formación universitaria, gracias por sus enseñanzas que me dio a lo largo de la licenciatura, por los consejos dentro y fuera del aula y por la amistad y confianza que tengo la dicha de tener. A mis sinodales Alfredo Córdoba, Valeria Olvera, Javier Pacheco y Areli Domínguez, que con sus valiosos comentarios permitieron enriquecer este trabajo.

A mis amigos y colegas de la Secretaría de Economía, Estephany, Victor, Alejandra, Nico, María José y Quetzali; quienes supieron cómo darme perspectiva para poder orientar este trabajo, aun cuando la coyuntura preveía un escenario adverso para mi tema.

A ti, estimado lector, que te tomaste el tiempo para revisar mi trabajo. Muchas gracias.

Índice

Introducción	1
Capítulo 1. El sistema multilateral de comercio en la segunda mitad del siglo XX	7
1.1 La configuración del sistema multilateral de comercio	7
1.1.1 Teoría de la integración económica	9
1.1.2 Teoría de la unión aduanera.....	13
1.1.3 Teoría de los acuerdos comerciales	15
1.2 Regionalismo como detonador de los acuerdos comerciales	17
1.2.1 Primera ola de regionalismo	18
1.2.2 Segunda ola de regionalismo	20
1.2.3 Tercera ola de regionalismo	22
1.3 La proliferación de los acuerdos comerciales, un panorama general	23
1.3.1 Procesos de integración en el marco del GATT de 1947	24
1.3.2 Procesos de integración en el marco de la OMC	28
Capítulo 2. De los Acuerdos Regionales a los Mega-regionales	32
2.1 Los acuerdos comerciales hoy	32
2.1.1 La situación actual del regionalismo	32
2.1.2 Principales exponentes de los ACR	34
2.1.2.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	34
2.1.2.2 Unión Europea	44
2.2 Hacia los Acuerdos Comerciales Mega-regionales.....	54

2.2.1 Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP) y el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífica (CPTPP)	57
2.2.2 Asociación Económica Integral Regional (RCEP)	67
2.2.3 Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP) y el Acuerdo Económico Comercial Global Canadá-UE (CETA)	75
2.2.4 Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)	83

Capítulo 3. Los Acuerdos Comerciales Mega-regionales como alternativa al multilateralismo comercial

3.1 Viraje del multilateralismo al mega-regionalismo	89
3.1.1 Crisis de la OMC en el siglo XXI	90
3.2 Auge mega-regional en expansión	95
3.2.1 Nuevos mega-regionales en el terreno comercial	96
3.2.2 Riesgos y oportunidades de proliferación de los mega-regionales...	104
3.3 ¿Son los mega-regionales la solución a la crisis del sistema multilateral de comercio?.....	108
3.3.1 Camino compartido: Mega regionales-OMC	109
3.3.2 Impulso mega-regional para el sistema multilateral.....	110

Conclusiones

Anexo

Fuentes de Consulta

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional ha sufrido diversas transformaciones a lo largo de los años, teniendo diversos episodios que configurarían lo que es hoy el sistema que conocemos. Dicha configuración se fue gestando a raíz del fin de la Segunda Guerra Mundial. Con la victoria de los Aliados en 1945, se comenzó a conformar el terreno financiero mundial que imperaría en el mundo desde ese momento. Con la creación de las instituciones de Bretton Woods (Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, después Banco Mundial), se priorizaría buscar la estabilidad mundial en materia económica.

Envueltos en este contexto, el poder de decisión de los países comenzó a cobrar importancia, ya que se iniciaron a tejer relaciones económicas entre ellos, con la finalidad de coexistir en un futuro próximo. A este tejido de relaciones se le va a conocer como *integración económica*, definida como el acuerdo entre países caracterizado por una creación mutua de comercio¹. La búsqueda del crecimiento de intercambios comerciales en el periodo de la posguerra fue fundamental para empezar a cimentar estructuras normativas que sostuviesen estos intercambios.

Con esta integración, el nacimiento de acuerdos de libre comercio y uniones aduaneras (únicos instrumentos de integración en ese tiempo) fue la constante en la segunda mitad del siglo XX, en la que dichos instrumentos comenzaron a intensificar la asociación entre países vecinos y los no cercanos geográficamente.

Un ejemplo muy ilustrativo de estos instrumentos, es el europeo; dentro de este continente se llevó a cabo el mayor expansionismo de la integración económica. La unión económica de los países de la Unión Económica del BENELUX, la Comunidad

¹ Marcelo F. Resico, *Introducción a la Economía Social de Mercado*, Ed. Konrad Adenauer Stiftung, Buenos Aires, 2010, p. 317.

Económica Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio son los experimentos más significativos de integración económica en el citado continente.

También, en América se vivieron diversos intentos de integración económica, la cual estuvo en manos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Esta preparó en su momento una planificación comercial para la región, que agruparía a las economías latinoamericanas en una zona de libre comercio². Esta integración tendería a evolucionar gradualmente hacia una unión aduanera, pero esta decisión fue rechazada por las mismas economías latinoamericanas. No fue un intento fallido, ya que de esta planificación se dependieron dos acuerdos-. El Tratado de Montevideo de 1960 (tratado fundacional de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, precursora de la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI) y la conformación del Mercado Común Latinoamericano. Durante décadas posteriores, el incremento de instrumentos de integración económica fue en ascenso constante, principalmente los acuerdos de libre comercio, marcando la pauta de lo que sería la estructura comercial de finales del siglo XX y principios del XXI.

A pesar de lograr consolidar dichos instrumentos de integración, el comercio no logró impulsar una institución internacional de la talla del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). La Organización Internacional del Comercio (OIC) fue una iniciativa contenida en la *Carta de la Habana* para ser la encargada de regular el comercio mundial, pero la realidad imperante en el ambiente de la posguerra impidió la consolidación de dicha organización. Ante la no aprobación del congreso estadounidense de la *Carta de la Habana*, se decidió virar

² Este concepto es definido en el GATT de 1947 como “un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminen los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio”. Otra definición es la del economista Béla Balassa que entiende a la zona de libre comercio como “aquella área en donde los aranceles y las restricciones cuantitativas (cupos) entre países participantes tienden a la progresiva eliminación”.

hacia un acuerdo que incorporase las partes esenciales de la Carta como lo era la política comercial; dicho acuerdo se denominó Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), el cual fue el encargado de regular el comercio durante varias décadas y siendo también el precursor de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El GATT fue teniendo más adeptos conforme fueron avanzando los años, impulsando la creación de acuerdos de libre comercio durante años previos a la década de los noventa. Este instrumento fue teniendo rondas de negociación con la finalidad de atender las preocupaciones más importantes de los países firmantes, y fue en la Ronda Uruguay cuando el GATT logró su institucionalización con la creación de la OMC y con esto la institucionalización de la integración económica bajo el liderazgo de una institución internacional específica para la materia.

A partir de 1994 con la OMC en plena operación, se proliferó aún más la creación de acuerdos de libre comercio bajo la figura de *Acuerdos Comerciales Regionales* (ACR), debido a la constante de buscar este tipo de acuerdos con los países cercanos geográficamente. Los ACR han incrementado exponencialmente su número desde los años 90, sin embargo, la trascendencia de muchos de ellos no ha sido proporcional a su número; dentro de los ACR destacados se encuentran el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Unión Europea (UE).

Estos dos ACR han tenido un éxito comprobable, haciendo de sus regiones las más dinámicas del mundo, tanto que han sido las regiones de donde han emanado las ideas de generar una unión entre países potencias en el comercio mundial. De esta forma, el planteamiento de una alianza entre potencias permite integrar diversas regiones en una sola conformando un acuerdo mega-regional. Estos fueron pensados inicialmente para contener el ascenso de China como potencia mundial, pero después fueron tomando un sentido propio de generar regulaciones propias y

poder posteriormente servir como modelo para escribir reglas comerciales en el marco multilateral.

Iniciando por el *Tratado de Asociación Transpacífico* (TPP) y el *Tratado de Inversión y Comercio Transatlántico* (TTIP), pasando por el *Acuerdo de Partenariado UE-Japón* y la *Asociación Económica Integral y Regional* (RCEP) y finalizando con los acuerdos recientemente *UE-MERCOSUR*³ y *UE-Vietnam*⁴, ambos en el marco de la reunión del G20 en Osaka, Japón. Estos acuerdos son los representantes concretos del mega-regionalismo al momento, siendo un número preliminar, más no definitivo. Se espera que se concreten más acuerdos de este tipo, generando una especie de pequeña proliferación de acuerdos mega-regionales en el comercio mundial.

Este aumento de mega-regionales demuestra un cambio de dirección de las potencias hacia este tipo de acuerdos, en lugar de fortalecer un organismo como lo es la OMC. Este viraje representa una preocupación para esta institución que últimamente no ha tenido la capacidad de sobreponerse a los retos que presenta el comercio mundial; en este escenario, la disyuntiva entre el mega-regionalismo y/o multilateralismo es latente, y no se ve una resolución ni a corto ni a mediano plazo.

Para esta investigación se tomarán como objeto central los acuerdos comerciales mega-regionales, los cuales han tenido una explosión en diversas zonas del mundo, logrando una importancia ascendente para las principales potencias comerciales y que además pueden significar un incremento en los mismos en los años próximos.

³ European Commission, *EU-MERCOSUR Trade Agreement*, [en línea], Dirección URL: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-mercosur-association-agreement/>, [Consulta: 28/08/2019 a las 11:25 hrs].

⁴ European Commission, *EU-Vietnam Agreement*, [en línea], Dirección URL: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-vietnam-agreement/>, [Consulta 28/08/2019 a las 11:30 hrs].

La hipótesis de esta investigación es de carácter comparativo, ya que ante el escenario comercial en el cuál la OMC en el ámbito multilateral se ha quedado corta en la atención de problemas surgidos de la realidad comercial actual, instrumentos como los acuerdos comerciales mega-regionales sustituirán a la citada organización como los foros de discusión, escritura de reglas y mecanismos de integración económica en un futuro próximo.

Este viraje al mega-regionalismo puede orillar al debilitamiento de la OMC, dejando a dicho organismo con un margen de maniobra limitado a funciones distintas a la escritura de reglas de comercio y la inclusión de nuevas temáticas de interés comercial global.

Esta investigación consta de tres capítulos. En el primero de ellos, se expone la configuración y la historia del sistema multilateral de comercio, las diversas teorías que pretenden explicar la integración económica y las etapas del regionalismo que enmarcan la emergencia de los acuerdos comerciales regionales. También se analiza el panorama general de la proliferación de los acuerdos comerciales, y cómo estos van a ir detonando procesos de integración a lo largo de los años en distintos lugares del mundo.

En el capítulo dos se analiza la situación actual del regionalismo comercial y quiénes son los principales exponentes de los ACR, tales como el TLCAN y la UE. Asimismo, se visualiza la evolución de los ACR hacia los acuerdos mega-regionales, enfatizando en los acuerdos iniciales, así como los que han destacado recientemente y los que están por concretarse, en específico los que parten de Asia-Pacífico y Europa, para interactuar con países de Asia y Sudamérica.

Finalmente, en el capítulo tres se ejemplifica la controversia entre el multilateralismo contra el mega-regionalismo a raíz del ascenso de estos últimos acuerdos en la

esfera comercial mundial, la crisis del multilateralismo de la OMC que ha permitido el crecimiento en importancia de los mega-regionales.

Además, se analiza la aparición de nuevos acuerdos mega-regionales, de los cuales se espera que su importancia sea asentada en los años siguientes, los riesgos y oportunidades del viraje hacia el mega-regionalismo y si realmente este cambio de paradigma puede representar la pérdida de regulación multilateral por parte de la OMC.

Capítulo 1: El sistema multilateral de comercio en la segunda mitad del siglo XX

1.1 La configuración del sistema multilateral de comercio

El comercio internacional ha tenido una serie de cambios sustanciales que derivan en el entramado de formas de integración económica que tenemos actualmente. Estos cambios se derivan de un contexto de posguerra en la que la definición del entorno económico mundial fue trazada por los vencedores, mediante la creación de una variedad de organismos internacionales.

La visión lineal de una evolución del comercio internacional es la siguiente⁵: en primer lugar un país decide unilateralmente eliminar barreras comerciales en cierto sector, de ahí se procedió a la negociación de acuerdos bilaterales concentrados en una región del mundo que cubriera distintos sectores; posteriormente, en el establecimiento de un arreglo multinacional en la que una mayoría de países negociaron expandir los temas que les competen; y, finalmente, culmina la evolución con la creación de un verdadero organismo internacional que atiende las necesidades de sus miembros sobre una variedad de temáticas.

El sistema moderno de comercio emergió de las cenizas de la Segunda Guerra Mundial, durante un contexto de reconstrucción a través de la implementación del *Plan Marshall*, y de otros instrumentos como el *Acuerdo Master Lend-Lease* de 1942, este último previo al fin a la guerra, el cual sirvió como herramienta para Estados Unidos y el Reino Unido para establecer términos sobre asistencia mutua durante la

⁵ Craig VanGrasstek, *The History and Future of the World Trade Organization*, World Trade Organization, Ginebra, 2013, p. 40.

guerra. En su artículo VII, se establece que “ambos países perseguirán un acuerdo *abierto a la participación de otros países que como ellos*, buscasen la eliminación de todas las formas de discriminación en el comercio internacional, así como la reducción de aranceles y barreras al comercio⁶”.

Esto condujo a una serie de conferencias políticas y económicas con el resto de los países aliados. En primer lugar, la conferencia de Bretton Woods en la cual se crearon el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, estas instituciones fueron pensadas para “establecer un orden económico internacional basado en las nociones de toma consensual de decisiones y cooperación en el ámbito de las relaciones económicas⁷”. Otro suceso relevante es la Conferencia de la Habana de 1947-1948, en la cual se destaca el diseño de la *Carta de la Habana*, la cual contemplaba la creación de una Organización Internacional del Comercio (OIC).

La *Carta de la Habana* proponía reglas de gobernanza en una amplia gama de asuntos comerciales como la aplicación incondicional del principio de “Nación Más Favorecida (NMF)”, procedimientos de solución de controversias y sistema general de preferencias para países en desarrollo. La OIC nunca vio luz debido a controversias políticas alrededor de su planteamiento; sin embargo, se decidió rescatar una parte de la Carta en lo que se convertiría en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés); este acuerdo destacaba el principio de NMF así como el de trato nacional. Por un lado el GATT permitió mantener regulado el comercio durante 40 años, pero al final fue simplemente un esqueleto de lo que pretendía ser un organismo internacional.

⁶ The Avalon Project, *Master Lend-Lease Agreement*, [en línea], Dirección URL: http://avalon.law.yale.edu/20th_century/decade04.asp#art7, [Consulta 20/01/019 a las 12:04 hrs].

⁷ Bretton Woods Project, *¿Qué son las instituciones de Bretton Woods?*, [en línea], Dirección URL: <https://www.brettonwoodsproject.org/es/2008/02/art-560735/>, [Consulta 18/09/2018 a las 10:12 hrs].

Con la implementación del GATT, se inicia una etapa de institucionalización de la integración económica. Este instrumento contemplaba desde su versión de 1947, en el artículo XXIV, la conformación de las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras. Este tipo de mecanismos de integración marcaron la pauta de esta época, ya que conforme fue transcurriendo el tiempo, se incrementó el número de zonas de libre comercio de forma progresiva.

El marco jurídico e institucional de todo acuerdo multilateral (y por ende, de los acuerdos regionales), tiene como propósito la orientación, mediación de conflictos, así como prever las conductas de comportamiento de los miembros de dichos acuerdos. Lo anterior buscando dar certidumbre, seguridad, estabilidad e incentivos para los participantes involucrados.

La situación que se tornó en una constante evolución, desde la formación del sistema multilateral de comercio, hasta sus bifurcaciones como son los acuerdos regionales, propició un estudio específico de estos comportamientos, de los cuales se desprenden trabajos reflexivos de diversos teóricos sobre la actividad de la integración económica.

1.1.1 Teoría de la integración económica.

Esta teoría emana de las investigaciones realizadas por el economista húngaro Béla Alexander Balassa, quien desarrolló estudios sobre la integración económica en los primeros años de la institucionalización de la misma. Primeramente, Balassa introduce el término de "integración económica", entendido como "el proceso y

estado de motivos, por los cuales las naciones deciden formar un grupo regional⁸. Con esta definición, Balassa propone entender a la integración económica desde dos aristas: primeramente como un proceso, el cual abarca medidas diseñadas para abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes estados nacionales; en segundo lugar, como un estado de motivos, la integración económica se puede apreciar como la ausencia de discriminación entre las economías nacionales.

Al adoptar la definición de Balassa, la teoría de la integración económica será vista a través de los efectos económicos de la integración (monetarios, fiscales, etc.). Asimismo, esta teoría puede verse como parte de la economía internacional en conjunto con la teoría clásica del comercio internacional, debido a que busca explorar "el impacto de una fusión de mercados nacionales en crecimiento y la necesidad de coordinar diversas políticas dentro de cualquier tipo de unión⁹".

El concepto planteado por Balassa puede tomar ciertas representaciones variadas sobre los grados de integración, que son los siguientes:

- a) La forma más elemental de integración es el "acuerdo comercial preferencial", que va a suponer la concesión por parte de un país de ciertas ventajas comerciales a determinados productos de otro país o grupo de países. Usualmente son de carácter asimétrico, es decir, no exigen reciprocidad entre las partes y son habituales entre países con diferentes grados de desarrollo. Teóricamente representan una ventaja para los países emergentes, pero en el

⁸ Béla Balassa, "Towards a Theory of Economic Integration", En *Kyklos International Review of Social Sciences*, Wiley Online Library, [en línea], Dirección URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-6435.1961.tb02365.x>, [Consulta 30/08/2018 a las 14:40 hrs], p.3.

⁹ Béla Balassa, *Theory of Economic Integration*, Greenwood Press, Illinois, 1962, p. 174.

fondo no buscan el impulso de los mismos para subir escalones en nivel de desarrollo en materia comercial.

- b) El siguiente tipo de integración reconocido es el "tráfico transfronterizo", el cual es la vinculación de las partes que lo conforman mediante el otorgamiento de ventajas recíprocas que fomentan el intercambio comercial entre ellas. El único objetivo es facilitar el tráfico de mercancías en las fronteras y una mayor cooperación aduanera.
- c) Avanzando con los niveles de integración, el siguiente en la lista es la "zona de libre comercio", la cual para algunos teóricos como Balassa corresponde a la primera forma de integración económica (dentro de ellos ubica a los citados Acuerdos Comerciales Preferenciales). La zona de libre comercio se refiere a aquella área en donde los aranceles y las restricciones cuantitativas (cupos) entre países participantes tienden a la eliminación progresiva, y a su vez, conservando los aranceles consolidados con los países no miembros de dicha área (aranceles NMF). El GATT define en su artículo XXIV párrafo 8 inciso C) a la zona de libre comercio como: "un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminen los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constituidos de dicha zona de libre comercio."
- d) Posterior a la zona de libre comercio, el siguiente eslabón en los niveles de integración es la "unión aduanera". Este concepto engloba una amplitud con respecto a su antecesor, intentando unificar tarifas arancelarias de dos o más territorios aduaneros en uno solo. Para establecer este mecanismo de integración es necesario, además de la eliminación de aranceles, la homologación de tarifas aduaneras de los miembros con respecto a las partes no pertenecientes a la unión. Para ello, se adoptará un arancel común entre las

partes, quienes fijarán las tarifas aplicables con terceros países. Un ejemplo de unión aduanera es la Comunidad Económica Europea (CEE)¹⁰.

- e) El siguiente nivel de integración es el "mercado común", que además de contener los principios de la unión aduanera, este tipo de integración permite a los países miembros a retener la autonomía de gestionar sus propias políticas para contener factores externos, aún a pesar de haber accedido a este mecanismo. Un elemento adicional que presenta el mercado común es la libertad de tránsito, tanto mercancías como personas, por lo que cada parte puede decidir cómo establecer sus políticas migratorias con el fin de facilitar el comercio al interior y exterior de sus fronteras.
- f) Posterior al mercado común se encuentra la Unión Económica, la cual propone una integración más completa al incluir la unificación monetaria, fiscal, estableciendo un banco central común que dará certidumbre a la moneda común. La Unión Europea en su última fase puede ser un ejemplo de unión económica, ya que además de contener la libertad de tránsito y mercancías, ha logrado consolidar una moneda común para la mayoría de sus miembros.
- g) Finalmente, el estadio de integración más completo en la teoría es la Unión Económica Completa, que añade a las características antes enunciadas, el establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones sean avaladas por los Estados miembros. La Organización Mundial del Comercio sería un ejemplo de esta fase; sin embargo, no contempla las fases antes mencionadas, ni es su intención el unificar monedas entre sus miembros, simplemente funge como autoridad supranacional en materia comercial.

¹⁰ En el tratado fundacional de la CEE se señala que "la comunidad se basará en una unión aduanera, que abarcará la totalidad de los intercambios de mercancías y que implicará la prohibición, entre los Estados miembros, de los derechos de aduana de importación y exportación y de cualesquiera exacciones de efecto equivalente, así como la adopción de un arancel aduanero en sus relaciones con terceros países".

Para complementar su teoría, Balassa sugiere añadir al estudio de la integración económica, la visión geográfica o de localización. Señala que los países adyacentes tienden a la eliminación de barreras artificiales que obstruyen su actividad económica transfronteriza, así como la reubicación de producción en distintas regiones no se puede entender sin el factor geográfico.

Por último, Balassa completa su análisis de la integración al incluir elementos históricos, políticos, bienestar e integración sectorial (por ejemplo, el acero, transporte, agricultura, etc.). Defiende que los gobiernos nacionales en un principio visualizan la ventaja de integrar distintos sectores, pero la integración en este caso sería limitada a los mismos. Esto sirve como impulso para concretar una integración en un nivel distinto y a mayor escala¹¹.

1.1.2 Teoría de la Unión Aduanera

Otro de los teóricos que estuvo muy activo desentrañando la actividad de la integración económica fue el economista canadiense Jacob Viner, quien se enfocó en estudiar el fenómeno de la unión aduanera. En su obra *Custom Union Issue*, Viner señalaba que la integración económica fungía como liberalización parcial y discriminatoria, beneficiando únicamente a los miembros de cualquier mecanismo de integración.

Viner tiene el centro conceptual de su teoría en razones económicas, así como en factores externos como el espectro político de una región o el poder negociador de los países. Estas características van a determinar las intenciones de los países para poder concretar sus procesos de integración, pudiéndose conformar con sus vecinos

¹¹ *Ibidem*, p. 183.

de la región o con otros no afines, pero que desean ampliar sus lazos comerciales. De la misma manera, Viner se mostró crítico a la visión institucional plasmada en el GATT, ya que la conformación de un arancel común por parte de los miembros de la unión orillaría a un proteccionismo por parte de esos miembros. Esto explicado por la liberalización originada a través de eliminar la protección a productos nacionales frente a productos similares de los países asociados de la unión, y en contraparte, se originaba una desviación de comercio resultado de la protección concedida a productos de los miembros frente a los que no lo eran¹².

A pesar de sus apuntes críticos sobre la percepción de las uniones aduaneras, Viner era partidario de la perfectibilidad de la misma, teniendo como base tres puntos esenciales¹³. En primer lugar, es la completa eliminación arancelaria entre los países miembros de la unión; en segundo lugar, el establecimiento de un arancel uniforme para con los terceros países y, por último, la distribución de la renta aduanera entre los miembros (con el debido acuerdo previo para la toma de decisiones).

Al concluir su obra, Viner señaló que la unión aduanera iba forzosamente acompañada de la liberalización comercial multilateral (no puede entenderse sin este concepto), la cual comenzó a tomar fuerza en la segunda mitad del siglo XX. Asimismo, se identificó parte del problema que aquejaría a los mecanismos de integración regional como la unión aduanera, ya que se temía que las uniones emanadas del periodo de la posguerra sirviesen como barrera que frenara los objetivos trazados en la *Carta de la Habana* (y posteriormente en el GATT), en específico el que habla sobre la reducción, y posterior eliminación, de barreras

¹² Melvyn B. Krauss, “Desarrollos recientes de la teoría de la unión aduanera: una reseña interpretativa”. En Teitel, Simón, *Integración Económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1977, p. 55.

¹³ Paul Oslington, “Contextual History, Practitioner History, and Classic Status: Reading Jacob Viner’s The Customs Union Issue”. En *Journal of the History of Economic Thought*, Cambridge, 2013 p. 491.

arancelarias¹⁴. Debido a que al conformarse una unión aduanera, se privilegia el beneficio particular de los miembros sobre el beneficio multilateral.

1.1.3 Teoría de los Acuerdos Comerciales

Finalmente, una visión más específica de la integración económica es la teoría de los acuerdos comerciales. Esta teoría parte de la premisa de que los acuerdos comerciales, así como los futuros niveles de integración, comienzan con asumir que los gobiernos nacionales son motivados por políticas internas que los llevan a incrementar su ingreso como el resultado de la reducción y eliminación de barreras comerciales.

Kyle Bagwell y Robert Staiger en su *Teoría Económica del GATT* de 1999, analizan la transformación del instrumento, rector de los acuerdos comerciales desde sus inicios, como uno que va desde la idea de la no discriminación (NMF) hasta las salvaguardas. Estas dos características son simples reglas que permiten a los gobiernos nacionales alcanzar la verdadera eficiencia de los acuerdos comerciales. Los mismos autores señalan que una vez alcanzado un acuerdo comercial, que a su vez genere un compromiso internacional, se permitirá a los gobiernos nacionales ignorar presiones internas que respondan a intereses particulares que lleven a imponer barreras al comercio. Estas visiones se presentan en un contexto económico y otro político¹⁵.

La visión económica considera que los gobiernos nacionales se comprometen en acuerdos comerciales con el objetivo de reducir sus niveles arancelarios, tomando en cuenta únicamente los elementos internos, en contraparte con la explicación de

¹⁴ Jacob Viner, *The Custom Union Issue*, Oxford University Press, Nueva York, 2014, p. 139.

¹⁵ Douglas Irwin et al. *The Genesis of the GATT*, Cambridge University Press, Nueva York, 2008, p.184.

la externalidad como factor de decisión en políticas comerciales nacionales. En este sentido, los gobiernos nacionales buscan una política comercial específica con la finalidad de maximizar a los beneficiarios nacionales (productores, exportadores, etc.). En otro ejemplo, la orientación de los países de corte proteccionista impide aplicar una política comercial abierta al libre comercio.

La visión política, por otro lado, depende esencialmente del sistema político del país en cuestión; el cambio de política comercial como resultado de la firma de acuerdos comerciales ha sido una constante en varios países. Por ejemplo, en 1934, Estados Unidos modificó su política comercial derivada de la adopción del Acta de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1934, la cual autorizaba al presidente en turno el negociar acuerdos bilaterales y multilaterales.

Bagwell y Staiger también afirman que el GATT se convirtió en una compaginación de esos enfoques, ya que durante las negociaciones de la Carta de la Habana, diversos intereses nacionales imposibilitaron el que se concretase la Organización Internacional del Comercio. La intención de la OIC tenía como objetivo poner sobre la mesa preocupaciones relacionadas con la paz y seguridad internacional, además de temáticas comerciales, en concordancia con la época en la que se negoció¹⁶. A pesar de ello, la negociación del GATT contrasta con los compromisos nacionales de sus partes, opuestos en naturaleza, por lo que estas mismas motivaciones encontradas acompañarían al GATT en sus primeros años, sin consenso total entre sus partes negociadoras.

A pesar de ello, el GATT sirvió como eje rector del comercio mundial durante el periodo de la posguerra; siguiendo su ideología librecambista el GATT tenía su pilar fundamental en el pleno aprovechamiento de los recursos mundiales a través de un

¹⁶ *Ibidem*, p. 199.

comercio sin barreras, con una división internacional del trabajo bien definida, impulsada por las ventajas competitivas de cada país¹⁷.

A pesar de los detractores que sufrió el GATT durante la segunda mitad del siglo XX, fue el instrumento que contribuyó a establecer las propuestas que iban a delinear y configurar la integración económica institucionalizada: eliminación de aranceles; impulsar relaciones bilaterales, fomentando la liberalización económica de los miembros; así como solidificar un proyecto de libre comercio mundial que contemplara la creación de una institución supranacional, misma que vería luz décadas más tarde.

1.2 Regionalismo como detonador de los acuerdos comerciales

Sin duda el GATT fue el acuerdo multilateral más importante de la segunda mitad del siglo XX en materia de comercio internacional, ya que un instrumento regulador del intercambio de mercancías tenía que velar por poner las reglas del juego en materia general. Sin embargo, el mismo acuerdo ponía elementos a destacar que permitían la creación de acuerdos en regiones específicas, exceptuando el principio rector del GATT: la cláusula NMF, y con ello, excluyendo la visión multilateralista del comercio.

Esta diferencia entre el multilateralismo del GATT y el regionalismo¹⁸ impulsado por el artículo XXIV del mismo instrumento, marcaron la pauta de un debate que sigue

¹⁷ José Ignacio Martínez Cortés, “La transición del GATT a la OMC”. En *Relaciones Internacionales*, núm. 64, octubre-diciembre, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, p. 62.

¹⁸ La definición de regionalismo para este tema será la propuesta por la OMC que dice que el “*regionalismo es cualquier acuerdo comercial que involucre a dos o más países, pero que sea menor a la cantidad de todos los miembros*”.

existiendo hoy en día: regionalismo vs multilateralismo. Desde los inicios del GATT original de 1947, las excepciones a la cláusula NMF bajo el artículo XXIV, permitían la formación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio bajo condiciones específicas. Las uniones aduaneras tenían sentido de existir, ya que cuando se estableció el GATT, estaban en operación algunas como la de Suiza-Liechtenstein, pero fue la coyuntura comercial la que fue determinando el alcance del regionalismo en el mundo. Para ello se identifican tres olas representativas acerca del regionalismo¹⁹, las cuales se identifican por temporalidad. La primera abarca el periodo previo a 1986, la segunda entre 1986 y 1994, y la tercera de 1994 a la actualidad.

1.2.1 Primera ola de regionalismo

- Regionalismo europeo incipiente

Esta primera ola se ubica en el periodo anterior a 1986, con la formación de la Comunidad Económica Europea (CEE) de 1958. Su tratado fundacional, el *Tratado de Roma*, no cumplía con el espíritu del artículo XXIV del GATT, excluyendo a un sector entero (el agrícola). Pero, a pesar de esas imperfecciones, el tratado fue permitido en el seno del GATT debido al interés estadounidense de tener una Europa fuerte y pacífica en la era de la posguerra²⁰.

El establecimiento de la Comunidad Europea, y su plan de establecer un arancel común externo en 1968, orilló a la creación de otro bloque europeo, la Asociación

¹⁹ Jagdish N. Bhagwati, "Regionalism and Multilateralism: An Overview". En Jagdish N. Bhagwati, *Trading Blocs: Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, Cambridge University Press, 1999, p. 28.

²⁰ Richard Baldwin, *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*, Cambridge University Press, Ginebra, 2015, p. 33.

Europea de Libre Comercio (AELC)²¹. Este bloque no tuvo el éxito esperado, ya que la mayoría de sus miembros emigraron a la CEE.

- Regionalismo incipiente en países emergentes

Diversos acontecimientos geopolíticos y otros movimientos ocurrieron en el periodo comprendido entre 1955 y 1974, tales como la descolonización y el movimiento de los No Alineados. Esto originó una serie de acuerdos entre países emergentes, que bajo el paradigma de industrialización por sustitución de importaciones, no tenían una estructura de libre comercio como tal, sino una serie de concesiones comerciales, por ejemplo, las ocurridas en el marco del *Acuerdo Tripartita entre Egipto, India y Yugoslavia*, de aproximadamente 50% de reducción arancelaria en más de 100 productos. Asimismo, se comenzaron a gestar las agrupaciones regionales más importantes como la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN²²).

- Regionalismo incipiente en América Latina

Se puede afirmar que la integración latinoamericana tiene sus raíces en la independencia de los países que la integran, sin embargo, los esquemas de integración formales florecieron en la década de los 60. Durante ese tiempo, los países latinoamericanos persiguieron una política de industrialización a través de aranceles elevados, pero a la hora de transitar de una manufactura ligera hacia una más elaborada, se abordó la integración regional como una alternativa a lo limitado de sus mercados nacionales.

²¹ Los miembros originales del AELC fueron Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza y el Reino Unido.

²² La ASEAN se formó con cinco miembros motivados inicialmente por motivos de seguridad de la región. Su dimensión comercial se introdujo en años posteriores.

Esto dio pie a la creación del Mercado Común Centroamericano, a la Comunidad del Caribe y a la Comunidad Andina. Además, fue el parteaguas de iniciativas de integración superiores a la región de Sudamérica, por ejemplo la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), las cuales delineaban el establecimiento de un área de libre comercio y un mercado común respectivamente, garantizando preferencias económicas regionales o bilaterales entre los miembros.

- Desarrollo regional en la década de 1980

El regionalismo europeo comenzó su expansión con el acceso del Reino Unido, Irlanda y Dinamarca a la CEE en 1973, fortaleciendo a la comunidad con mayor número de miembros. De igual forma, en 1981, se agregó a Grecia como miembro de la CEE.

1.2.2 Segunda ola de regionalismo

Esta segunda ola comienza en la mitad de la década de los 80, en un contexto en el que la Ronda Uruguay estaba germinando derivado de una reunión de ministros del GATT en Ginebra, pero no fue hasta 1986 cuando la Ronda inició sus trabajos. Esto fue determinado por dos eventos trascendentales que marcaron este periodo, desarrollados de manera simultánea en Europa y en Norteamérica.

En Europa, la CEE estaba sufriendo su tercera expansión en la que se incluyó a España y Portugal, a la vez que se estaban diseñando los planes de transitar hacia un mercado común europeo de bienes, servicios, capital y trabajo²³. Esto trajo consigo dos preocupaciones para el resto del mundo: en primer lugar, que la CEE estaría

²³ Richard Baldwin, *op. cit.*, p.20.

menos interesada en perseguir objetivos multilaterales en el marco del GATT y, en segundo, el temor a una "Fortaleza Europea", en la que Europa estuviera menos abierta a negociar con países no miembros de su unión. Finalmente en Norteamérica, los esfuerzos para dar vida a una zona de libre comercio integrando a Estados Unidos y Canadá, tuvo éxito, por lo que el Área de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá (CUSFTA, por sus siglas en inglés) entró en vigor.

Hay varios elementos a destacar en esta nueva ola de regionalismo:

- a) El más importante es el cambio de postura de Estados Unidos, el cual se transformó de firme defensor del multilateralismo a negociador de arreglos preferenciales.
- b) La integración y fortalecimiento de Europa Occidental permitió cimentar la inclusión del tema de servicios en la Ronda Uruguay.

La segunda ola alcanzó también a países en América Latina, que comenzaron a girar hacia un regionalismo abierto, es decir, comenzaron a negociar acuerdos de libre comercio entre ellos con la ambición y entusiasmo de tener una liberalización más profunda en poco tiempo. Los viejos acuerdos fueron relanzados con esta nueva filosofía, mientras nacía un nuevo esquema regional en el cono sur, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

Un punto de quiebre en el regionalismo de América surge con la iniciativa de México de unirse a Estados Unidos y a Canadá en el *Tratado de Libre Comercio de América del Norte* (TLCAN). Este acuerdo proponía un enfoque revolucionario al planteado con anterioridad en América, el cual contemplaba un acuerdo comercial limitado entre partes asimétricas, y sin tratamiento especial para el menos desarrollado. La integración latinoamericana antes del TLCAN, estaba planeada únicamente entre países emergentes, por lo que se tenía que incluir un tratamiento diferenciado.

Añadido a esto, el TLCAN fue más allá de un simple acceso a mercados al incluir propuestas más profundas, así como una nueva serie de temáticas comerciales²⁴. Muchos países latinoamericanos quisieron imitar lo realizado por México, pero las negociaciones no llegaron a significar la firma de nuevos acuerdos.

1.2.3 Tercera ola de regionalismo

Esta última ola de regionalismo se desarrolló desde el final de la Ronda Uruguay del GATT, explicando la mayoría de los acuerdos más recientes que incluyen la ampliación de los ya existentes, así como la pléyade de acuerdos que firmó la Unión Europea (UE) con otras naciones europeas, que quisieron ser asociadas con el éxito que parecía la Unión.

La situación de ese momento para varios territorios aduaneros era algo diversa en el comercio con la UE; por un lado, las naciones menos favorecidas pagaban el arancel de la NMF (esto ante la falta de algún acuerdo comercial que lo evitase), mientras que otras pagaban algún arancel preferencial otorgado bajo un acuerdo bilateral o regional. Esto generó un clima de competencia entre las naciones por consolidar un arancel preferencial para evitar el pago del arancel de la NMF. Esta situación genera una nueva ola de regionalismo que incluye nuevos acuerdos de países importantes.

El crecimiento del regionalismo es innegable, a costa de que esto sea bueno para la formación del sistema multilateral de comercio o no. Pero, existen varios factores que pueden explicar el aumento de los acuerdos comerciales:

²⁴ Robert Z. Lawrence, *Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration*, Brookings Institution Press, Washington DC, 1996, p. 21.

- a) Primeramente, el número de países independientes elegibles para una inclusión del GATT/OMC aumentó de 70 en 1949 a 195 en 2008.
- b) El comercio internacional ha crecido exponencialmente, si existe más comercio mayor número de acuerdos comerciales se pueden esperar.
- c) La simultaneidad entre la expansión-profundización del regionalismo y el desarrollo del sistema multilateral. La segunda ola antes explicada no significa que haya sido en detrimento del sistema multilateral como se apreciaba al final de la Ronda Uruguay, la que pudo tener éxito a pesar del TLCAN y el mercado común europeo.

Actualmente, el mundo se encuentra en una transición para cerrar la brecha entre el regionalismo (imperante en esta época) y el sistema multilateral de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Debido a la falta de consenso existente entre la consolidación de uno a costa del otro, este debate eterno que tiene consecuencias institucionales no se ve con un final a corto plazo, incluso con la aparición de acuerdos de nueva generación que pudiesen ser el catalizador de este conflicto.

1.3 La proliferación de los acuerdos comerciales, un panorama general

El comercio internacional marcado por el periodo dominante del GATT, tiene también como protagonistas a los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), entendidos como "el acuerdo comercial recíproco entre dos o más partes, que no tienen por qué pertenecer a una misma región²⁵". Estos se han convertido en el

²⁵ OMC, *Los acuerdos comerciales regionales y la OMC*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm, [Consultado 18/12/2018 a las 14:29 hrs].

centro del discurso de integración y el que mayor éxito ha tenido debido su gran número.

En este sentido, se habla de proliferación de los acuerdos comerciales, ya que desde 1947 a 2019 se tienen en total 311 ACR en vigor, notificados a la OMC²⁶. Como la expansión de los mismos comenzó a ser ascendente en diferentes zonas del mundo, la OMC tuvo la necesidad de regular este nuevo tipo de acuerdos comerciales preferenciales, para evitar que éstos tuvieran normatividad y prácticas que atentaran contra el marco multilateral. Lo que aquejaba a la recién creada OMC, era que los ACR tuviesen una preferencia arancelaria tal, que conllevaría a desviar el comercio de terceros países²⁷, yendo en contra del espíritu multilateral de la OMC.

Como la excepción del principio de la NMF en los ACR era una realidad, la OMC decidió hacer explícito el "Entendimiento relativo a la interpretación del Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994", en el cual incluía la posibilidad ya existente de formar zonas de libre comercio o uniones aduaneras, con la condición de que se impulsara el comercio multilateral, complementado por la regionalización del mundo. Es por eso que los nuevos acuerdos de integración son en ese tenor.

1.3.1 Procesos de integración en el marco del GATT de 1947

Durante la operación del GATT, existieron países pioneros que decidieron iniciar su integración económica bajo los principios del libre comercio establecidos en el

²⁶ Número consultado el 20 de febrero de 2019 en la Base de Datos de Acuerdos de Libre Comercio de la OMC.

²⁷ José Ignacio Martínez Cortés, "Las reglas de origen: instrumento para regular las zonas comerciales regionales con acceso arancelario preferencial". En *Relaciones Internacionales*, núm. 117, FCPYS-UNAM, 2013, p. 46.

citado acuerdo. Los primeros en iniciar esta integración fueron los países europeos en dos bloques.

Algunos de los procesos de integración destacados en el marco del GATT de 1947 son los siguientes:

Cuadro 1 Acuerdos de Integración Económica 1958-1994

NOMBRE DEL ACR	TIPO	NOTIFICACIÓN	ENTRADA EN VIGOR
Tratado de la Comunidad Europea	UA	GATT-Art. XXIV	01/01/1958
Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	UA	GATT-Art. XXIV	03/05/1960
Mercado Común Centroamericano	UA	GATT-Art. XXIV	04/06/1961
AELC- Acceso de Islandia	ALC	GATT-Art. XXIV	01/03/1970
Comunidad Europea- Países y Territorios de Ultramar	ALC	GATT-Art. XXIV	01/01/1971
Comunidad Europea (9) Ampliación	UA	GATT-Art. XXIV	01/01/1973
Comunidad Europea-Suiza-Liechtenstein	ALC	GATT-Art. XXIV	01/01/1973
Protocolo sobre Negociaciones Comerciales	AP	Cláusula de Habilitación	11/02/1973
Comunidad Europea-Islandia	ALC	GATT-Art. XXIV	01/04/1973
Comunidad Europea-Noruega	ALC	GATT-Art. XXIV	01/07/1973
Mercado Común de la Comunidad del Caribe (CARICOM)	UA	GATT-Art. XXIV	01/08/1973
Acuerdo Comercial de Asia Pacífico	AP	Cláusula de Habilitación	17/06/1976
Australia-Papúa Nueva Guinea	ALC	GATT-Art. XXIV	01/02/1977
Comunidad Europea-Siria	ALC	GATT-Art. XXIV	01/07/1977
Acuerdo Regional de Cooperación Económica y Comercial del Pacífico Sur	AP	Cláusula de Habilitación	01/01/1981
Comunidad Europea (10) Ampliación	UA	GATT-Art. XXIV	01/01/1981
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	AP	Cláusula de Habilitación	18/03/1981
Acuerdo de relaciones económicas cercanas de comercio Australia-Nueva Zelandia (ANZCERTA)	UA	GATT-Art. XXIV	01/01/1983
Estados Unidos-Israel	ALC	GATT-Art. XXIV	19/08/1985
Comunidad Europea (12) Ampliación	UA	GATT-Art. XXIV	01/01/1986
Panamá-República Dominicana	AP	Cláusula de Habilitación	08/06/1987
Comunidad Andina	UA	Cláusula de Habilitación	25/05/1988
Sistema Globalizado de Preferencias entre Países en vías de desarrollo	AP	Cláusula de Habilitación	19/04/1989

República Democrática y Popular de Laos-Tailandia	AP	Cláusula de Habilitación	20/06/1991
Comunidad Europea-Andorra	UA	GATT-Art. XXIV	01/07/1991
Mercado Común Sudamericano	UA	Cláusula de Habilitación	29/11/1991
Organización Económica de Cooperación	AP	Cláusula de Habilitación	17/02/1992
AELC-Turquía	ALC	GATT-Art. XXIV	01/04/1992
Área de Libre Comercio de la ASEAN	ALC	Cláusula de Habilitación	01/01/1993
AELC-Israel	ALC	GATT-Art. XXIV	01/01/1993
Federación Rusa-Azerbaiyán	ALC	GATT-Art. XXIV	17/02/1993
Federación Rusa-Uzbekistán	ALC	GATT-Art. XXIV	25/03/1993
Federación Rusa-Turkmenistán	ALC	GATT-Art. XXIV	06/04/1993
Islas Feroe-Noruega	ALC	GATT-Art. XXIV	01/07/1993
Comunidad Económica de los Estados Occidentales Africanos	UA	Cláusula de Habilitación	24/07/1993
Acuerdo Comercial entre los Países del Grupo Punta de Lanza de Melanesia	AP	Cláusula de Habilitación	01/01/1994
Tratado de Libre Comercio de América del Norte	ALC	GATT-Art. XXIV	01/01/1994
Georgia-Federación Rusa	ALC	GATT-Art. XXIV	10/05/1994
Mercado Común de África Occidental y del Sur (COMESA)	UA	Cláusula de Habilitación	08/12/1994
Commonwealth de Estados Independientes	ALC	GATT-Art. XXIV	30/12/1994

Fuente: *Elaboración propia con datos de la OMC FTA Database*

Como se ve en el **Cuadro 1**, los beneficios del GATT se vieron plasmados en la concreción de 39 acuerdos de integración. Para el periodo comprendido entre 1960-1980, los procesos de integración se ven marcados por la aparición de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), es decir, los países europeos no miembros de la CEE, que comienzan a afianzar relaciones con sus vecinos como el acceso de Islandia o los acuerdos comerciales con Israel y Turquía. En América se comienza a labrar la relación centroamericana y latinoamericana, con la entrada en vigor del Mercado Común de la Comunidad del Caribe (CARICOM) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), respectivamente.

Durante la década de los 80, los países comienzan a generar interés aún mayor por la integración regional, en paralelo con la apertura de negociaciones comerciales multilaterales (la Ronda Uruguay comenzó en 1986). Destacan las ampliaciones de la CEE, así como el acercamiento entre dos antípodas: Australia y Nueva Zelanda, que en 1983 lograron el Acuerdo de Relaciones Económicas Cercanas de Comercio (ANZCERTA). Estados Unidos logró concretar con uno de sus aliados más importantes: Israel, un acuerdo de libre comercio en 1985; mientras que hacia el final de la década se crearon más arreglos basados en la Cláusula de Habilitación²⁸ como lo fueron la Comunidad Andina y el Sistema Globalizado de Preferencias entre países en emergentes.

Para principios de la década de los 90, comienza la explosión de acuerdos de libre comercio en distintas partes del mundo. Destacan los que la Federación Rusa concretó con sus vecinos de Asia Central en 1993, poco tiempo después de la desintegración de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS). Los arreglos realizados bajo la Cláusula de Habilitación también tuvieron exponentes importantes en este periodo, por ejemplo, el Mercado Común Sudamericano, Área de Libre Comercio de la ASEAN y la Comunidad Económica de los Estados Occidentales Africanos, estos acuerdos permitieron establecer directrices comerciales en regiones focalizadas de distintos continentes.

Finalmente, uno de los acuerdos comerciales negociados antes del término de la Ronda Uruguay, y el cual a la fecha sigue siendo de los más destacados en términos de integración de sus miembros y expansión comercial intrarregional, es sin duda el TLCAN, el cual llevaba tres años en negociación para poder entrar en vigor el 1° de

²⁸ Denominada oficialmente como “Decisión sobre el trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo”, es una disposición adoptada en 1979, que permite a los miembros desarrollados otorgar un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo. Es el fundamento jurídico del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

enero de 1994. Con ello se formaría la zona de libre comercio más grande del mundo, y también aportaría temáticas para incluir en el proyecto de la Organización Mundial del Comercio, gestado en la última parte de la Ronda Uruguay. Al menos 32 acuerdos de libre comercio vieron la luz antes de la creación de la OMC, lo cual daría una nueva forma de organización a la integración económica.

1.3.2 Procesos de integración en el marco de la OMC

El logro más significativo de la Ronda Uruguay es la ansiada creación de la Organización Mundial del Comercio con lo que se instaura la figura de integración económica denominada Acuerdos Comerciales Regionales (ACR). Estos se encuentran en un contexto diferente a las demás formas de integración.

La década de los 90, comienza con la desintegración del bloque europeo oriental y de la esfera de influencia soviética, que abrió el camino para la formalización posterior de múltiples ACR. Algunos ejemplos son los siguientes:

- a) La conclusión de un ACR entre la CEE o la AELC, con los nuevos países de Europa Central y Oriental
- b) Una serie de ACR en el marco de la Comunidad de Estados Independientes (CEI), conformada por los nuevos Estados independientes resultantes del derrumbe de la Unión Soviética.
- c) Integración de países con socios geográficamente distantes, por ejemplo, el acuerdo comercial entre la UE con México y el de Canadá con Israel.

Dentro del contexto del fin de la Guerra Fría, la apertura comercial se vuelve una necesidad para varios países, para otros (ya con la experiencia previa de haber incursionado en este mundo del regionalismo comercial), representó la oportunidad de poner en la mira otros mercados que no se tenían planificados en un principio.

Esta explosión de acuerdos comerciales va a marcar la pauta en la rectoría de los mismos ante la OMC, además de la configuración de un regionalismo en evolución, que lo llevará al siguiente nivel con la conformación de acuerdos con un alcance superior al establecido. Diversos acuerdos de integración económica²⁹ a partir de 1995 comenzaron a tener relevancia en distintas regiones del mundo, tales como:

En África se crearon diversas instituciones regionales de cooperación económica que se transformaron en ACR, por ejemplo, la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental, la Comunidad de África Occidental, que representa en la actualidad un comercio con el mundo de 108,490 millones de dólares, la Comunidad de África Meridional para el Desarrollo, la cual actualmente tiene un comercio con el mundo de 188,201 millones de dólares y la Unión Aduanera de África Meridional.

En el continente europeo se consolidó el *Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central*, mientras a su vez, la Unión Europea incorporaba a un número de países a través de sus procesos de ampliación. Al otro lado del mundo, en Asia comenzó la profundización de la red de la ASEAN, a fin de desarrollar progresivamente vínculos más estrechos con los tres grandes países comerciantes: Corea, Japón y China (también conocido como ASEAN+3). A su vez, el Consejo de Cooperación del Golfo se convirtió en uno de los polos de integración económica regional de la región árabe, el cual representó una cifra de 832,392 millones de dólares de comercio mundial en 2018³⁰.

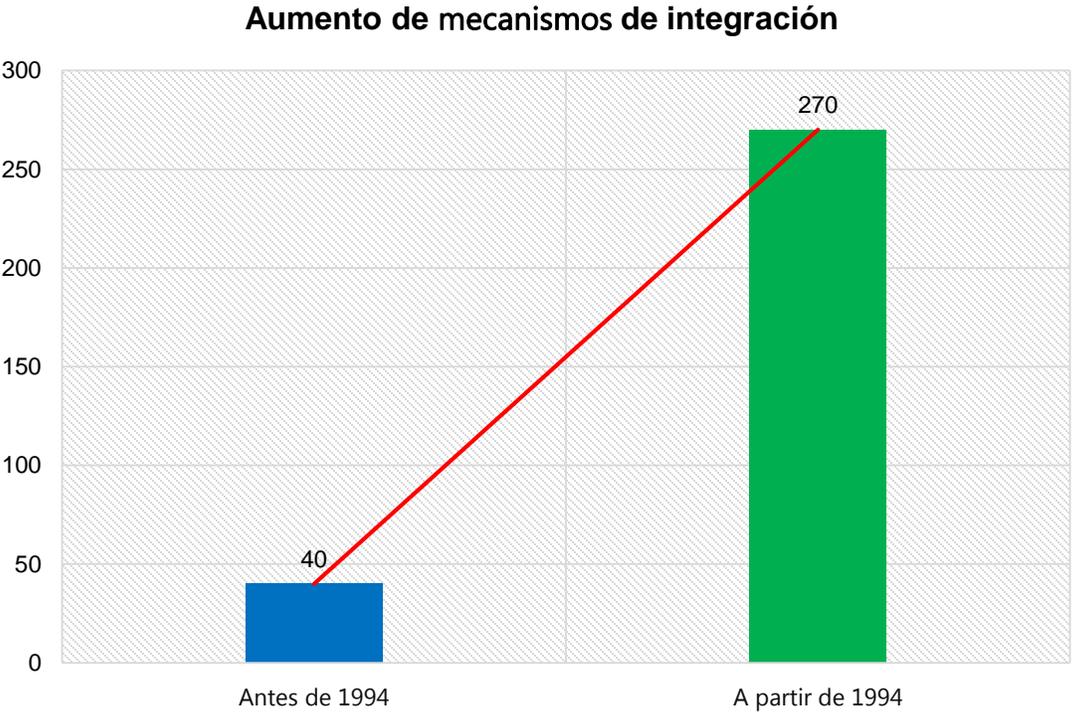
En los últimos dos años se han conformado acuerdos liderados por la Unión Europea y Canadá, en la búsqueda para reafirmar su posición como líderes del regionalismo (y ahora mega-regionalismo). La UE por un lado, acordó con Canadá y Japón los acuerdos comerciales más ambiciosos por objetivos y contenido, mientras que

²⁹ Para consultar la lista completa de los Acuerdos de Integración Económica de 1995 a 2019, ver Anexo 1.

³⁰ Número consultado en la Base de Datos WTO Data el 28 de septiembre de 2019.

Canadá fue uno de los líderes para la recuperación del acuerdo comercial en Asia-Pacífico, del cual se hablará más adelante.

Gráfica 1 Relación No. de Mecanismos de Integración 1994 (antes y después)



Fuente: *Elaboración propia con datos de la WTO FTA Database*
(<https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>)

Como se ve en la **Gráfica 1**, el aumento de los mecanismos de integración económica es sustancial con respecto al mundo regido por el GATT. El mundo pasó de tener 40 mecanismos en el periodo anterior a 1994, a más de 270 en la actualidad. Después de 47 años, estos son los resultados de esta proliferación.

A raíz de la creación de la OMC, se han notificado y entrado en vigor 310 acuerdos comerciales de todo tipo (zonas de libre comercio, uniones aduaneras, cláusula de habilitación y AAP), y esto no es más que el comienzo para una nueva ola de

regionalismo que intenta impulsar el que se concreten acuerdos entre países desarrollados, es decir, entre países que no tenían vínculo comercial específico. Tal es el caso del *Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico* (CPTPP, por sus siglas en inglés) y el *Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Japón*. Esta coyuntura comercial ha permitido a los países incrementar sus volúmenes de comercio con sus socios a lo largo de los años, y con estos mega-acuerdos se pretende que esos números se incrementen a mediano y largo plazo.

Este tipo de acuerdos entre países desarrollados, reafirma el eterno debate entre regionalismo y multilateralismo, sobre cuál es el futuro del sistema multilateral de comercio si la creación y culminación de acuerdos comerciales regionales ha dado más resultados positivos y mayor consenso que la plataforma multilateral por excelencia, que es la OMC.

Capítulo 2: De los Acuerdos Regionales a los Mega-Regionales

2.1 Los Acuerdos Comerciales Regionales hoy

2.1.1 La situación actual del regionalismo

En el contexto de proliferación de acuerdos comerciales, éstos se han convertido en el elemento esencial para el desarrollo comercial de los países. Suelen ser detonadores para el incremento de exportaciones e importaciones entre los miembros; sin embargo, el incremento en su número no precisamente significa que el sistema mundial de reglas de comercio internacional vaya en aumento con la misma velocidad que los acuerdos comerciales regionales.

Los acuerdos comerciales que han contribuido a crear el sistema de reglas a nivel multilateral son pocos. Es por eso que el debate entre regionalismo y multilateralismo sigue latente y, al parecer no se vislumbra su final, ya que la contribución de los acuerdos comerciales regionales para fortalecer el contexto multilateral ha sido en pocas ocasiones.

En la actual tercera ola del regionalismo, los países siguen demostrando las intenciones de conformar bloques regionales como estrategia para fortalecer su presencia en determinada región. En este contexto se destaca la participación de dos actores recurrentes en temas de integración regional como lo son: Estados Unidos y la Unión Europea.

Estados Unidos comienza su actuar en el mundo del regionalismo cuando desafía recurrentemente el principio de no discriminación del GATT³¹, con las negociaciones del CUSFTA con Canadá y el TLCAN con añadiendo a México a la zona de libre comercio en la década de los 90. Este acontecimiento coincidió con el proyecto de la Unión Europea de 1992, para completar el tan ansiado mercado común europeo. Esta última ronda de regionalismo se sitúa en la misma línea temporal de la conclusión de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales y el establecimiento en 1995 de la OMC como sucesora del GATT³².

Otra región que comenzó a tener cierto protagonismo en cuanto al regionalismo es la de Asia-Pacífico. Esta región tenía el reto de concretar acuerdos de integración con otras partes fuera de Asia, debido a los que sí se desarrollaron con éxito fueron las negociaciones bilaterales entre los países del área, es decir, actualmente se encuentra un entramado de acuerdos bilaterales que buscan impulsar la dinámica comercial de la región; no obstante, el mayor reto que enfrenta Asia-Pacífico es que los países emergentes aspiren a un papel protagónico en la región, pero que al final no se otorgue un acceso preferencial a mercados tradicionalmente protegidos.

En este escenario, los ACR emergen como elemento de importancia inminente en el comercio internacional actual. Fieles al espíritu multilateral de la OMC, buscan tener la más "mínima discriminación entre los miembros del acuerdo y las partes que no lo fuesen"³³. En la actualidad, el número de estos instrumentos ha llegado a superar en 675% los existentes antes de la creación de la OMC³⁴, y se puede afirmar que

³¹ El principio de No Discriminación, se refiere a dos tratos esenciales en el marco del GATT, que son el trato nacional (mismo trato a productos y servicios nacionales y extranjeros), y trato de nación más favorecida (si se le concede a algún país una ventaja comercial, se le debe otorgar a todos los demás miembros de la OMC).

³² La OMC no desplaza al GATT como "sucesora", sino que las rondas de negociación del GATT permitieron la creación de una institución formal que la sustituiría en materia de funciones de supervisar el sistema multilateral de comercio. El GATT no desaparece, sino que se sigue manteniendo como documento normativo base del sistema OMC.

³³ OMC, *Acuerdos Comerciales Regionales*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm, [Consulta 11/12/2018 a las 15:08 hrs].

³⁴ Según la base de datos OMC, previo a 1995 se tenían 40 acuerdos notificados ante el GATT. Para 2019, se tienen notificados 270 acuerdos comerciales.

todos los miembros tienen al menos un ACR en vigor, con lo que se consolida la premisa de una institucionalización de la integración económica a nivel regional.

2.1.2 Principales exponentes de los ACR

Una vez expandido el rango de acción de los acuerdos comerciales, es menester mencionar que no todos han tenido el éxito planteado en sus textos fundacionales ni en la motivación que los inspiró para formarse. Es por eso que vale la pena señalar que los ACR han contribuido a formular nuevas reglamentaciones a nivel multilateral y a conformar un grupo de principales exponentes de este instrumento de integración.

De los acuerdos regionales más importantes por su volumen y valor de comercio presentado a lo largo de los años, destacan el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Unión Europea (UE), que han logrado consolidar dos mecanismos de integración que generaron un impacto positivo en sus regiones.

2.1.2.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

El TLCAN es por excelencia el mayor exponente de los acuerdos comerciales regionales, ya que desde su fundación hasta la actualidad ha sido un instrumento detonador de exportaciones entre sus miembros, aportador de temáticas y regulaciones para el sistema multilateral y futuros ACR. Este acuerdo comenzó a gestarse en el año de 1992, siendo el primer pacto comercial entre un país emergente y dos países desarrollados³⁵.

³⁵ Gary Clyde Hufbauer *et al.*, *NAFTA: An Assessment*, Peterson Institute of International Economics, Washington DC, 1993, p. 1.

En esencia, el TLCAN puede denominarse como una versión mejorada, nueva y aumentada del CUSFTA³⁶, y necesitó indudablemente de los esfuerzos de México para implementar un grado más profundo de liberalización para alcanzar los estándares de comercio e inversión pactados con antelación en 1988. La intención principal era la conformación de un mercado norteamericano fuerte, aprovechando las ventajas competitivas que ofrecía cada parte.

El TLCAN fue un acuerdo innovador, ya que trató los asuntos sin terminar que contenían los acuerdos de libre comercio anteriores, incluyendo temáticas como la protección a los derechos de propiedad intelectual, reglas contra distorsiones a la inversión, así como contemplar la transportación de los servicios³⁷. Este tratado añade disposiciones similares a las establecidas en el GATT, pero incorpora propuestas nuevas como las reglas de origen, regulaciones y restricciones no arancelarias, inversión y el sistema de solución de controversias.

La negociación de este acuerdo coincidió con el desarrollo de la Ronda Uruguay del GATT, la cual originó un acuerdo comprensivo para reducir aranceles en el comercio de bienes, así como la expansión en temáticas como la agricultura, servicios y propiedad intelectual, es decir, que varias disposiciones negociadas en el TLCAN fueron retomadas como modelo a seguir por la OMC en la creación de sus acuerdos más significativos como la creación del Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS), Acuerdo sobre Normas de Origen, Acuerdo sobre Medidas No Arancelarias y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, por mencionar algunos.

El TLCAN puede interpretarse como una conclusión lógica entre la inversión y comercio, impulsados por la ola liberalizadora que experimentó la región en

³⁶ En primera instancia, Estados Unidos y Canadá comenzaron una relación comercial en 1988, con sus propios objetivos particulares. Cuando México se planteó comenzar relaciones para obtener su propio acuerdo comercial, se adhirió Canadá para poder conformar el TLCAN en 1994. Este acuerdo contendría más disposiciones que las plasmadas en el CUSFTA, además de una oportunidad de mercado superior para todos.

³⁷ *Ibidem*, p. 2.

conjunto desde la década de los 80. Asimismo, es un ejemplo de un multilateralismo no consolidado que prefirió optar por el regionalismo que ofreció mejores condiciones para sus miembros, siendo parte de la tendencia mundial de crear bloques económicos regionales³⁸.

- **Configuración técnica**

Tomando como base el marco jurídico presentando en el GATT, el TLCAN incluye puntos tradicionales en los ACR como el trato nacional y la cláusula de nación más favorecida. Además de la columna vertebral de cualquier acuerdo de este tipo, el TLCAN buscaba en esencia el construir una normatividad internacional que sirviese como base para futuros acuerdos comerciales. Para cuando se crea la OMC y entra en vigor el TLCAN, se tiene una estructura similar entre ambos instrumentos, dejando claro que la influencia compartida que presentaron se vio concretada en los textos de los citados instrumentos.

Cuadro 3. Comparativo de Temas OMC vs TLCAN

OMC	TLCAN
GATT	GATT
AGCS	AGCS
Normas de Origen	Reglas de Origen
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
ADPIC	Propiedad Intelectual
Obstáculos Técnicos al Comercio	Barreras Técnicas al Comercio
Solución de Diferencias	Solución de Controversias
Medio Ambiente	Medio Ambiente

³⁸ Jaime Ros, "Free Trade Area or Common Capital Market? Notes on Mexico-US Economic Integration and Current NAFTA Negotiations". En *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Cambridge University Press, Cambridge, 1992, p. 54.

MIC	Inversión
Política de Competencia	Política en Materia de Competencia
Valoración en Aduana	Procedimientos Aduaneros
Empresas comerciales del Estado	Empresas del Estado
Acuerdo sobre Textiles y el Vestido	Bienes Textiles
Salvaguardias	Salvaguardas

Elaboración propia, con información de OMC, OEA y TLCAN

Realizando una comparativa como se ve en el **Cuadro 3**, al final el contenido de ambos instrumentos permite afirmar que las regulaciones sobre temas específicos estaban en sintonía, tanto para los negociadores del TLCAN y de la OMC. Se puede asegurar que las discusiones emanadas de las rondas de negociación de cada una fueron de gran impulso para el desarrollo de los tópicos que integran los acuerdos plurilaterales de la OMC y los capítulos del TLCAN.

-Capitulado

El TLCAN está compuesto de un preámbulo y 22 capítulos, convirtiéndolo así en el acuerdo de libre comercio más completo de su tiempo, en cuanto a estructura. Significando a su vez el despegue comercial en la región de Norteamérica, que sin duda, fue el despertar del comercio mexicano con sus vecinos del norte, así como la maximización de la relación Estados Unidos-Canadá, formada desde 1989 con el CUSFTA.

Este acuerdo sería uno de los pioneros para países como México, el cual tuvo que adecuar su legislación nacional para poder adecuar lo contenido en el tratado. Los capítulos del TLCAN son los siguientes:

Cuadro 4 Capítulos TLCAN

Capítulos
Preámbulo
1. Objetivos
2. Definiciones Generales
3 Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado
4. Reglas de Origen
5. Procedimientos Aduaneros
6. Energía y Petroquímica Básica
7. Sector Agropecuario y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
8. Medidas de Emergencia
9. Barreras Técnicas al Comercio
10. Compras del Sector Público
11. Inversión
12. Comercio Transfronterizo de Servicios
13. Telecomunicaciones
14. Servicios Financieros
15. Política en Materia de Competencia, Monopolios y Empresas del Estado
16. Entrada Temporal de Personas de Negocios
17. Propiedad Intelectual
18. Publicación, Notificación y Administración de Leyes
19. Revisión y Solución de Controversias Materia de Antidumping y Cuotas Compensatorias
20. Disposiciones Institucionales y Procedimientos para la Solución de Controversias
21. Excepciones
22. Disposiciones finales

Fuente: *Elaboración propia, con información de la Secretaría de Economía y la OEA*

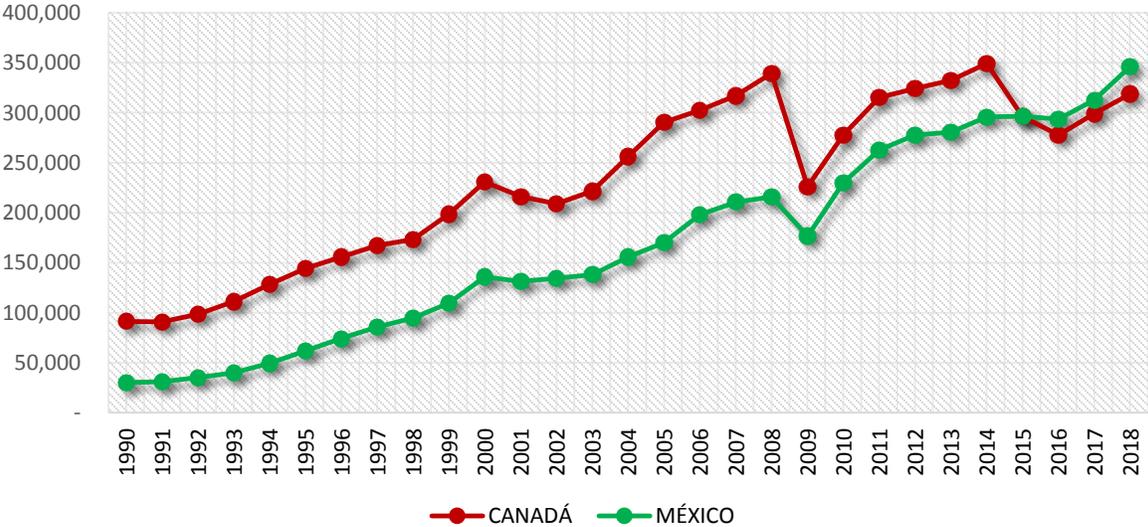
Con esta estructura, el TLCAN fue en su momento el acuerdo regional más importante, al sentar las bases para futuros acuerdos de este tipo que intentaran incluir las inquietudes del comercio internacional en la última década del siglo XX. Los temas “nuevos” presentados en el esbozo final del tratado fueron reglas de origen, inversión, telecomunicaciones y solución de controversias, que son sin duda una gran aportación a la arquitectura comercial contemporánea.

- **Aplicación y resultados**

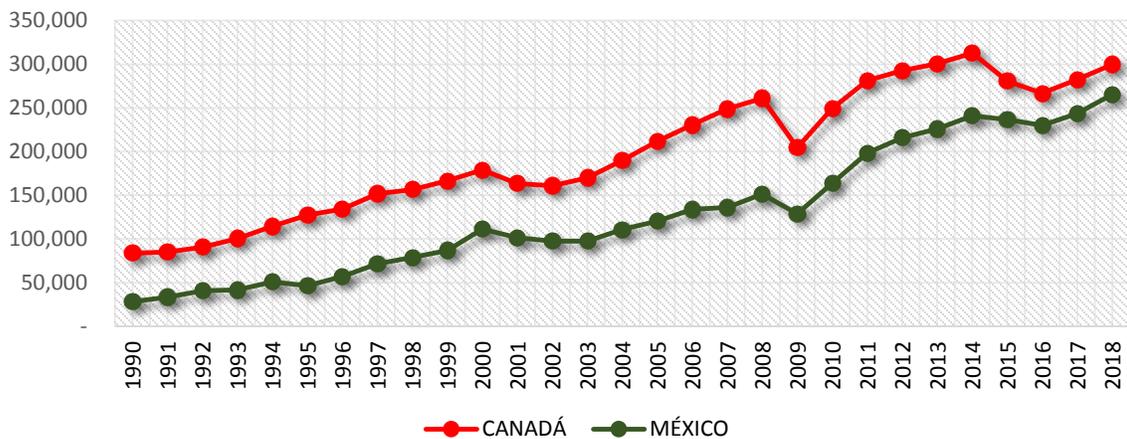
La aplicación del TLCAN desde su entrada en vigor en 1994, ha dejado resultados positivos para las tres partes contratantes, siendo así el acuerdo comercial con mayores beneficios para sus miembros.

Gráfica 2 Comercio EEUU-Socios TLCAN

IMPORTACIONES ESTADOS UNIDOS- AMÉRICA DEL NORTE(MDD)



EXPORTACIONES ESTADOS UNIDOS- AMÉRICA DEL NORTE (MDD)



Fuente: *Elaboración propia, con datos del U.S. Census Bureau (<https://www.census.gov/foreign-trade/index.html>.)*

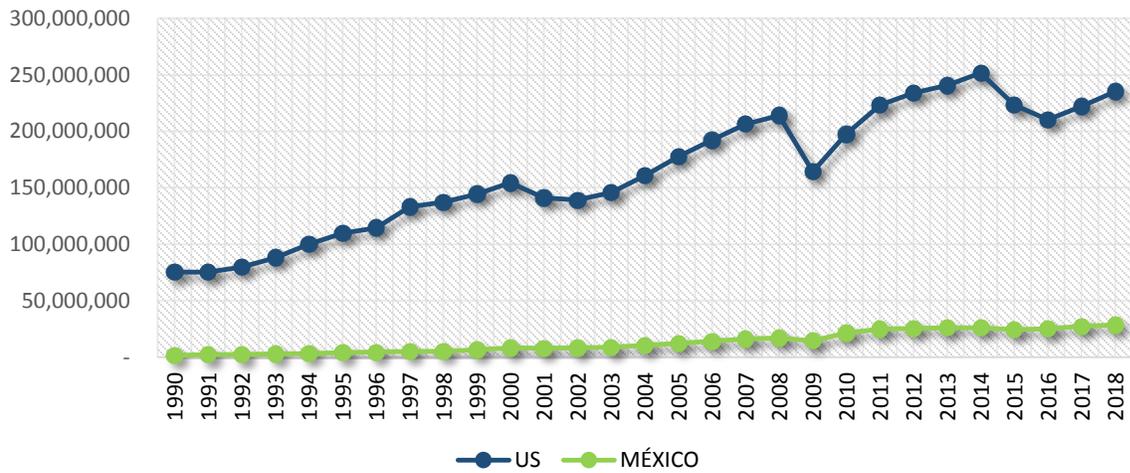
Como se ve en la **Gráfica 2**, para Estados Unidos, significó el incremento de sus importaciones y exportaciones con sus socios en 223% desde que se implementó el tratado³⁹; en 1990, las importaciones de Estados Unidos provenientes de Canadá eran de 91,380.10 millones de dólares, mientras que para 2018, se incrementaron a 318,824.24 millones de dólares. En el caso de México, las importaciones provenientes de este país en 1990 eran de 30,156.80 millones de dólares, las cuales ascendieron en 2018 a un monto de 346,100.59 millones de dólares.

Con esos números, Canadá y a México se encuentran dentro de su top 5 de socios comerciales desde entonces. La relación de Estados Unidos con sus socios ha sido de vital importancia, ya que hoy en día ha permitido la interrelación de las tres economías, atadas por el comercio triregional que el TLCAN ofrece.

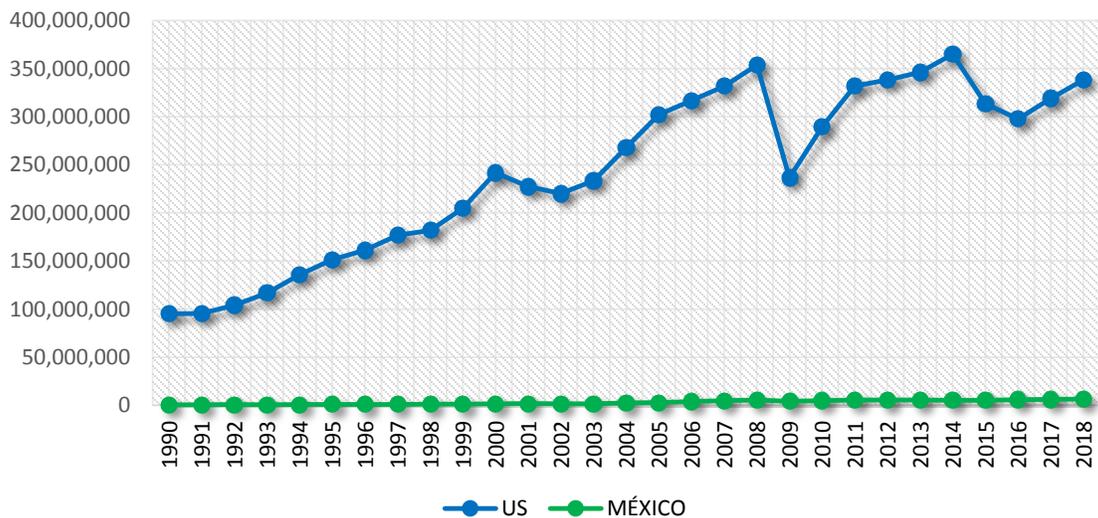
³⁹ Números consultados en la base de datos US Census Bureau “US Trade Partners”

Gráfica 3 Comercio Canadá-Socios TLCAN

IMPORTACIONES CANADÁ-AMÉRICA DEL NORTE (MDD)



EXPORTACIONES CANADÁ-AMÉRICA DEL NORTE (MDD)

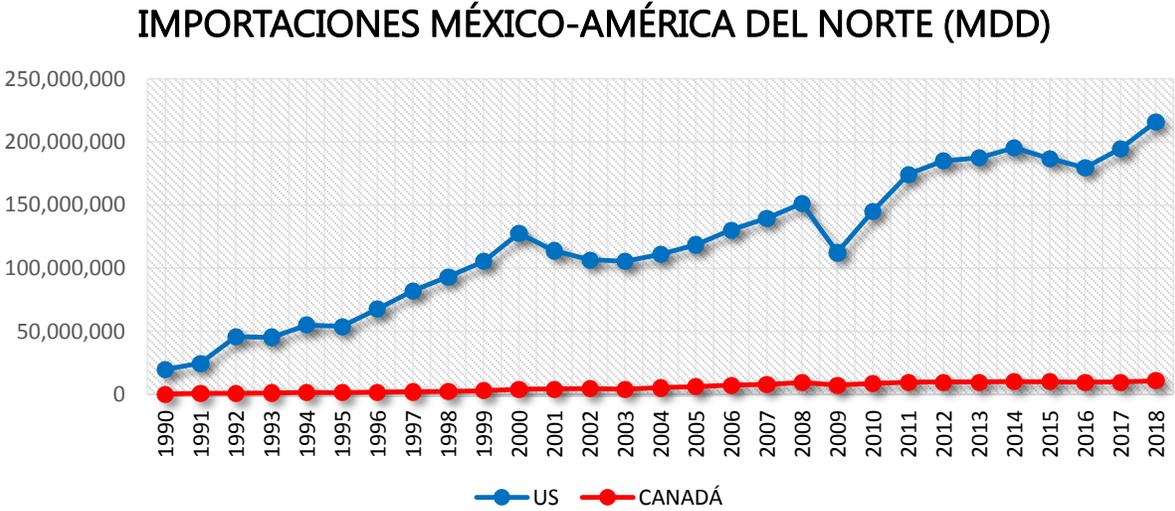


Elaboración propia, con datos de Statistics Canada (https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/subjects/international_trade).

Al apreciar la **Gráfica 3**, para Canadá es apreciable que desde la entrada en vigor del TLCAN se han incrementado sus importaciones y exportaciones con ambos socios, principalmente de Estados Unidos, que desde siempre ha sido su socio comercial más importante. Un crecimiento de aproximadamente de 217% del comercio entre Canadá y Estados Unidos⁴⁰. Para Canadá, las importaciones provenientes de Estados Unidos representaban 75 millones de dólares, mientras que para 2018, representaron 235 millones de dólares. El comercio con México ha sido el menor beneficiado, en 1990, las importaciones de México representaron 1 millón de dólares, mientras que para 2018, esa cifra subió a 28 millones de dólares.

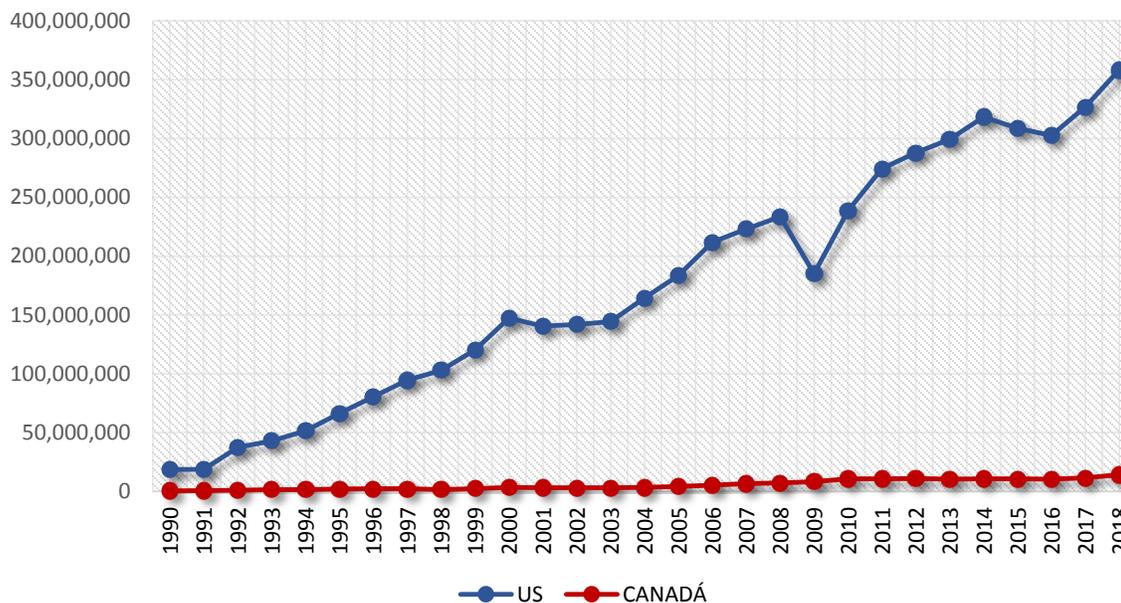
En materia de exportaciones, Canadá tiene su mercado principal de exportación a Estados Unidos; en 1990, las exportaciones hacia este país representaron 95 millones de dólares, cifra que ha aumentado en 2018 a 338 millones de dólares. Por otro lado, las exportaciones a México, en 1990 representaron 519,624.86 dólares, cifra que ha crecido en 2018 a 6 millones de dólares.

Gráfica 4 Comercio México-Socios TLCAN



⁴⁰ Números consultados en la base de datos US Census Bureau “US Trade Partners”

EXPORTACIONES MÉXICO-AMÉRICA DEL NORTE (MDD)



Elaboración propia, con datos de SAT, SE, INEGI. (http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/estadisticas/)

La mejora más evidente entre los tres países es apreciable entre Estados Unidos y México; como se observa en la **Gráfica 4**, el crecimiento en el comercio de México con sus socios norteamericanos es a la alza, más que nada con Estados Unidos, con el cual se ha potencializado la relación comercial desde la década de los 90 hasta la actualidad.

Las importaciones desde Estados Unidos en 1990 representaron 19.8 mil millones de dólares, mientras que para 2018, esa cifra ascendió a 215.8 mil millones de dólares, es decir, un crecimiento del 987% en 28 años. Por otro lado, las importaciones de Canadá representaron 220 mil dólares, cifra que se elevó a 10.7 millones de dólares en 2018⁴¹.

⁴¹ Cifras obtenidas de la base de datos “SNICE Información Comercial de México”

2.1.2.2 Unión Europea (UE)

Otra de las formas de integración más exitosas y con una amplitud de temáticas en el último siglo es la Unión Europea, la cual ha pasado por una serie de diversas ampliaciones que ha permitido la conformación de esta integración más allá de lo económico. Para efectos de esta investigación, el enfoque a estudiar será meramente lo comercial, sin dejar de lado algunos aspectos fundamentales que la conforman.

La Unión Europea es una asociación política y económica, la única en el mundo con sus características, compuesta por 28 países que son la mayoría del continente. Esta unidad se creó en el periodo de la posguerra, con el objetivo de atender las necesidades de reconstrucción continental, bajo la premisa de impulsar la cooperación económica, enfocada en la disminución de conflicto en tanto aumentara la interdependencia económica. En 1958, la Comunidad Económica Europea (CEE) vio luz la cual planteaba una cooperación económica aún más estrecha entre Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos; desde entonces, se han unido a ellos otros 22 países con la finalidad de concretar un mercado único.

Inicialmente la unión pretendía tocar temas meramente económicos; a pesar de ello, ha llegado a convertirse en una organización activa en todos los frentes políticos y de actualidad, tales como el clima, medio ambiente, relaciones exteriores, salud, seguridad, migración, entre otros. Lo que es un hecho es que la unión ha tenido medio siglo de paz, prosperidad, siendo su principal motor económico el mercado único, que permite que la mayoría de las mercancías, servicios y personas puedan transitar libremente.

En materia comercial, la Unión Europea es el mayor bloque comercial del mundo al ser la primera exportadora de productos y servicios, con un comercio mundial en

2018 de 6, 468,341 millones de dólares⁴², además de ser el primer mercado de importación para más de un centenar de países.

-Política Comercial de la Unión Europea

La política comercial que ha establecido la Unión Europea ha sido una con una filosofía de libre comercio, es decir, con una marcada orientación al exterior. Con un compromiso marcado con la apertura comercial multilateral, la UE avanza con una política sustentada en el libre comercio entre sus miembros.

La UE es la responsable de ejecutar la política comercial de sus miembros, negocia acuerdos por todos, habla como si fuera una sola voz y asegura la presencia y el peso que tiene la unión sobre la individualidad representada por cada miembro en particular. Asimismo, la UE colabora constantemente con la OMC, para modernizar las normas comerciales multilaterales y contribuir en la eliminación de barreras al comercio entre sus miembros.

La política comercial europea ha tenido este andar debido a la conformación de un instrumento que lleva en operación más de 50 años, dicho instrumento es la unión aduanera de la UE.

a) Unión Aduanera de la Unión Europea

La Unión Aduanera de la Unión Europea, es un tipo de instrumento de integración económica implementado por la UE a partir de 1968, este instrumento ha velado por la facilitación del comercio, armonización de derechos aduaneros entre los países miembros y la conformación de un arancel común con los terceros países.

⁴² Cifra obtenida de la base de datos “WTO Data” el día 20 de septiembre de 2019.

Esto fue un gran logro, debido al entramado comercial ya existente entre sus miembros, ya que diversas tradiciones comerciales entre ellos impedían consolidarse en un todo⁴³. Sin embargo, se logró solidificar este bastión de lo que a la postre sería el mercado común europeo.

La unión aduanera tendría un alcance superior con el *Acta Única Europea de 1987*, en la cual se planteaba el objetivo de lograr un mercado interior. Asimismo, en 1992 se implementó el *Código Aduanero Comunitario*, con el cual se pretendía armonizar las legislaciones aduaneras de todos los miembros, con la finalidad de simplificar los trámites requeridos por las aduanas. Fue en 1993, cuando la unión aduanera europea adquiere otras dimensiones, al lograr al interior una libre circulación de mercancías y aplicar legislación aduanera comunitaria para todos sus miembros⁴⁴.

Si bien la unión aduanera es el pilar de la integración de la unión, ya que le da vida a la Comisión Económica Europea (CEE), es verdad que ha ido evolucionando con el paso del tiempo. De regular únicamente mercancías se ha transformado en un proyecto con diversas aristas que atender; sin embargo, la unidad económica al interior y al exterior sigue siendo facultad de la unión aduanera.

b) *Acuerdos Comerciales de la Unión Europea*

La relación de la UE con el exterior en materia comercial se da a través de acuerdos comerciales, los cuales conceden accesos y beneficios para los mercados europeos y de los países que se trate. Cada acuerdo incluye en su mayoría la reducción y eliminación arancelaria, normas de propiedad intelectual, desarrollo sostenible y ahora temas como migración y derechos humanos, de acuerdo a los valores que promueven los europeos como la democracia, medio ambiente y derechos sociales.

⁴³ Radu, Ghenadie, *L'Union douanière européenne : bilan et perspectives d'avenir*, p. 412.

⁴⁴ European Commission, *History of the EU Customs Union*, en línea, consultado en: https://ec.europa.eu/taxation_customs/history-eu-customs-union_en

Existen a su vez distintos tipos de acuerdos comerciales que la UE pone en práctica, dependiendo las necesidades y el alcance que se pretenda lograr, la clasificación es la siguiente:

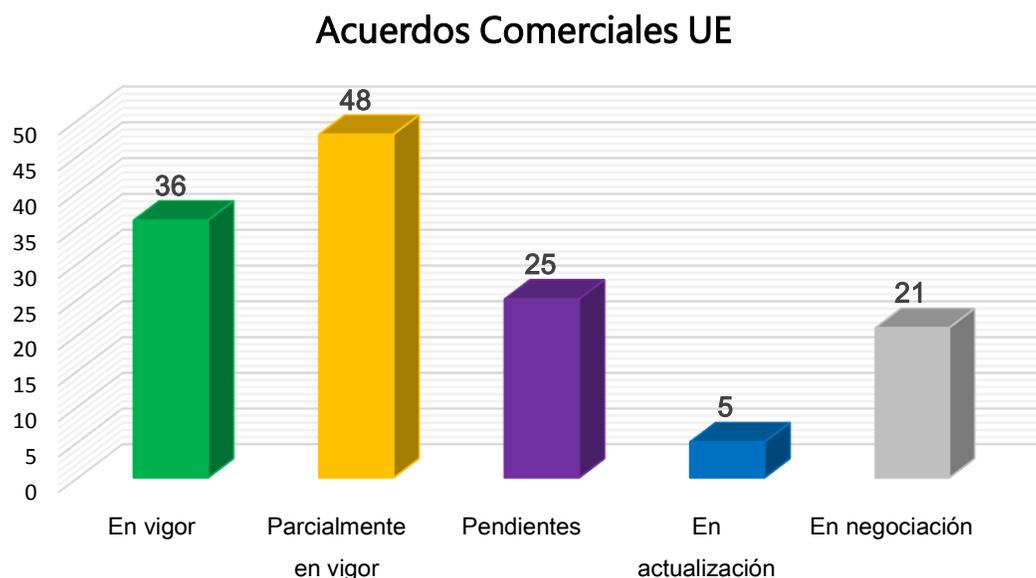
- a) *Acuerdo de Asociación Económica (AAE)*: Busca apoyar el desarrollo de sus socios comerciales, principalmente con países de África, Caribe y el Pacífico.
- b) *Acuerdos de Libre Comercio (ALC)*: Es el tipo de acuerdo que mayor volumen tiene la unión, ya que permiten una apertura recíproca de mercados con países desarrollados, así como economías emergentes mediante una desgravación o eliminación arancelaria progresiva.
- c) *Uniones Aduaneras*: Al igual que se hizo con la unión al interior, la UE ha consolidado también uniones aduaneras con países terceros en los cuales se obtienen los beneficios de un ALC y se establece un arancel-común para con los demás países no miembros.

La UE ha construido una red de acuerdos comerciales de todo tipo por todo el mundo, creando así un entramado regional e interregional comercial que actualmente es el mayor de todo el mundo para un sólo socio. Asimismo, desde el año 2015, la UE ha desarrollado un programa denominado *Trade for All*, en el cual se delinea la agenda con respecto a los años venideros.

Los acuerdos en cuestión han representado una conectividad muy grande de la Unión con todas las regiones del mundo, tanto las cercanas como Europa Central y las lejanas como América del Sur, Asia y Oceanía. Esto en respuesta a la nueva estrategia del Consejo Europeo, el cual ha decidido separar la negociación de

acuerdos comerciales de mercancías y otro de inversión, ya que las aprobaciones dependen de órganos distintos en la Unión⁴⁵.

Gráfica 5 Estatus de los Acuerdos Comerciales de la UE



Elaboración propia, con datos de la Comisión Europea.

Como se ve en la Gráfica 5, el número de acuerdos en vigor con los que opera la UE es de 84, mientras que 51 están en un estado pendiente o siguen en mesas de negociación.

Los siguientes acuerdos en negociación, pendientes de aprobación y de actualización se desprenden de la agenda antes mencionada, promoviendo la visión de la UE sobre distintas regiones del mundo. Estos acuerdos en cuestión representan una estrategia de la Unión para ampliar sus mercados, ya que las relaciones con cada

⁴⁵ Consejo Europeo, *El Consejo adopta un nuevo planteamiento para la negociación y celebración de acuerdos comerciales de la UE*, [en línea], Dirección URL: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-8622-2018-INIT/en/pdf>, (Consulta 31/08/2019 a las 16:04 hrs).

país significan una cantidad considerable de comercio, la cual sería incrementada una vez culminadas las negociaciones y la entrada en vigor de cada acuerdo.

- **Japón:** Este acuerdo de libre comercio se presume que será el mayor de todo el mundo⁴⁶, dicho acuerdo entró en vigor el 1 de febrero de 2019. Esto confirma la importancia que tenía la UE de estrechar relaciones comerciales con la región de Asia-Pacífico. Actualmente esa relación es de 77.69 billones de dólares en comercio de mercancías y 31 billones de dólares en comercio de servicios⁴⁷.
- **Singapur:** La situación con este es la adopción pendiente sobre un acuerdo de libre comercio, el cual ya tenía las directrices planteadas desde 2007 en el marco de la ASEAN. Actualmente el comercio entre la UE y Singapur es de 41 billones de dólares.
- **Vietnam:** Otro de los países de Asia-Pacífico con el que ya se tiene un acuerdo, el cual sólo falta la firma y ratificación de ambas partes. De igual forma, se plantearon sus objetivos en común en el año 2007, en el marco de la ASEAN y se prevé que entre en vigor en 2019. El comercio con Vietnam representa una cantidad de 42 billones de dólares en 2018.
- **México:** Con este país se tiene un Acuerdo Global desde el año 2000, el cual ha buscado su modernización desde 2018. Se espera que en 2019 entre en vigor el nuevo acuerdo actualizado. El comercio de la UE con México para 2018 es de 43.7 billones de dólares.
- **MERCOSUR:** El acuerdo con el bloque comercial sudamericano se encuentra en fase de aprobación. Una vez concluidas las negociaciones y habiendo llegado a un acuerdo, los dirigentes de ambas partes esperan que entre en vigor a

⁴⁶ Por el contenido del acuerdo, así como la liberalización inmediata del 98% de sus tarifas arancelarias potenciarían su comercio, al grado de convertirla en la zona más grande del mundo cuando se encuentre en plena operación.

⁴⁷ Número consultado de la base de datos “Eurostat Statistics Country and Regions”

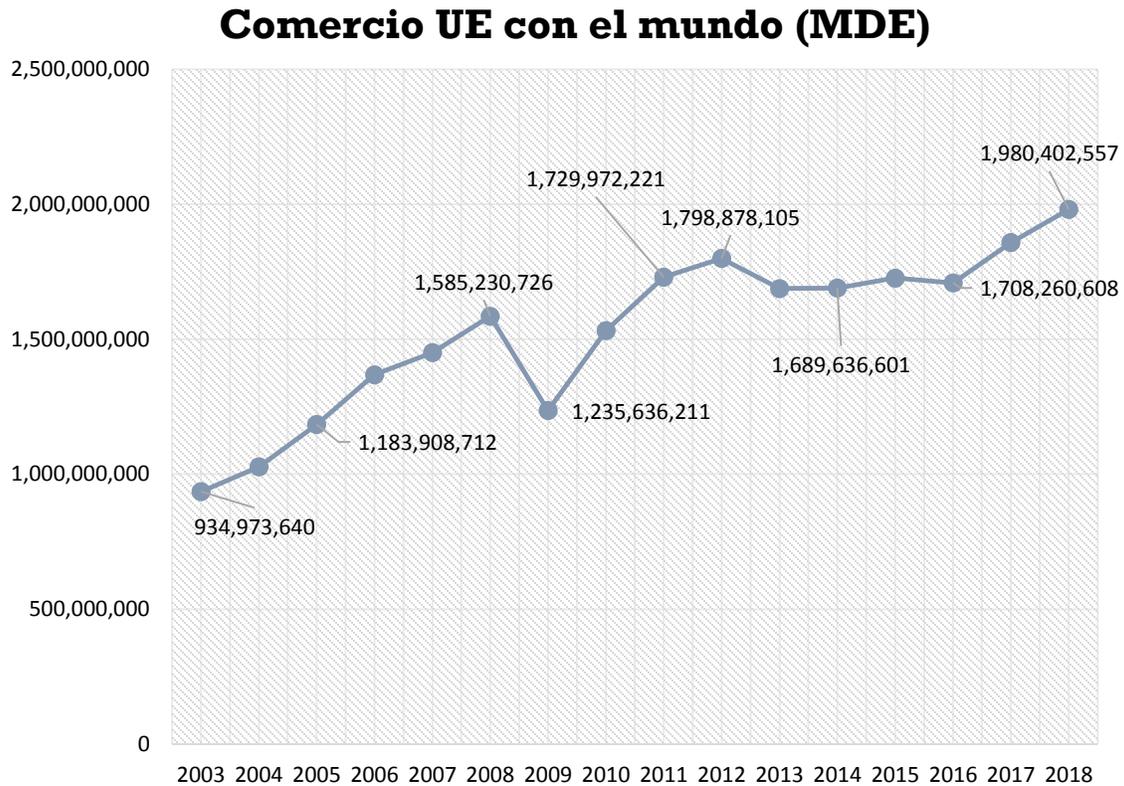
principios de 2020. Actualmente, el comercio con MEROSUR, representa 40 billones de dólares.

- **Chile:** Al igual que con México, Chile entró en un proceso de modernización de su Acuerdo de Libre Comercio con la UE. Desde 2017 se adoptaron las líneas a seguir del mismo, por lo que se espera que el proceso concluya a la brevedad. La relación comercial con Chile representa 11 millones de dólares en 2018.
- **Australia y Nueva Zelanda:** La conexión con el continente de Oceanía comenzó a gestarse en años recientes. Actualmente se encuentran en negociación las directrices de un acuerdo con Australia, como con Nueva Zelanda. Se espera que entre 2018-2020 se concreten ambos acuerdos con lo que se consolidaría la relación UE-Oceanía. La relación comercial con Australia y Nueva Zelanda, representa 40 y 5.3 billones de dólares respectivamente.

- Comercio exterior de la UE

La UE es el mayor exportador del mundo, teniendo más de 500 millones de consumidores dentro de un mercado de exportación atractivo para aquellos que no pertenecen a la unión. A raíz del establecimiento de la UE se han abierto más mercados para aprovechar su oferta exportable, y más países han incursionado en el mercado europeo. Como la Unión representa un conglomerado de países, su participación en el comercio mundial genera una oportunidad de aprovechamiento de importaciones y exportaciones para sus socios. Países de América y Asia han buscado incursionar con mayores volúmenes y valor comercial dentro de este mercado.

Gráfica 6 Comercio de la UE con el mundo



Elaboración propia, con datos de Eurostat
(<https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>)

A raíz de esa oferta exportable que ofrece la Unión en su conjunto, ha permitido que el comercio total haya ido en ascenso desde el año 2003. Como se ve en la **Gráfica 6**, si bien el comportamiento fue a la baja en el 2008 (crisis económica mundial), la tendencia sigue a la alza por lo que la confianza que se tiene al interior de la unión es que se puede ampliar los horizontes que no tienen preferencias arancelarias, y con ello impulsar un acceso a mercados que no figuran en su estrategia comercial. En el año 2003, el comercio de la UE con el mundo fue de 934,973 millones de euros, mientras que para 2018, dicha cifra se incrementó a 1, 980,402 millones de euros según datos de Eurostat.

Cuadro 5. Principales socios comerciales de la UE

IMPORTACIONES UE		
PAÍS	Millones de euros	IMP %
1. China	394,404	19.9
2. Estados Unidos	268,478	13.6
3. Federación Rusa	167,807	8.5
4. Suiza	109,002	5.5
5. Noruega	83,819	4.2
6. Turquía	76,079	3.8
7. Japón	69,712	3.5
8. Corea del Sur	50,379	2.5
9. India	45,784	2.3
10. Vietnam	38,173	1.9

EXPORTACIONES UE		
PAÍS	Millones de euros	EXP %
1. Estados Unidos	407,063	20.8
2. China	209,829	10.7
3. Suiza	156,471	8.0
4. Federación Rusa	85,183	4.4
5. Turquía	77,262	3.9
6. Japón	64,625	3.3
7. Noruega	53,905	2.8
8. Corea del Sur	49,569	2.5
9. India	45,675	2.3
10. Canadá	41,420	2.1

*Elaboración propia, con datos de Eurostat
(<https://trade.ec.europa.eu/doclib/html/122530.htm>)*

Como se ve en el *Cuadro 5*, son casi los mismos socios a la importación que la exportación; empero, es curioso que los principales socios comerciales de la UE, (China, Estados Unidos y la Federación Rusa), no cuentan con algún arreglo comercial con ésta, mientras que los que si los tienen no alcanzan el nivel de comercio de los mencionados anteriormente.

La UE concentra el 31.5% de sus exportaciones en Estados Unidos y China, con cifras de 407,063 y 209,829 millones de euros respectivamente. Por el lado de las importaciones, los mismos socios representan el 33.5% de las mismas, con cifras de 394,404 y 268,478 millones de euros que entran en el territorio de la Unión.

Con China, por un lado, la UE ha buscado una serie de negociaciones que le permitan incrementar su relación con el país asiático mediante las pláticas para un *Acuerdo Integral de Inversión*⁴⁸, el cual no ha tenido éxito en su culminación. Se espera que para una relación comercial más estrecha, las negociaciones contemplen temáticas más amplias como las contenidas en los acuerdos con Canadá y Japón.

Mientras tanto, con Estados Unidos, las pláticas acerca del *Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio* (TTIP, por sus siglas en inglés) se comenzaron en 2013, el cual se perfilaba como el mayor acuerdo comercial del mundo, que generaría un detonante en su relación. No obstante, la administración de Donald Trump ha sido reticente en cuanto a la política comercial anterior, dejando de lado acuerdos como el CPTPP y el TTIP. Por eso las negociaciones han sido suspendidas y, un acuerdo a corto plazo parece imposible⁴⁹.

Como se ha explicado en este capítulo, tanto el TLCAN como la UE han sido los principales casos de éxito de acuerdos comerciales, cuyo funcionamiento se ha

⁴⁸ Iana Dreyer, *EU China trade dialogue: business wants to move on to next issues*, en línea, URL: <https://borderlex.eu/2019/02/26/eu-china-trade-dialogue-business-wants-to-move-on-to-new-topics/>

⁴⁹ Marianne Petsinger, *EU-US trade relations: The way forward*, en línea, URL: <https://borderlex.eu/2019/03/15/eu-us-trade-relations-the-way-forward/>

perfeccionado conforme el paso del tiempo. Dos regiones geográficamente separadas, pero que en su territorio son los mayores exponentes del crecimiento comercial en materia de acuerdos comerciales. A pesar de haber mantenido el *statu quo comercial* por más de dos décadas, la Unión Europea y Estados Unidos fueron desarrollando un contexto propicio desde la década de los 90 para sentar las bases de los incipientes acuerdos mega-regionales⁵⁰.

Las intenciones de ambas partes de estrechar aún más sus relaciones con otros países que dominan sus regiones como Canadá, Japón, Australia, Singapur, etc., es un síntoma de la tendencia a acercar regiones geográficamente distantes. Pero, la aproximación no solamente contempla el acceso a mercados con desgravación arancelaria a corto plazo, sino que comprende temáticas con mayor profundidad, buscando tener un mayor alcance en la solución de los temas planteados en los acuerdos como derechos laborales, medio ambiente, inversiones, entre otros.

Los acuerdos comerciales regionales, a raíz de esto, tienen una evolución enfrente de ellos (trascender de los acuerdos asimétricos de eliminación arancelaria hacia instrumentos que atiendan áreas superiores a lo comercial), con lo cual se seguiría hacia un nuevo paradigma imperante en materia de asociaciones comerciales.

2.2 Hacia los Acuerdos Comerciales Mega-Regionales

En un escenario actual en donde la proliferación de acuerdos comerciales es una constante en la arquitectura comercial internacional, así como el conflicto entre el multilateralismo de la OMC con el citado regionalismo comercial, surge un nuevo elemento cuya propuesta es ser la válvula de escape a estos conflictos presentes.

⁵⁰ Chad P. Brown, *Mega-regional Trade Agreements and the Future of the OMC*, p.3.

Dentro del sistema complejo de acuerdos comerciales, o como lo denomina el economista Jagdish Bhagwati, el *spaguetti bowl*⁵¹, se inserta una nueva forma de acuerdos de integración económica, cuya estrategia primordial es poner en el mismo acuerdo a los grandes “jugadores” del comercio mundial.

Este tipo de acuerdos se les ha denominado “*Acuerdos Comerciales Mega-Regionales*”, los cuales desde su esencia buscan incidir en una dimensión diferente, tratando de incluir a mayores e importantes miembros de distintas regiones, intentando abarcar más volúmenes de comercio e intentando alcanzar acuerdos con una profundidad visible en distintos asuntos⁵². Por un lado, es una solución que ha sido trabajada alrededor de una década para atender el problema con la toma de decisiones a nivel multilateral; y por el otro, la agenda comercial se ha volcado sobre este tipo de acuerdos ante la falta de consenso en la OMC sobre estos temas.

En un principio, cuando se acuñó el término “mega-regionales” para referirse a aquellos acuerdos comerciales que tuvieran un impacto global, es decir, que fueran lo suficientemente grandes y ambiciosos para poder influir en reglas comerciales así como en flujos de comercio más allá de sus áreas de aplicación⁵³. Se pensaba solamente en dos acuerdos previamente en negociación: el *Acuerdo de Asociación Transpacífico* (TPP, por sus siglas en inglés) y la *Asociación Transatlántica de Inversión y Comercio* (TTIP, por sus siglas en inglés). Sin embargo, la dinámica regional ha evolucionado en esta década por lo que se contemplan las nuevas apariciones que se pueden considerar como mega-regionales.

⁵¹ Jagdish Bhagwati, *Termites in the Trading System*, p. 63.

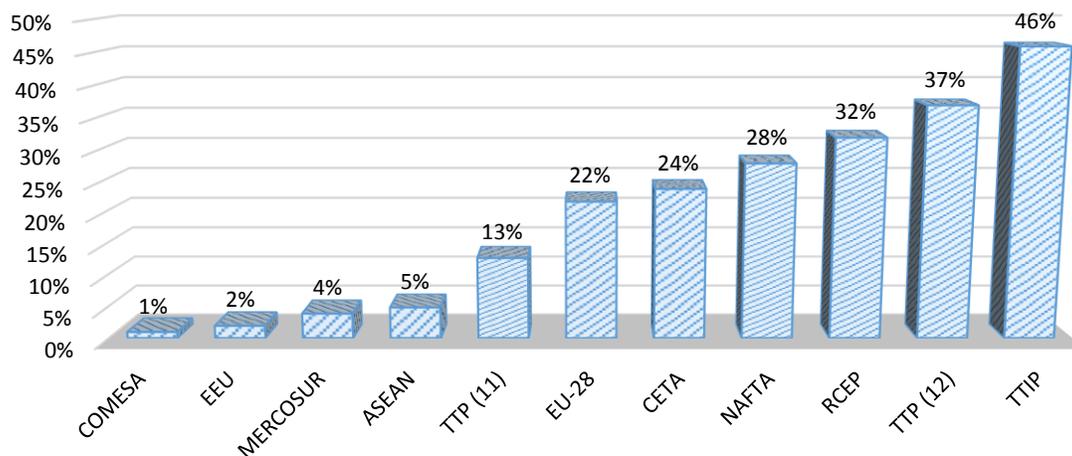
El término Spaguetti Bowl, describe un entramado de países asociados a nivel económico (como si estos fuesen de *spaguetis* dentro de un tazón, el cual representa al mundo).

⁵² Anabel González, *Mega-regional Trade Agreements: Game-changers or Costly Distractions for the World Trading System?*, p.11.

⁵³ World Bank, *Potential Macroeconomic Implications of the Trans-Pacific Partnership*, p.221 en *Global Economic Prospects*, 2016.

Gráfica 7 Porcentaje del PIB en los Mega-regionales en el comercio mundial

% DEL PIB CUBIERTO POR LOS ACR Y ACMR



Elaboración propia, con datos de Banco Mundial (2015)
(<https://datacatalog.worldbank.org/dataset/content-deep-trade-agreements>)

Como se ve en la **Gráfica 7**, el TTIP habría sido el mayor acuerdo mega-regional con impacto positivo en el PIB de sus miembros que eran Estados Unidos y la Unión Europea con una cobertura del PIB Mundial del 46%; por detrás se encuentran el TPP original con un porcentaje de 37% y el RCEP impulsado por China con un 32% respectivamente, los cuales consolidarían una región fuerte en Asia. El ya existente TLCAN representa el 28% del PIB mundial mientras que el CETA entre Canadá y la UE cuenta con un porcentaje de 24% del PIB.

Además de los mega-regionales originales, los que se han concretado en la práctica han sido el *Acuerdo Integral de Economía y Comercio* (CETA), entre Canadá y la Unión Europea, el *Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífica* (CPTPP), y el *Acuerdo de Partenariado Económico UE-Japón* por mencionar algunos que pueden tener incidencia global a corto y mediano plazo.

2.2.1 Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP) y el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífica (CPTPP)

El acuerdo referencia cuando se habla de mega-regionales es sin duda el TPP, que por el espectro que abarca pretendió ser un detonador económico positivo en la región de Asia-Pacífico. Inicialmente la idea del TPP se desprende del *Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica* también llamado P4, firmado entre los países de Brunei Darussalam, Singapur, Chile y Nueva Zelanda en el año 2005⁵⁴. Tres años después se anunció la incorporación de Estados Unidos en pláticas con el P4 para iniciar relaciones comerciales, asimismo se incorporarían otros siete miembros, tales como Australia, Canadá, Japón, Malasia, México, Perú y Vietnam. La participación de Estados Unidos fue fundamental para la integración con la región de Asia-Pacífico, así como la región le ofrecía un mayor crecimiento de la oferta exportable estadounidense⁵⁵.

El TPP es significativamente distinto a los acuerdos de libre comercio tradicionales que han proliferado en el contexto de la OMC; en primer lugar, por sus miembros, los cuales generan un mayor volumen comercial que cualquier otro acuerdo contemporáneo al mismo; de igual manera, se puede afirmar que el contenido del TPP es más integral que sus predecesores debido a los siguientes puntos:

- 1) En términos económicos, el TPP logra juntar países que equivalen al 36% del PIB mundial y el 24% del comercio mundial⁵⁶; estos miembros representan también el acuerdo comercial más integral entre países desarrollados y emergentes que

⁵⁴ New Zealand Foreign Affairs & Trade, *Trans-Pacific Strategic Economic Partnership (P4)*, en línea, URL: <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/free-trade-agreements-in-force/p4/>

⁵⁵ Jeffrey J. Schott, *Overview: Understanding the Trans-Pacific Partnership*, p. 4 en Cathleen Cimino-Isaacs, *Trans-Pacific Partnership: An Assessment*, 136pp.

⁵⁶ *Ibidem*, p. 12.

impacta en la cobertura del mismo y en los compromisos de liberalización económica.

- 2) Se puede considerar al TPP como un “mejorador” de acuerdos comerciales regionales, ya que aumenta sustancialmente los acuerdos menos integrales de cada miembro, incluido el TLCAN; el TPP actualiza el TLCAN en materia de *e-commerce*, energía, medio ambiente y asuntos laborales, para que sus miembros pudiesen competir en el comercio global del siglo XXI. Los TLC anteriores al TPP suelen tener menor cobertura y más excepciones a la liberalización arancelaria, por lo que el mismo TPP mejora los pactos anteriores entre los miembros, sin sustituirlos.
- 3) El TPP pretende establecer nuevos derechos y obligaciones que subsanen los huecos dentro de la normatividad multilateral de la OMC, así como actualizar y expandir el espectro jurídico de la OMC en otras áreas⁵⁷. Como en su momento el TLCAN fue el modelo a seguir por negociadores comerciales, el TPP se erige como su sucesor en la materia, para inspirar otras negociaciones regionales y multilaterales con base en el precedente del acuerdo mismo.
- 4) El TPP establece un formato integral para una posible integración económica en Asia Pacífico y la posibilidad de la creación de un Área de Libre Comercio de esta región (FTAAP, por sus siglas en inglés), mismo que se discutió en la reunión del APEC en noviembre de 2014⁵⁸. Esto no quiere decir que el TPP sea un opositor del otro acuerdo de Asia-Pacífico denominado Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés), del cual se hablará más adelante.

⁵⁷ *Ibidem*, p. 13.

⁵⁸ Asia-Pacific Economic Cooperation, *2014 APEC Ministerial Meeting*, [en línea], Dirección URL: https://www.apec.org/Meeting-Papers/Annual-Ministerial-Meetings/2014/2014_amm, [Consulta 25/04/2019 a las 17:20 hrs].

-Oportunidades y cambios a raíz del TPP

Otra de las cualidades del TPP es la apertura de oportunidades comerciales y de inversión para todos los miembros, a la vez que actualiza reglas en materia de comercio para áreas nodales, tales como: propiedad intelectual, política de competencia y mecanismos de solución de controversias.

Esta apertura deriva de la eliminación de aproximadamente de 99% de las líneas arancelarias entre sus miembros cuando el acuerdo estuviese en plena operación; por ejemplo, Japón habría liberalizado el 95 de sus fracciones arancelarias (la liberalización más grande hasta ese momento para el país asiático)⁵⁹. Asimismo, el TPP contempla una variedad de reformas no arancelarias, en las que destaca el contenido local, reglas de origen para autos y reglas de origen para textiles; esto además de la aceptación del método de “acumulación” entre los 12 miembros, lo que crea una mayor flexibilidad para obtener materias primas al interior del acuerdo.

En este punto la discusión se torna ríspida en tanto a la defensa de la integración de los mercados a raíz de las reglas de origen, debido a que además de la acumulación, los países miembros adoptaron una regla de origen restrictiva, cuyo origen es estadounidense. La denominada “*yarn forward*”, alude a que todos los productos de una prenda, a partir del hilado, deben hacerse en alguno de los países miembros, siendo esta una afectación a los países de menor ingreso y menor integración en sus cadenas de suministro del TPP⁶⁰. Este tipo de reglas pueden afectar las ventajas que obtendrían países como Vietnam en el proceso de liberalización en sectores estratégicos, como es el textil; en este caso no habría una ventaja considerable frente

⁵⁹ Jeffrey J. Schott, *op. cit.*, p. 15.

⁶⁰ Kimberly Elliot, “TPP Risks and TTIP Opportunities: Rules of Origin, Trade Diversion, and Developing Countries”. En *CGD Policy Paper 078*, Washington DC, 2016, p.4.

a sus competidores que no son parte del acuerdo como Corea del Sur o Taiwán, que pueden ser potenciales miembros a futuro.

En materia de implicaciones macroeconómicas del acuerdo, en 2016, el Banco Mundial señaló, 3 características de importancia, que pueden definir al TPP, tales como⁶¹:

- a) *Reglas de origen acumulables*: Esto puede impulsar que redes de producción regional reemplacen insumos importados por insumos de alto costo originarios de países TPP, que les permita aprovechar los aranceles bajos del acuerdo. Se estima que las reglas de origen pueden llegar a sustituir aproximadamente el 40% de insumos importados por los originarios con la finalidad de aprovechar las bajas tarifas arancelarias.
- b) *Barreras en el comercio de servicios*: Estas barreras se asume que serán reducidas o eliminadas parcialmente por cambios en la política comercial de cada miembro y parcialmente por el mismo TPP. Estas eliminaciones van en similitud a lo observado en el acuerdo entre Corea del Sur y Estados Unidos.
- c) *Liberalización arancelaria sin discriminación*: Este punto defiende que el TPP pugna por enfoques regulatorios más transparentes que facilitan el comercio entre los miembros y los no miembros. Asimismo, se tienen provisiones para reducir la restrictividad de las medidas no arancelarias en el acuerdo, centradas en aumentar la transparencia y previsibilidad de las regulaciones. Si estas medidas se aplican sin discriminación, se beneficiará a miembros y no miembros.

⁶¹ Como cada año, el Banco Mundial realiza sus proyecciones sobre política económica global. En 2016, su publicación versó sobre los principales efectos macroeconómicos que vería el mundo con la implementación del TPP. Si bien todo el estudio se basa en especulación, hay disposiciones que si se aplicaron parcial o totalmente en acuerdos independientes del TPP, como el T-MEC entre México, Estados Unidos y Canadá, así como el recuperado CPTPP.

Aproximadamente el 20% de la liberalización sobre medidas no arancelarias versa sobre disposiciones más transparentes y no discriminatorias.

El TPP se compone de 30 capítulos, de los cuáles la mayoría son parte de la metodología común de los acuerdos de libre comercio, pero la novedad del TPP es la inclusión de capítulos más específicos que atienden a la actualidad del comercio mundial, así como la necesidad de regular sectores en particular, como el e-commerce, medidas de anticorrupción y, las pequeñas y medianas empresas (PyMES).

Cuadro 6. Comparativa de los capítulos del TLCAN vs los Capítulos del TPP

Capítulos	TLCAN	TPP
1. Disposiciones Iniciales y Definiciones Generales	✓	✓
2. Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado	✓	✓
3. Reglas de Origen y Procedimientos Relacionados con el Origen	✓	✓
4. Mercancías Textiles y Prendas de vestir	✓	✓
5. Administración Aduanera y Facilitación del Comercio		✓
6. Defensa Comercial		✓
7. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	✓	✓
8. Obstáculos Técnicos al Comercio	✓	✓
9. Inversión	✓	✓
10. Comercio Transfronterizo de Servicios	✓	✓
11. Sectores industriales específicos	✓	✓
12. Servicios Financieros	✓	✓
13. Entrada Temporal de Personas de Negocios	✓	✓
14. Telecomunicaciones	✓	✓
15. Comercio Electrónico		✓
16. Contratación Pública		✓

17. Política de Competencia	✓	✓
18. Empresas de Propiedad del Estado y Monopolios Designados	✓	✓
19. Propiedad Intelectual	✓	✓
20. Laboral	✓	✓
21. Medio Ambiente	✓	✓
22. Cooperación y Desarrollo de Capacidades		✓
23. Competitividad y Facilitación de Negocios		✓
24. Desarrollo		✓
25. Pequeñas y Medianas Empresas		✓
26. Coherencia Regulatoria		✓
27. Transparencia y Anticorrupción		✓
28. Disposiciones Administrativas e Institucionales	✓	✓
29. Solución de Controversias	✓	✓
30. Excepciones y Disposiciones Generales	✓	✓
31. Disposiciones Finales	✓	✓

Elaboración propia, con datos de la Secretaría de Economía

Como se ve en el **Cuadro 6**, la comparativa entre el TLCAN y el TPP atiende temáticas que no se ven plasmadas en el texto original del acuerdo de América del Norte. Es por eso que el TPP actualizaba en un principio la cobertura que tiene el TLCAN, al incluir temas como la transparencia, anticorrupción, comercio electrónico y PyMES; asimismo, destacan las mejoras sustanciales en materia de propiedad intelectual, medio ambiente y asuntos laborales.

La aparición de estos temas va a ir definiendo la estructura de los mega-regionales, cuya amplitud y cobertura van por encima de solo un entramado de aspectos que garanticen una liberalización arancelaria completa, siendo esa la característica principal de los países de voltear hacia esta forma de organización.

-Proyecciones del TPP a futuro

Algunos de los cambios más notorios en el TPP se podrán visualizar a partir de su plena implementación presupuestada para 2030. A continuación algunas estimaciones con respecto al crecimiento del PIB y exportaciones de los miembros para el año señalado.

Gráfica 8 Proyección del PIB a 2030, países del TPP

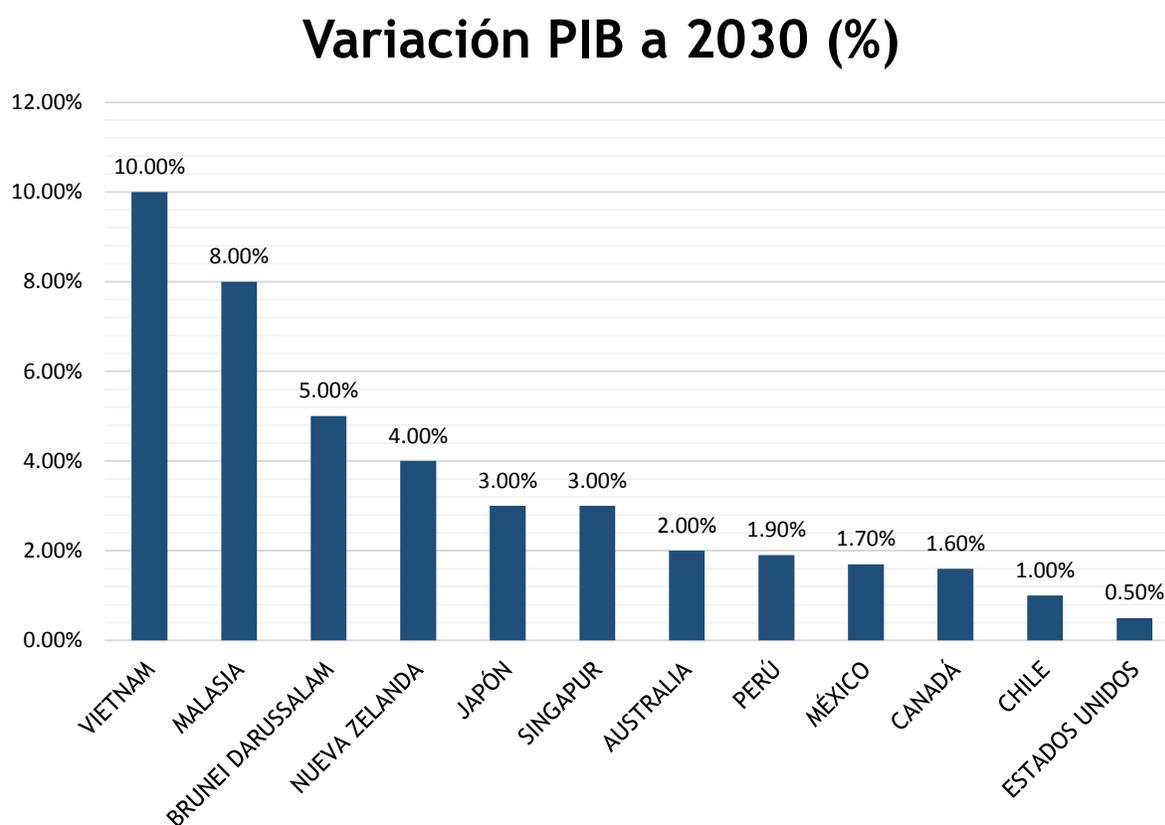


Figura 4.1.6.A del Global Economic Prospects Enero 2016 (<http://hdl.handle.net/10986/23435>)

Gráfica 9 Proyección de Exportaciones a 2030, países del TPP

Variación de Exportaciones a 2030 (%)

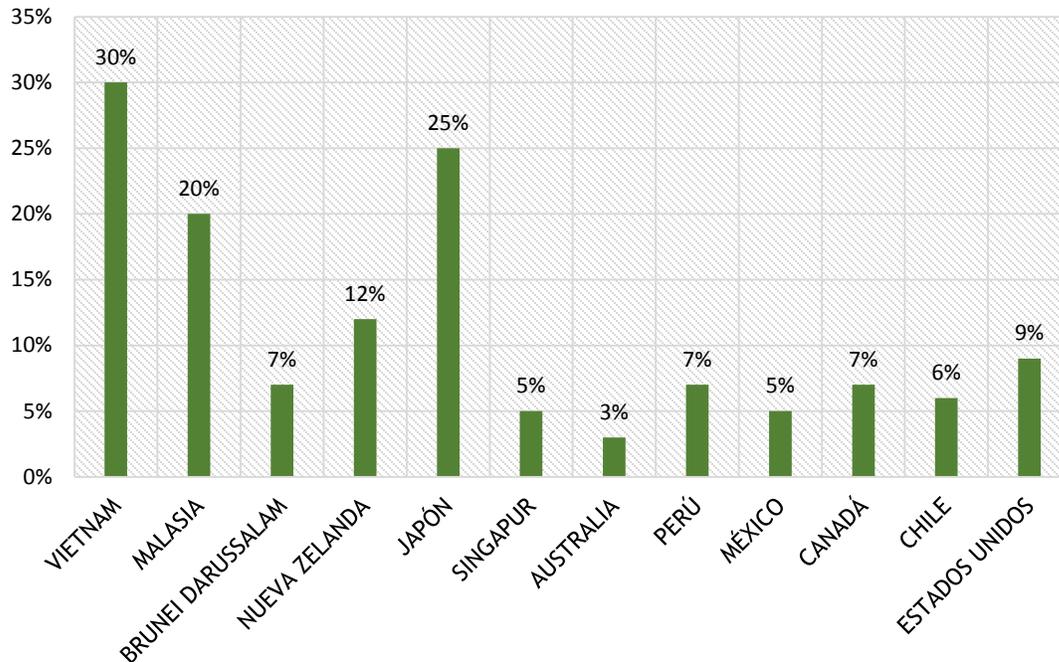


Figura 4.1.6.A del Global Economic Prospects Enero 2016 (<http://hdl.handle.net/10986/23435>)

Como se ve en las *Gráficas 8 y 9*, se puede pronosticar que Vietnam y Malasia serán los principales beneficiados en términos generales del TPP. Con una variación del 10% en cuanto al crecimiento del PIB para 2030, así como un crecimiento de sus exportaciones de alrededor del 30% dentro del comercio intraTPP, Vietnam podría aprovechar las disposiciones del acuerdo. Sin embargo, como ya se mencionó anteriormente, hay algunas provisiones que le van a impedir ser el ganador completamente del TPP, como lo son las restricciones en el sector textil-confección.

-Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP)

Todos los preceptos contenidos en el TPP original se vinieron abajo cuando el día 23 de enero de 2017, el presidente Donald Trump firmó una orden ejecutiva para retirar a los Estados Unidos del TPP⁶², justo como había prometido en su campaña. Con esta decisión, se perdía el mayor atractivo y la mayor fuente de apertura al mercado estadounidense.

Sin embargo, los miembros restantes decidieron continuar con negociaciones para determinar el rumbo del acuerdo de la región Asia-Pacífico. Estas reuniones tomaron un rumbo determinante en el Foro del APEC en Da Nang, Vietnam en noviembre de 2017. Los 11 representantes de los países restantes acordaron preservar la idea del acuerdo y transformarlo con el nombre de *Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico* (CPTPP, por sus siglas en inglés). Finalmente, el 23 de enero de 2018, los representantes de las partes alcanzaron un acuerdo y quedó suscrito el 08 de marzo de 2018, en Santiago de Chile⁶³.

Con esto, se trataba de rescatar el que era llamado a ser el acuerdo comercial más grande del mundo liderado por Japón y Canadá, que asumieron el rol protagónico dejado por Estados Unidos. El acuerdo entró en vigor el 30 de diciembre de 2018 para Australia, Canadá, Japón, México, Nueva Zelanda y Singapur, que lo ratificaron inicialmente. Se espera que en 2019 los demás miembros hagan lo propio para que entre en vigor para todos ese mismo año.

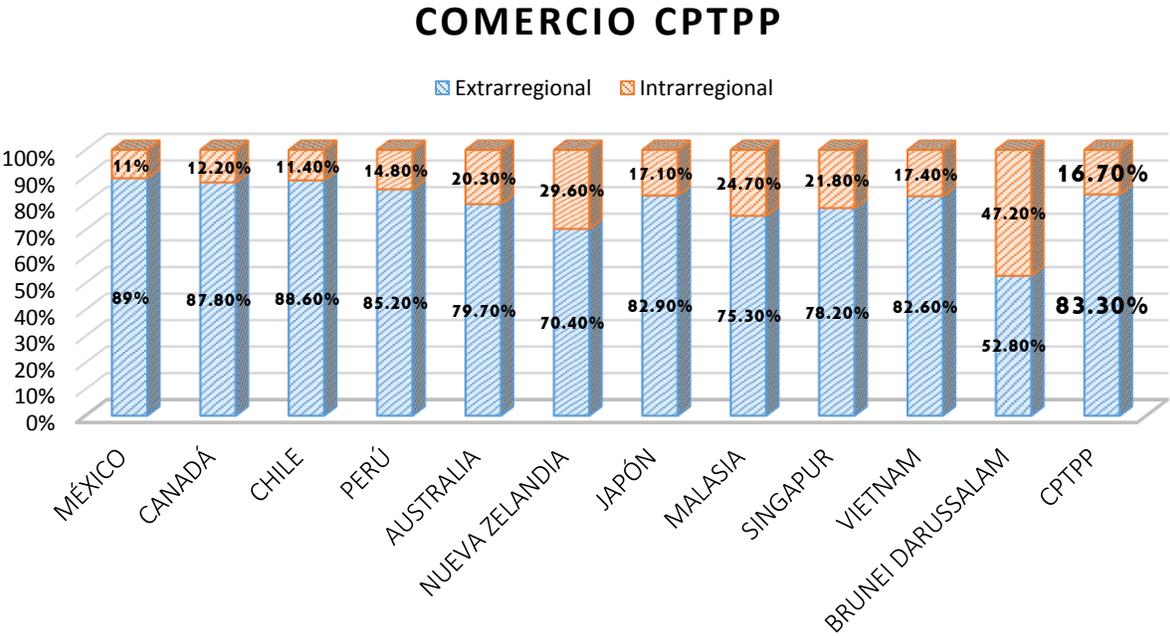
Se mantienen algunas disposiciones del TPP original, con algunas excepciones y cambios que destacan en el CPTPP. Primeramente, existen diferencias en la

⁶² La fecha de la firma del presidente Donald Trump es del día 23 de enero de 2017; sin embargo, la notificación a los demás miembros de la intención de los Estados Unidos llegó una semana después al depositario del TPP en Nueva Zelanda.

⁶³ BBC Mundo, *CPTPP: el histórico acuerdo comercial firmado por México, Chile, Perú y otros 8 países del Pacífico para reducir sus barreras comerciales*, [en línea], Dirección URL: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-43338755>, [Consulta 03/05/2019 a las 15:30 hrs].

propiedad intelectual, que tienen que ver con las provisiones impulsadas por Washington sobre extensión de patentes, mayores estándares de derechos de autor y protección aparte para las nuevas tecnologías. En segundo lugar, el capítulo de inversión fue modificado, la provisión de solución de diferencias Estado-inversor se mantuvo, con una visión limitada. Por último, se alteraron medidas referentes al ámbito laboral y medio ambiental, volviendo sus reglamentaciones menos rígidas⁶⁴.

Gráfica 10. Comercio Intrarregional y Extrarregional del CPTPP



Elaboración propia, con datos de la Secretaría de Economía y Trade Map

Como se aprecia en la **Gráfica 10**, Brunei, Malasia y Nueva Zelanda son los países que más aprovechan el comercio intrarregional, mientras que México, Canadá y Chile son los que menos aprovechan su comercio al interior de esta zona propuesta por

⁶⁴ James McBride, *What is the Trans-Pacific Partnership (TPP)?*, [en línea], Dirección URL: <https://www.cfr.org/backgrounder/what-trans-pacific-partnership-tpp>, [Consulta 10/03/2019 a las 12:18 hrs].

el tratado. En un futuro, se espera que estas cifras se modifiquen una vez que entre en vigor el CPTPP.

A pesar de haber perdido a Estados Unidos, el CPTPP continúa siendo un acuerdo comercial sólido, que pretende potenciar el comercio intrarregional, y estrechar los mercados asiáticos con sus contrapartes americanas (sin dejar de mencionar que el comercio en Asia-Pacífico sigue siendo una prioridad para los exponentes de la región en el CPTPP).

2.2.2 Asociación Económica Integral Regional (RCEP)

Otro de los acuerdos en la región de Asia-Pacífico que han levantado ánimos encontrados es la *Asociación Económica Integral Regional* (RCEP, por sus siglas en inglés), la cual está liderada por la República Popular China, y se erige como contrapeso geopolítico al TPP. En las últimas dos décadas, la región asiática se había caracterizado por estar ausente de la estructura formal de los acuerdos comerciales e instituciones regionales⁶⁵, por lo que la organización bajo este concepto ha sido uno de los pilares de los países que la conforman.

Durante la última década se experimentó en la región del este de Asia un incremento sustancial en el comercio al interior de la ASEAN. Asimismo, desde 1999, las importaciones y exportaciones ASEAN-China se incrementaron 6.9% y 5.8% respectivamente, favoreciendo un crecimiento regional comercial. También hicieron su aparición Japón y Corea para incrementar exponencialmente su comercio con países de la ASEAN, este aumento se debe a la expansión de redes de producción (sobre todo de la industria de maquinaria).

⁶⁵ Saori N. Katada, *Cross Regional Trade Agreements: Understanding Permeated Regionalism in East Asia*, Springer, Nueva York, 2008, p. 1.

Para lograr el plan comercial trazado por los países asiáticos, eran necesarias políticas comerciales y fiscales que permitiesen la facilitación comercial, logística, políticas sobre las zonas económicas especiales y esquemas de eliminación arancelaria bajo la figura de un acuerdo de libre comercio. La ASEAN ha jugado un rol importante en cuanto al desarrollo de acuerdos de libre comercio en el este de Asia⁶⁶:

- c) CEPT entró en vigor en 1993, para posteriormente ser reemplazado por el Acuerdo de Comercio de Bienes del ASEAN (ATIGA) en 2010.
- d) Acuerdo de Libre Comercio ASEAN+1 (ASEAN+1 FTA).
- e) ASEAN-Australia-Nueva Zelandia.
- f) Acuerdo de Libre Comercio ASEAN-China.
- g) Acuerdo de Libre Comercio ASEAN-India.
- h) Acuerdo de Libre Comercio ASEAN-Corea.
- i) Acuerdo de Asociación Económica ASEAN-Japón.

Al tener un entramado consolidado de arquitectura comercial, la región se plantea establecer el RCEP, también llamado "ASEAN ++", siendo China su líder y teniendo una promoción, en su mayoría por los países de la ASEAN. Este acuerdo promete crear diversos esquemas de cooperación, facilitación comercial y la construcción bien cimentada de la región asiática.

Si bien es cierto el ASEAN+1 FTA no ha logrado capitalizar a la región como liberalizada completamente, por lo que el RCEP puede inicialmente reforzar al ASEAN así como la producción base en el este de Asia. El nivel de la eliminación arancelaria no es lo suficientemente alto, al igual que las reglas de origen no se

⁶⁶ Yoshifumi Fukunaga, "Taking ASEAN+1 FTAs towards the RCEP: A Mapping Study". En *ERIA Discussion Paper Series*, Indonesia, 2013, p.2.

encuentran liberalizadas como se pretendía en el ASEAN+1 FTA, por lo que el marco general de negociación que presenta el RCEP puede darle al ASEAN la oportunidad de dar paso a un objetivo mayor que sobrepase la esfera bilateral.

Todos los países parte tienen fuertes incentivos económicos y políticos que no deben ser excluidos del nuevo bloque regional, tales como:

- a) ASEAN puede presionar a los demás miembros de cambiar sus políticas comerciales para alinearse a propuestas sustanciales acorde a la región (aprovechando el momentum del RCEP).
- b) La existencia de muchos acuerdos de libre comercio entre las partes, crea por sí mismo un *"spaghetti bowl"*, lo que dificulta el uso de sistemas preferenciales por parte de las empresas perjudicando de igual forma los valores potenciales de dichos acuerdos. El RCEP pretende homologar las regulaciones bajo una red comercial común a lo largo de la región del este de Asia.
- c) El RCEP permitirá el reforzamiento de la denominada "Centralidad ASEAN" en la discusión sobre arquitectura regional en la región de Asia-Pacífico (puesto en riesgo por las competitivas iniciativas del Acuerdo de Libre Comercio China-Corea-Japón y el TPP).

La reducción y eliminación arancelaria será uno de los componentes clave en la negociación del acuerdo mega-regional. En el existente ASEAN+1 FTA, seis miembros han alcanzado el objetivo de eliminar aranceles en alrededor de 90% de los productos durante el periodo de desgravación; los demás miembros rondan el 80% de promedio en eliminación. El RCEP planea una eliminación de 95%, por lo que países como China, Japón y Corea tendrían que redoblar esfuerzos, ya que sus cifras son inferiores al promedio ASEAN⁶⁷.

⁶⁷ *Ibidem*, p.23

Otro punto añadido a los niveles de desgravación, sería el final de los periodos de transición en los FTA individuales de cada miembro. Si la eliminación arancelaria del RCEP fuese superior al acuerdo en vigor ASEAN +1, muchos de los miembros no gozarían de los plenos beneficios que el RCEP ofrece hasta tenerlo completo.

-Motivaciones Principales

La región del Sureste asiático promueve e intenta consolidar el RCEP por tres razones:

- a) La liberalización existente en el acuerdo ASEAN +1 es insuficiente.
- b) La situación del "spaghetti bowl" en Asia impide el máximo aprovechamiento de sus FTA.
- c) La competencia de otros acuerdos o iniciativas puede erosionar la "centralidad de la ASEAN".

Para que el RCEP sea considerado como un acuerdo mega-regional de importancia debe aportar un marco jurídico más atractivo contra sus rivales (principalmente el TPP). En materia de eliminación arancelaria, el TPP presenta el mayor reto al suponer una eliminación del 100%, mientras que el RCEP plantea tener un 95% tras el periodo de desgravación.

El RCEP busca una integración de los mecanismos jurídicos que tienen los países miembros de dicho acuerdo, que a su vez, cuentan varios socios comerciales; en este caso se trataría de una unificación presentada en una concesión común de todos los miembros, es decir, se pretende que exista la cláusula de acumulación que permita aprovechar los acuerdos de libre comercio que se encuentren en vigor entre los miembros del RCEP, aunque es difícil predecir el futuro de esta medida y si realmente beneficiará a las economías de los miembros.

Ahora esta liberalización de las mercancías del acuerdo podría frenarse si las medidas no arancelarias siguen vigentes o se introducen novedades en este apartado. El campo de las medidas no arancelarias es un tema con algunas fricciones para el comité negociador, debido a la pléyade de medidas existentes en los acuerdos vigentes de los miembros del RCEP. Esto, debido a la falta de claridad o desuso de una gran parte de ellas.

Los esquemas de facilitación comercial pretenden tener impactos económicos positivos, inclusive mayores a la tradicional eliminación arancelaria. El área ha incluido iniciativas claras en este campo como una nomenclatura arancelaria común (AHTN, por sus siglas en inglés), así como los acuerdos de facilitación comercial, donde se cuenta con la participación de los países miembros.

Siguiendo el esquema de eliminación arancelaria, se pretende que los servicios a su vez sean incluidos en un rango de liberalización más ambicioso, que los compromisos adquiridos en el AGCS de la OMC y en acuerdos comerciales previos. Los países miembros deben compartir la visión de que el sector servicios será el que contribuya al reforzamiento de las cadenas globales de valor con el este de Asia⁶⁸.

Si bien el RCEP tiene un camino más largo para acomodarse como la opción sustancial de los países asiáticos en cuanto a organización comercial, si representa una intención clara de unificar todo el entramado de acuerdos bilaterales entre sus miembros. China ha dejado clara su intención de consolidar un área de libre comercio en la región con la FTAAP⁶⁹, y la existencia de ambos bloques (TPP y RCEP) pueden beneficiar a la culminación de dicha área.

⁶⁸ *Ibidem*, p.28

⁶⁹ Peter A. Petri, "Can the RCEP and the TPP be pathways to FTAAP?". En *State of the Region 2014-2015*, Pacific Economic Cooperation Council, Singapur, 2014, p. 5.

Los líderes del APEC han concluido que para llegar a dicho objetivo se pueden seguir diversas rutas, dentro de las cuales se tienen bien definidas dos: la ruta del TPP o del RCEP. El primero, sin duda, tiene una ventaja en cuanto a la culminación de negociaciones y el establecimiento del mismo por parte de sus miembros; sin embargo, no sería posible seguir esta ruta sin acuerdos futuros sobre el acceso y beneficios que futuros miembros pretendan, lo cual dificulta que esta ruta sea el camino seguro hacia la FTAAP.

Por otro lado, la ruta por el RCEP puede ser incierta, ya que hay temas en los que no se pretende llegar a la liberalización esperada como el laboral, medio ambiente. Para muchos liberales, este acuerdo es más que nada un unificador de acuerdos bilaterales que una propuesta sólida en lo que se espera de un acuerdo comercial, dado que ofrece una visión genérica en cuanto a provisiones del mismo, planteando estándares normales en varios temas.

La lucha por el dominio comercial (institucional) de la región puede estar entre el RCEP y el CPTPP.

Cuadro 7. Comparativo TPP vis à vis RCEP

TEMA	TPP	RCEP
Acceso a mercados	<ul style="list-style-type: none"> • Eliminación de barreras arancelarias de acuerdo a compromisos con la OMC. • Eliminación de barreras no arancelarias. • Negociación sobre el acceso a mercados y facilitación comercial para el sector textil-confección. 	<ul style="list-style-type: none"> • Eliminación progresiva de barreras arancelarias y no arancelarias en casi todo el comercio de bienes. • Liberalización arancelaria integral de gran nivel

Facilitación comercial	<ul style="list-style-type: none"> • Procedimientos aduaneros transparentes. • Reglas de origen, fuertes y en común. • Compromisos OMC en materia sanitaria y fitosanitaria. • Facilita las cadenas de valor regional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Facilita el comercio y la inversión, mejorando transparencia en ambos aspectos. • Facilita cadenas de valor regional y mundial.
Servicios	<ul style="list-style-type: none"> • Apertura de mercados transparentes de servicios transfronterizos. • Servicios financieros, e-commerce y telecomunicaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Eliminar restricciones al comercio de servicios y prácticas discriminatorias. • Construido con base en los compromisos de la OMC y ASEAN+1 FTA. • Negociación en todos los sectores.
Inversión	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso libre a la inversión y protección legal a inversores. • Mecanismo de solución de diferencias Estado-inversor, justo y transparente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Régimen competitivo y libre para inversión. • Negociación sobre promoción, protección y liberalización.
Competencia	<ul style="list-style-type: none"> • Promover un ambiente de negocios competitivo, protección al consumidor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Promover competencia, eficiencia económica, y recortando prácticas anticompetitivas.

	<ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento de leyes de competencia y la autonomía de las autoridades de la materia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reconoce las diferencias en capacidad del RCEP en materia de competencia.
Propiedad Intelectual	<ul style="list-style-type: none"> • Asegurar derechos de propiedad intelectual efectivos. • Reforzar los ADPIC. • Cobertura a marcas registradas, denominación geográfica, derechos de autor, patentes. • Cubrir a los recursos genéticos y conocimiento tradicional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reducir barreras de propiedad intelectual al comercio e inversión. • Promover la cooperación para el fortalecimiento de derechos de propiedad intelectual.
Solución de diferencias	Reglas claras y efectivas para resolver conflictos.	Proceso de consulta y solución de diferencias efectivo, eficiente y transparente.
Cooperación	<ul style="list-style-type: none"> • Se enfoca en las necesidades de los miembros de economías en desarrollo en cuanto a la implementación de estándares altos. • Mecanismo de cooperación institucional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Basado en acuerdos de cooperación entre ASEAN y sus socios. • Se enfoca en la reducción de brechas en el RCEP, maximizando beneficios mutuos.
Acceso	No se contempla una ampliación antes de su entrada en vigor. Sin embargo, nuevos miembros pueden	Miembros del ASEAN pueden unirse a las negociaciones. La cláusula de acceso permite a otros socios de la ASEAN unirse al RCEP posteriormente.

	añadirse de conformidad con el artículo 30.4 del TPP ⁷⁰ .	
Laboral	Introduce protección a derechos laborales, asegurando cooperación, coordinación y diálogo.	

Elaboración propia, con datos del USTR para el TPP y ASEAN para el RCEP.

2.2.3 Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP) y el Acuerdo Económico Comercial Global Canadá-UE (CETA)

El *Acuerdo de Inversión y Comercio Transatlántico* (TTIP, por sus siglas en inglés), es una propuesta de acuerdo comercial, cuyas negociaciones fueron lanzadas en junio de 2013, entre Estados Unidos y la Unión Europea. Este acuerdo, además de una completa e inmediata desgravación arancelaria, se centraría en temas como barreras no arancelarias, comercio transfronterizo y armonización de normas que atañen a bienes, servicios e inversión.

Después de cuatro años y quince rondas de negociación, parece tener un desenlace incierto. El avance en áreas clave depende de la ratificación del congreso estadounidense para la aprobación del acuerdo mega-regional del Pacífico (El TPP no va a ser aprobado por la actual administración en Estados Unidos). A pesar de ello las posiciones entre la Unión Europea y Estados Unidos en áreas nodales están lejos de converger en puntos en común.

⁷⁰ El artículo 30.4 del TPP, ahora CPTPP, hace referencia a la adhesión de nuevas partes con el cumplimiento de dos requisitos particulares, tales como la pertenencia al foro del APEC o si no se es miembro, que sea un territorio aduanero que las partes acuerden que puede cumplir con las disposiciones del tratado.

La motivación inicial de este acuerdo no dependió de las barreras de inversión y comercio tradicionales. El promedio de los aranceles en ambos mercados son demasiado bajas, así como la inversión extranjera en ambas vías es extensiva; un ejemplo es que en las negociaciones se acordó la eliminación arancelaria inmediata del 97% una vez entrado en vigor el acuerdo⁷¹. La excepción a este entramado general de aranceles bajos en el comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea es el agroalimentario; los aranceles de la Unión Europea en productos agroalimentarios permanecerán a doble dígito mientras que el arancel promedio presentado por la parte estadounidense es en definitiva más bajo, aunque mantiene algunos picos altos en un número selecto de productos agrícolas.

El 3% restante que no sufrirá de una desgravación inmediata serán las mercancías del sector agrícola, con la posibilidad de añadir más en las negociaciones futuras. Esta negociación resulta asertiva para Estados Unidos, con la finalidad de proteger al azúcar y productos lácteos, justo como lo hizo en el TPP. Otro punto relativo al comercio de servicios se encuentra en la parte de solución de controversias, Estados Unidos utilizan la figura del *antidumping* y las cuotas compensatorias, lo cual ha causado irritación en su relación comercial con Europa debido a las diversas demandas ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC.

En esencia el TTIP (como otros acuerdos preferenciales), eliminaría barreras arancelarias a excepción de sectores sensibles como el agrícola. La restante desgravación arancelaria no debería dificultar el desarrollo del acuerdo, solamente es menester contemplar las restrictivas reglas de origen que pueden causar un desajuste en la cadena de suministros de los exportadores en detrimento de las economías emergentes, las cuales principalmente juegan ese rol.

⁷¹ Kimberly Elliot, "How much mega in the Mega-Regional TPP and TTIP: Implications for Developing Countries". En *CGD Policy Paper 079*, Washington DC, 2016, p. 13.

No existe una total homogeneidad en las negociaciones de este acuerdo por lo que han llevado a la suspensión de las mismas; en materia de cooperación regulatoria, inversión, medidas sanitarias y fitosanitarias, son ejemplos de los temas en los cuales a lo largo de dos años, no se ha podido consolidar un acuerdo consensuado entre las partes.

Inicialmente la motivación para negociar el TTIP fue que se trataría de un acuerdo que no siguiera el canon tradicional de comercio e inversión; al menos el contexto comercial entre ambos era favorable, los aranceles medios entre ambos mercados eran relativamente bajos, así como la creciente inversión extranjera directa de doble flujo.

Cuadro 8. Comparativa por capítulos del TLCAN, TPP y TTIP

Capítulos	TLCAN	TPP	TTIP
1. Disposiciones Iniciales y Definiciones Generales	✓	✓	✓
2. Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado	✓	✓	✓
3. Reglas de Origen y Procedimientos Relacionados con el Origen	✓	✓	✓
4. Mercancías Textiles y Prendas de vestir	✓	✓	✓
5. Administración Aduanera y Facilitación del Comercio		✓	✓
6. Defensa Comercial		✓	
7. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	✓	✓	✓
8. Obstáculos Técnicos al Comercio	✓	✓	✓
9. Inversión	✓	✓	✓
10. Comercio Transfronterizo de Servicios	✓	✓	✓
11. Sectores industriales específicos	✓	✓	✓
12. Servicios Financieros	✓	✓	
13. Entrada Temporal de Personas de Negocios	✓	✓	
14. Telecomunicaciones	✓	✓	✓
15. Comercio Electrónico		✓	

16. Contratación Pública	✓	✓	✓
17. Política de Competencia	✓	✓	✓
18. Empresas de Propiedad del Estado y Monopolios Designados	✓	✓	
19. Propiedad Intelectual	✓	✓	✓
20. Laboral	✓	✓	
21. Medio Ambiente	✓	✓	✓
22. Cooperación y Desarrollo de Capacidades		✓	
23. Competitividad y Facilitación de Negocios		✓	
24. Desarrollo		✓	✓
25. Pequeñas y Medianas Empresas		✓	✓
26. Coherencia Regulatoria		✓	✓
27. Transparencia y Anticorrupción		✓	
28. Disposiciones Administrativas e Institucionales	✓	✓	✓
29. Solución de Controversias	✓	✓	✓
30. Excepciones y Disposiciones Generales	✓	✓	✓

Elaboración propia, con datos de la Secretaría de Economía y la Comisión Europea.

Como se ve en el **Cuadro 8**, tanto el TTIP como el TPP presentan disciplinas que el TLCAN no contemplaba. Si bien el TTIP no ha tenido textos definitivos debido a su situación de *impasse*, los temas a negociar por parte de la UE y Estados Unidos se desprendían de la agenda planteada en el TPP, más los temas que se considerasen pertinentes en el seno de los negociadores europeos. Se ha puesto énfasis en temas como la Facilitación del Comercio, Facilitación de Negocios, Desarrollo (en este caso se refiere a desarrollo sostenible, en concordancia con la Agenda 2030 de las Naciones Unidas), Coherencia Regulatoria y Pequeñas y Medianas Empresas.

-Acuerdo Económico y Comercial Global Unión Europea-Canadá (CETA)

La estrategia comercial de la Unión Europea con el resto del mundo representaba una prioridad para el replantear su acercamiento con otras regiones del mundo que fuesen afines al intercambio de bienes con Europa. Con el nuevo enfoque denominado "Comercio para todos" y la puesta en marcha de las negociaciones del TTIP, Europa estaba dispuesta a alcanzar el objetivo de estrechar aún más sus relaciones comerciales con América del Norte.

Con México, en el año 2000 entró en vigor el *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación* (Acuerdo Global); con Estados Unidos ya se encuentra en proceso de negociación el famoso TTIP (el cual abarcaría la mayor parte del comercio mundial en cuanto al PIB), pero fue finalmente Canadá el elegido para concretar estos esfuerzos, capitalizados en el *Acuerdo Económico y Comercial Global Unión Europea-Canadá* (CETA, por sus siglas en inglés).

La rápida implementación del acuerdo se debió a la voluntad de ambas partes de aprovechar los beneficios que el acuerdo integral ofrecía inicialmente. Se planteó una creación de empleos en constante crecimiento, reforzar las relaciones económicas entre Canadá y la Unión Europea, así como estimular el comercio canadiense con el segundo mercado más grande del mundo.

El CETA es un acuerdo de libre comercio progresivo que cubre casi todos los aspectos del comercio bilateral, con la finalidad de eliminar o reducir barreras arancelarias, por ejemplo: previo a la entrada en vigor del CETA, solamente el 25% de las líneas arancelarias de la Unión Europea sobre bienes canadienses se encontraba libre de impuestos; con la entrada en vigor del acuerdo, la Unión Europea habrá removido tarifas arancelarias en un 98% y finalmente con su plena operación, la Unión Europea habrá eliminado sus aranceles para con Canadá en un 99%.

El texto del CETA cuenta con 30 capítulos, la gran mayoría forman parte del entramado tradicional de los acuerdos de libre comercio, mientras que también incluye temáticas particulares al acuerdo.

Cuadro 9. Comparativa por capítulos del TLCAN, TPP, TTIP, CETA

Capítulos	TLCAN	TPP	TTIP	CETA
1. Disposiciones Iniciales y Definiciones Generales	✓	✓	✓	✓
2. Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado	✓	✓	✓	✓
3. Defensa Comercial		✓	✓	✓
4. Obstáculos Técnicos al Comercio	✓	✓	✓	✓
5. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	✓	✓	✓	✓
6. Administración Aduanera y Facilitación del Comercio		✓	✓	✓
7. Subsidios				✓
8. Inversión	✓	✓	✓	✓
9. Comercio Transfronterizo de Servicios	✓	✓	✓	✓
10. Entrada Temporal de Personas de Negocios	✓	✓	✓	✓
11. Reconocimiento mutuo de calificaciones profesionales				✓
12. Regulación Doméstica				✓
13. Servicios Financieros	✓	✓	✓	✓
14. Servicios de Transporte Marítimo Internacional				✓
15. Telecomunicaciones	✓	✓	✓	✓
16. Comercio Electrónico		✓	✓	✓
17. Política de Competencia		✓	✓	✓
18. Empresas de Propiedad del Estado y Monopolios Designados	✓	✓	✓	✓
19. Procuramiento del Gobierno				✓
20. Propiedad Intelectual	✓	✓	✓	✓

21. Coherencia Regulatoria		✓	✓	✓
22. Comercio y Desarrollo Sustentable		✓	✓	✓
23. Comercio y Asuntos Laborales	✓	✓	✓	✓
24. Comercio y Medio Ambiente	✓	✓	✓	✓
25. Cooperación y Diálogos Bilaterales				✓
26. Disposiciones Administrativas e Institucionales	✓	✓	✓	✓
27. Transparencia	✓	✓	✓	✓
28. Excepciones	✓	✓	✓	✓
29. Solución de Controversias	✓	✓	✓	✓
30. Disposiciones Finales	✓	✓	✓	✓

Elaboración propia, con datos de la Secretaría de Economía, Asuntos Exteriores de Canadá y la Comisión Europea.

Como se ve en el **Cuadro 9**, las disciplinas contenidas en el CETA son superiores a las planteadas en el TLCAN, TPP y TTIP. AL buscar una homologación de regulaciones entre Canadá y la UE, se han incluido capítulos como el de Procuramiento del Gobierno, Reconocimiento mutuo de calificaciones profesionales, Regulación Doméstica y los Servicios de Transporte Marítimo Internacional.

Las negociaciones de Canadá con la UE han llegado a buen puerto, debido a la entrada en vigor provisional del mismo en septiembre de 2017, con lo que falta la ratificación de ambas partes para que se realice plenamente.

Canadá ha tomado la batuta donde Estados Unidos la hubo dejado, retomando las negociaciones en el Pacífico y concretando el acuerdo con el tercer jugador del comercio mundial. Esta estrategia le ha valido también para poder orquestar nuevos acuerdos que se presumen pueden tener el mismo impacto en varias regiones del mundo. La Unión Europea, por otro lado, ha seguido su agenda comercial con mucho

ahínco, dejando claro que quiere retomar un papel protagónico dentro de la arquitectura comercial internacional.

Tanto el liderazgo europeo como el canadiense se han vuelto más visibles hoy en día ante la falta de voluntad estadounidense de seguir como cabeza del comercio mundial mediante la concreción de acuerdos comerciales que le permitan tener acceso a más mercados. Y en la actualidad, donde el espectro del proteccionismo es el que permea el actuar de Estados Unidos, estos dos actores retoman el discurso que se ha venido manejando desde el final de la Segunda Guerra, es decir, el libre comercio.

Se han visto distintos tipos de acuerdos mega-regionales, cada uno con características y propósitos diferentes, pero con una similitud marcada en cuanto al espectro comercial que buscan abarcar, así como a la forma de organización de sus miembros a través de los mismos. Tanto en el Pacífico como en el Atlántico existe esta determinación de atender las necesidades del siglo XXI en materia de comercio, cuya reglamentación no estaba plasmada en los acuerdos previamente establecidos.

Ante la urgencia de una reforma en el sistema multilateral de comercio, la solución que han planteado los grandes jugadores del comercio es el establecimiento de estos mega-bloques comerciales que les permite tener mayor capacidad de reacción contra los problemas que les aquejan y que no tendrían una resolución favorable a corto plazo en el plano multilateral. Si bien, los mega-regionales no pretenden sustituir de facto a la OMC, si ofrecen una organización que, en plena operación, puede conllevar efecto interesante para los miembros de estos acuerdos (por ejemplo, la introducción al espectro nacional de nuevas reglas emanadas de los mega-regionales).

2.2.4 Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)

-Panorama General

Desde que la administración de Donald Trump instó a sus contrapartes de Norteamérica para una eventual renegociación del TLCAN comenzó un proceso arduo de mesas de negociación en los tres países, proceso que habría de terminar en el año 2018 con la concertación del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).

Este nuevo acuerdo entre la región de Norteamérica, en principio se pensó como una mejora o actualización del existente TLCAN, pero conforme fueron avanzando las rondas de negociaciones, el resultado fue que se crearía un nuevo instrumento independiente, pero con una notable base en su antecesor.

Como los negociadores de los tres países estuvieron en las rondas de negociación de acuerdos mega-regionales como el TPP (ahora CPTPP), CETA, TTIP, y más; tenían una idea de hacia dónde debían encaminarse las negociaciones y qué disposiciones se debían incluir en la base del TLCAN para poder concretar un acuerdo más completo, que incluyera propuestas innovadoras y de vanguardia de acuerdo con la realidad del comercio mundial.

Este tratado, además de los temas tradicionales en todos los ACR, incluye los contenidos en los mega-regionales de nueva generación como la facilitación comercial, comercio digital, anticorrupción, pequeñas y medianas empresas.

Cuadro 11 Comparativa de los capítulos de los Acuerdos Mega-Regionales

Capítulos	TLCAN	CPTPP	UE-Japón	T-MEC
1. Disposiciones Iniciales y Definiciones Generales	✓	✓	✓	✓
2. Trato Nacional y Acceso a Mercados	✓	✓	✓	✓
3. Agricultura				✓
4. Reglas de Origen	✓	✓	✓	✓
5. Procedimientos de Origen	✓	✓	✓	✓
6. Mercancías Textiles y del Vestido				✓
7. Administración Aduanera y Facilitación del Comercio		✓	✓	✓
8. Reconocimiento de la propiedad directa, inalienable e imprescriptible del Estado Mexicano sobre Hidrocarburos				✓
9. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	✓	✓	✓	✓
10. Remedios Comerciales		✓	✓	✓
11. Obstáculos Técnicos al Comercio	✓	✓	✓	✓
12. Anexos Sectoriales				✓
13. Contratación Pública		✓	✓	✓
14. Inversión	✓	✓	✓	✓
15. Comercio Transfronterizo de Servicios	✓	✓	✓	✓
16. Entrada Temporal de Personas de Negocios	✓	✓	✓	✓
17. Servicios Financieros	✓	✓	✓	✓
18. Telecomunicaciones	✓	✓	✓	✓
19. Comercio Digital		✓	✓	✓
20. Derechos de Propiedad Intelectual	✓	✓	✓	✓
21. Política de Competencia	✓	✓	✓	✓
22. Empresas Propiedad del Estado y Monopolios Designados	✓	✓	✓	✓
23. Laboral	✓	✓	✓	✓
24. Medio Ambiente	✓	✓	✓	✓
25. Pequeñas y Medianas Empresas		✓	✓	✓
26. Competitividad		✓	✓	✓
27. Anticorrupción		✓	✓	✓
28. Buenas Prácticas Regulatorias		✓	✓	✓
29. Publicación y Administración	✓	✓	✓	✓
30. Disposiciones Administrativas e Institucionales	✓	✓	✓	✓

31. Solución de Controversias	✓	✓	✓	✓
32. Excepciones y Disposiciones Generales	✓	✓	✓	✓
33. Asuntos de Política Macroeconómica y Tipo de Cambio				✓
34. Disposiciones Finales	✓	✓	✓	✓

Elaboración propia, con datos de la Secretaría de Economía, Asuntos Exteriores de Canadá y la Comisión Europea.

Después de un año de negociaciones éste es el capitulado del T-MEC que sin duda es una renovación del TLCAN, ahora en su cuerpo fundacional. Anteriormente, se comentaba que el TPP por sí mismo actualizaría al TLCAN por los temas que abarcaba, por la visión más innovadora de otros con respecto al TLCAN y por la coexistencia que permitía de ambos; ahora se concreta esta modernización pero en el texto del nuevo T-MEC, que pretende ser una mejora a corto y mediano plazo para el comercio interregional de América del Norte. La zona de libre comercio más importante del mundo tendrá un impulso comercial bastante intenso una vez que entre en vigor el T-MEC, que espera las ratificaciones de Canadá y Estados Unidos.

-¿Qué hay de nuevo?

Por el impacto regional y mundial que tuvo el TLCAN en su momento puede considerarse uno de los primeros mega-regionales que existieron, pero al no existir el concepto en ese tiempo, simplemente se le encasilló en los acuerdos regionales, lo cual es también correcto. Una vez acuñado el término mega-regional, se puede incluir al ahora T-MEC en esta categoría que agrupa este tipo de acuerdos con presencia global.

El T-MEC presenta una renovación en amplitud, conservando los pilares que han forjado la exitosa relación trilateral, añadiendo temáticas de importancia regional y global que son visibles en el panorama comercial internacional. La introducción de estos temas al tratado dependió también de la convergencia de visiones entre los negociadores de los tres países, ya que recientemente se habían alcanzado acuerdos

con la región Asia-Pacífico (CPTPP), así como con la Unión Europea por parte de Canadá, por lo que estos espectros de temas incluidos en los acuerdos en cuestión permitió darle una óptica de actualización del TLCAN, con miras a adaptarse al comercio mundial del siglo XXI.

Las novedades más destacadas con respecto al TLCAN son las siguientes:

TLCAN	T-MEC	NOVEDADES
Reglas de Origen	Reglas de Origen reforzadas	Con respecto a las reglas de origen plasmadas en el TLCAN, se añaden nuevas disposiciones para considerar ciertos productos como originarios.
-	Comercio Digital	Se incluye por primera vez en este tratado, un capítulo referente a la dinámica creciente del comercio electrónico.
-	Pequeñas y Medianas Empresas	Es un capítulo que ha estado presente en otros acuerdos mega-regionales, pero en la región norteamericana no se tenía contemplado. Ahora ya está incluido en el T-MEC.
-	Anticorrupción	Al no existir en el TLCAN, pero siendo un tema de preocupación real para los miembros, se plantean medidas que impidan la corrupción en materia de comercio e inversión.

-	Facilitación Comercial	Un capítulo que no existía con la denominación de Facilitación Comercial, atiende desde esta década los problemas planteados en el Acuerdo de Facilitación Comercial de la OMC.
---	------------------------	---

Elaboración propia, con datos de la Secretaría de Economía.

Uno de los temas que hicieron de la renegociación del TLCAN más tardada fue el de las reglas de origen del sector automotriz; la esfera proteccionista de la administración estadounidense buscaba plasmar en el texto una de sus propuestas más controversiales alrededor de este año de rondas de negociación.

En el capítulo 3 del TLCAN se especifican los criterios que se deben tener para considerar a una mercancía originaria de las tres partes, incluyendo los métodos tradicionales como costo neto y valor de contenido regional. Sin embargo, el T-MEC además de incluir los anteriores, presenta un novedoso método de cálculo para el sector automotriz muy particular.

En el capítulo 4 del T-MEC, se incluye el método llamado "Valor de Contenido Laboral, el cual añade complejidad al cálculo de las reglas de origen del sector automotriz⁷². Estas disposiciones añaden un elemento más al entramado de reglas de origen, aportando así una novedad al *statu quo* previamente aceptado; pero que en esencia responde más a la presión política en la negociación del tratado que a una necesidad ocasionada por la dinámica comercial misma.

Un capítulo que tampoco tenía lugar en el TLCAN original es el relativo al Comercio Digital, que como en otros acuerdos mega-regionales, se ha incorporado a la

⁷² Véase: Apéndice del Capítulo 4 del T-MEC "Reglas de Origen", apartado 4-B-1-25.

normatividad del tratado. La temática del comercio electrónico que viene en ascenso desde la última década. Esta innovación se deriva del TPP, que es el primer acuerdo en tener un capítulo referente a esta modalidad de comercio.

El capítulo de facilitación comercial se ha convertido en una constante en los acuerdos regionales desde 2013, cuando en la Conferencia Ministerial de Bali de la OMC surgió el *Acuerdo de Facilitación Comercial* (AFC), el cual ha entrado en vigor para todos sus miembros en 2017. Este capítulo en el T-MEC hace referencia al citado AFC, y se estipulan disposiciones con respecto al mismo, para darle cumplimiento.

Existe mucha expectativa de lo que puede generar el T-MEC, pero en aspectos generales, este tratado seguirá teniendo los mismos beneficios que el TLCAN, con algunos asteriscos muy puntuales como el de las reglas de origen automotriz el cual puede generar trabas en el comercio de ese sector. Pero más que nada, el T-MEC se perfila a continuar el legado del TLCAN con una actualización necesaria en el marco del comercio internacional actual.

Ahora mismo este tipo de acuerdos mega-regionales no han alcanzado su mayor desempeño por diversas circunstancias (debido a que unos tienen menos de cinco años de vida o en su defecto, no han entrado en vigor), pero la prospectiva de todos ellos es favorable para las partes involucradas. Más allá de los beneficios visibles a nivel económico, también los mega-regionales pretenden impulsar agendas al interior de cada país miembro que de alguna manera actualice o introduzca los temas contenidos en éstos que no se estén atendiendo a nivel nacional.

Es un hecho que los mega-regionales no buscan desplazar a todo el entramado existente de acuerdos regionales en todo el mundo, sino expandir el espectro que éstos han brindado en las últimas décadas, permitiendo que el poder de toma de decisiones, práctica comercial y temas que van más allá de un acuerdo comercial puedan converger en un sólo texto.

Capítulo 3 Los Acuerdos Comerciales Mega-regionales como alternativa al multilateralismo comercial

3.1 Viraje del multilateralismo al mega-regionalismo

Como se ha visto en el capítulo anterior, los países han decidido optar por formas de organización comercial más cercanas como lo son los acuerdos comerciales regionales y mega-regionales, que responden a las necesidades que el comercio mundial exige en estos días.

Los mega-regionales destacan como estos acuerdos que buscan tener incidencia global, así como intentar unir regiones distantes geográficamente, pero con afinidad de intercambio de bienes y servicios. Esta interacción comercial pone en la mesa una serie de cuestionamientos sobre el sistema multilateral de comercio y la OMC misma. Hablando de la OMC, ésta no ha tenido cambios sustanciales desde 1995, lo cual ha tenido repercusiones en virar hacia acuerdos regionales que tengan impacto a corto y mediano plazo⁷³, por lo que el viraje hacia los mega-regionales es una opción viable para los países interesados.

Siendo la tendencia de los países al aumento de organización comercial regional y mega-regional, la proliferación de los mismos es una realidad; sin embargo, el asunto principal de éstos no es solamente abrir mercados, sino a futuro poder tener la incidencia en la escritura de nuevas reglas del comercio mundial, función atribuida anteriormente a la OMC.

⁷³ Chad Bown, “Mega regionals and the Future of the WTO”. En *Global Order and New Regionalism*, Council of Foreign Relations, Nueva York, 2016, p.2.

Viéndolo desde esa óptica, los mega-regionales pueden representar una amenaza al multilateralismo como foro de discusión principal sobre temáticas relativas al comercio mundial, a pesar de ello hay que señalar que en estos foros⁷⁴ no se han tenido los resultados esperados por todos los miembros y la OMC misma.

La OMC ha servido históricamente para tres objetivos principales, que ahora se ven amenazados por esta ola regional, en la que se sustituyen parcialmente los atributos de la organización. Primero, el establecimiento de un foro de negociación de los países cuyo fin es escribir reglas para el sistema multilateral de comercio, además de buscar liberalizar dicho comercio para aumentar acceso a mercados.; segundo, la creación de un foro para resolver controversias; y tercero, el establecimiento de un foro administrativo donde se analizan y revisan las políticas comerciales de cada país, sus modificaciones y su impacto en el comercio.

Estos pilares que caracterizan a la OMC han ido avanzando desde la época en la que el GATT reinaba en el comercio mundial, pero desde 1995 se ha mantenido sin cambios sustanciales, lo que ha propiciado que la OMC haya desarrollado una crisis en cuanto a respuestas concretas que aquejan al comercio mundial actual.

3.1.1 Crisis de la OMC en el siglo XXI

Anterior a la proliferación de acuerdos comerciales regionales y mega-regionales, la OMC comenzó a tener deficiencias para responder a la realidad comercial del momento. Desde el lanzamiento de la Ronda Doha para el Desarrollo, la OMC no ha tenido los mejores tiempos, ya que ésta pretendía atender disyuntivas que aquejasen a los países emergentes en materia de liberalización comercial como los subsidios a

⁷⁴ Los foros de discusión promovidos por la OMC pueden ser inicialmente la Ronda Doha o Agenda de Doha para el Desarrollo, y las Conferencias Ministeriales reunidas cada dos años, en donde se abordan los temas referentes al comercio mundial. Ambos escenarios con un éxito limitado en sus pretensiones iniciales.

productos agrícolas, acceso a mercados no agrícolas y facilitación comercial⁷⁵; sin embargo, comenzaron a haber fricciones sobre el rumbo que debía tomar la organización entre países emergentes y los industrializados. Con la Ronda Doha en un *impasse* desde más de una década, los países han tenido que buscar otros asuntos de interés para resolverlos en distintos foros.

Lo anterior, ha generado una fragmentación en el sistema comercial internacional donde las reglas del mismo ocurren fuera de la OMC; esto entra en el concepto de Robert Keohane denominado *multilateralismo disputado*⁷⁶, donde se habla del descontento de las partes sobre el funcionamiento de algún régimen multilateral, en el caso de la OMC, se puede atribuir a la falta de disciplinas regulatorias en nuevas áreas del comercio mundial. Como el régimen multilateral en cuestión es incapaz de adaptar y analizar las demandas de las partes involucradas, éstas pueden llevar sus posturas hacia un distinto foro.

Desde el estado de pausa en la Ronda Doha, la OMC ha intentado a través de sus conferencias ministeriales bianuales el atender temas que aquejan a los miembros, que parcialmente se han atendido en los ACR, pero que a nivel multilateral no llegan a establecerse como reglas.

Es por eso que debido a la falta de consenso, resultados y autoridad real, que la OMC no ha logrado convertirse en el órgano rector en la práctica, ya que para el establecimiento de ACR y mega-regionales, el artículo XXIV del GATT es lo que les da esa facultad.

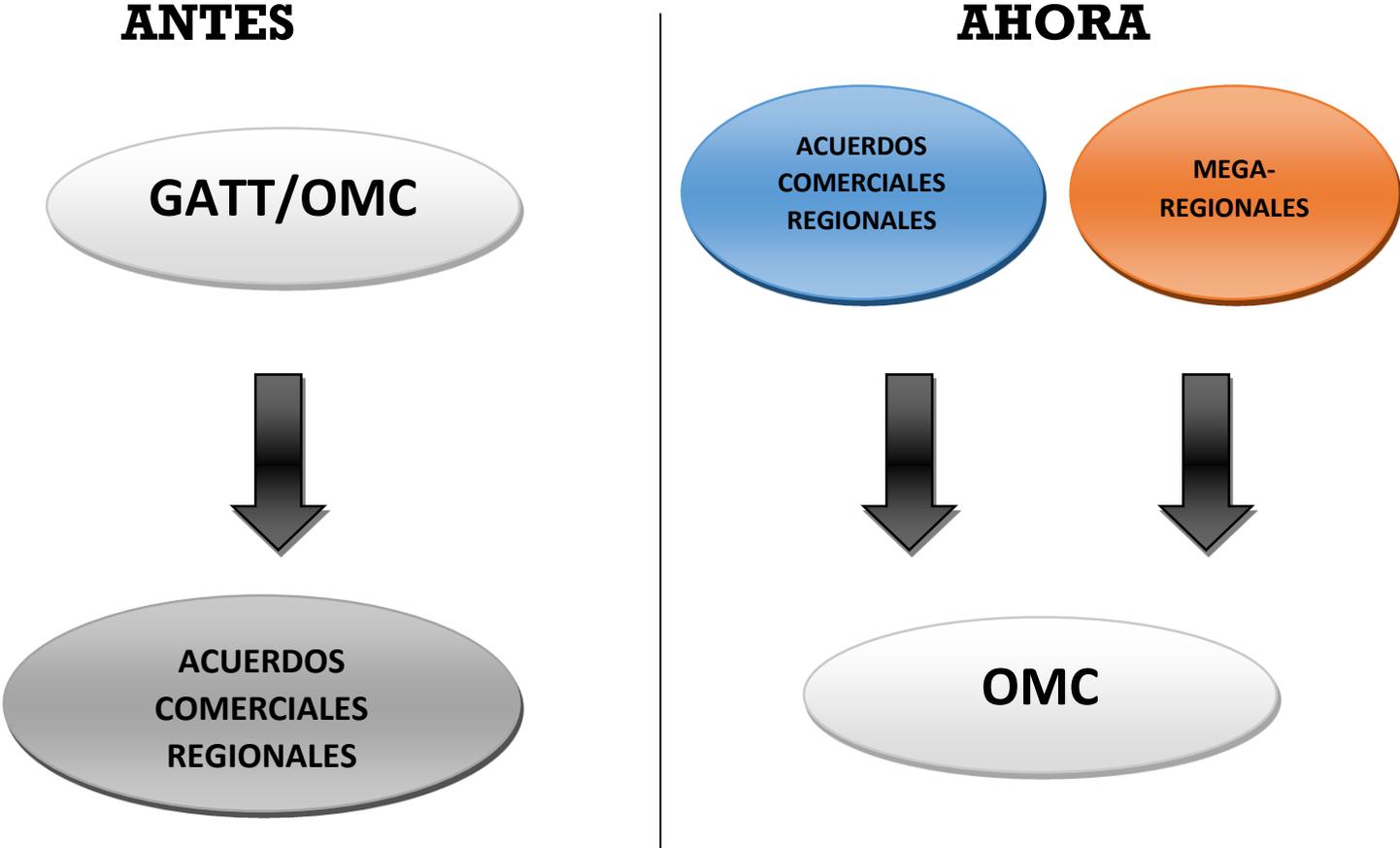
Desde la conferencia ministerial de Buenos Aires en 2017, los miembros y los dirigentes de la OMC han pugnado por una reforma necesaria impulsada por los

⁷⁵ WTO, *Doha WTO Ministerial Declaration*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm, [Consulta 30/05/2019 a las 13:40 hrs].

⁷⁶ Robert Keohane, "Contested Multilateralism", En *The Review of International Organizations*, Springer, Nueva York, 2014, p.385

miembros más importantes, entre ellos: Estados Unidos y los países que conforman a la Unión Europea. Esta reforma incluiría tratar asuntos de manera plurilateral como complemento y diferencia de los ACR y mega-regionales, que complemente la agenda de Doha, así como los nuevos temas que aquejan a los países como comercio digital, subsidios, entre otros⁷⁷.

Ilustración 1. Comparativo temporal ACR-OMC



Elaboración propia

⁷⁷ Bertelsmann Stiftung, *Revitalizing Governance at the World Trade Organization*, Global Economic Dynamics, Italia, 2018, p.9.

Como se ve en la *Ilustración 1*, se vislumbra notoriamente un cambio de introducción de temas a la agenda comercial internacional que viene desde los acuerdos regionales, y ahora mega-regionales, dejando de lado la unicidad que tenía la OMC desde su creación, aunque se ha visto rebasada en estos últimos años para mantener este *statu quo*.

Recientemente en la Reunión Ministerial del G-20 sobre Comercio y Economía Digital, se acordó con los miembros de la OMC seguir con los pasos de reforma de manera urgente⁷⁸, para que comenzara a dar frutos en la duodécima Conferencia Ministerial de 2020 a celebrarse en Kazajstán; sin embargo, esto no garantiza que a corto plazo se vean atendidos todos los problemas que aquejan a la organización, ni que en 2020 se pueda apreciar un avance significativo sobre los temas actuales del comercio mundial, que deberían ser regulados por el órgano rector. A pesar de no tener la convocatoria para atender temáticas similares, se han alcanzado algunos logros significativos como el comienzo de negociaciones con respecto al *e-commerce* en el marco de la OMC, que no resuelve del todo el problema de identidad y fuerza rectora, pero sí intenta cerrar la brecha en algunos temas⁷⁹.

El énfasis de la reforma a la OMC debe versar sobre tres puntos:

- 1) Habilidad de la OMC para administrar y monitorear realmente las políticas comerciales de sus miembros.
- 2) La definición real de lo que significa país desarrollado y emergente, y la autodesignación de los miembros para obtener “trato especial y diferenciado” por el estatus anterior.

⁷⁸ OMC, *Los Ministros de Comercio del G-20 renuevan el compromiso de reforma de la OMC con “carácter de urgencia”*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/news_s/news19_s/dgra_09jun19_s.htm, [Consulta 12/06/2019 a las 16:12 hrs].

⁷⁹ Marianne Schneider-Petsinger, *The Path Forward on WTO*, [en línea], Dirección URL: <https://www.chathamhouse.org/expert/comment/path-forward-wto-reform#>, [Consultado el 30 de mayo de 2019].

3) Impulsar una mejora sustancial en el Órgano de Solución de Diferencias.

Estos puntos deben ser los objetivos principales de la OMC para culminar una reforma que permita evolucionar hacia una nueva organización. Asimismo, la toma de decisiones en la OMC está basada en el consenso, por lo que las oportunidades para realizar la reforma parecen cortas. Lo que más próximo al éxito se presume es una mejora al Órgano de Solución de Diferencias.

Mientras dicha reforma a la OMC no se lleve a cabo, los países seguirán virando hacia arreglos de tipo bilateral, regional y mega-regional; esto puede significar que el fortalecimiento de la citada institución pueda quedar a la deriva mientras vislumbra como estos otros instrumentos aumentan en proliferación, cobertura y fuerza, ya que su función principal es atender estas deficiencias en la estructura normativa del comercio internacional.

El auge de los mega-regionales responde a la voluntad de los grandes jugadores del comercio mundial de negociar una ola nueva de disciplinas, para asegurarlas en estos acuerdos comerciales (y de alguna manera hacerlas obligatorias en un sistema de solución de controversias)⁸⁰. Una prioridad del sistema multilateral de comercio es analizar los temas que se han ido desarrollando en los mega-regionales con la finalidad de que sean acuerdos plurilaterales en un futuro.

A la inversa, varios actores como impulsores de los mega-regionales buscan en su agenda foros de discusión para atender temáticas como: medio ambiente, asuntos laborales, comercio digital y otros, que se encuentran de alguna manera bloqueados de pláticas multilaterales. Esto a futuro fortalece a este tipo de foros de integración económica de alcance global sobre la cobertura que podría tener la OMC en los temas que no se atienden en su radar de discusión.

⁸⁰ Chad Bown, *op. cit.*, p.9

3.2 Auge mega-regional en expansión

Como se ha explicado, la crisis en el sistema multilateral ha virado los intereses de los países hacia un tipo de organización equivalente donde se puedan exponer sus intereses comerciales. Los mega-regionales son una realidad, un tipo de acuerdos que en la teoría buscan actualizar el elemento del ACR tradicional; esta distinción recae principalmente en la cobertura de los mismos. Unos buscan sobretodo la eliminación de aranceles y acceso a mercados, mientras los otros tienen una amplitud mayor⁸¹. En este contexto surge la interrogante del por qué se observa ahora una mayor inclinación de algunas potencias de formar parte de este tipo de acuerdos.

La OMC ha pasado por diversos eventos en los que la gobernanza sobre el comercio mundial se ha visto rebasada por la dinámica comercial de las últimas décadas, en donde han emergido los mega-regionales y ha habido un cierto auge de los mismos desde la aparición de los primeros proyectos que fueron el TPP y el TTIP, uno por cada región⁸². Con la visión de que éstos podrían tener mayor escala y mayor alcance en la forma de organización comercial, muchos de los grandes jugadores han optado por proponer acuerdos similares.

Bajo el liderazgo de la Unión Europea y Japón, se ha podido identificar la concreción de diversos acuerdos como el CPTPP, el CETA y el Acuerdo de Partenariado UE-Japón, que atienden a necesidades particulares de cada miembro en regiones determinadas. No debe ser sorpresa que en un futuro cercano se pueda ver un mayor número de acuerdos mega-regionales que busquen unir regiones bajo los mismos

⁸¹ Richard Baldwin, "The Economic Impact of Mega-regionals". En *Mega-regional Trade Agreements: Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?*, WEF, Ginebra, p. 22.

⁸² Se habla de que la Unión Europea podría considerarse como el primer acuerdo mega-regional de la historia, sin embargo, como solamente su impacto fue en una región específica no se le considera en el análisis como parte del mega-regionalismo como tal, sino como una parte que llega a conformar este tipo de proyectos.

principios de incursionar en nuevos mercados, sumando las preocupaciones que aquejan a los países más allá del ámbito comercial.

3.2.1 Nuevos mega-regionales en el terreno comercial

Cuando se habla de mega-regionales se piensa inicialmente en el TPP y el TTIP como dos acuerdos incipientes en esta tónica de amplitud comercial, geopolítica y escritura de nuevas reglas del comercio mundial; no obstante, desde el inicio de negociaciones de cada uno, han ocurrido diversas situaciones que los han dejado en pausa o que han provocado modificaciones sustanciales que terminaron cambiando el rumbo de los mismos.

El TPP se reunificó con la salida de Estados Unidos en el ahora llamado CPTPP, cuya motivación sigue siendo la misma, sólo que sin el atractivo principal del acuerdo que era el mercado estadounidense. Por otro lado, la política proteccionista de la actual administración estadounidense, ha dejado en pausa el proyecto que sería el mayor acuerdo comercial del mundo; sin embargo, ha sido Canadá con el CETA que ha tomado la batuta para intentar conducir el liderazgo de la región en materia de acuerdos comerciales con su versión del acuerdo con la UE. Pero, sin el éxito completo esperado de estos dos acuerdos, han emergido diversas respuestas en la misma línea con la aparición de nuevos acuerdos mega-regionales.

Existen algunos ejemplos de los mega-regionales recién concretados y los que están por concluir su negociación que demuestran el liderazgo que ofrece la UE en este caso:

-Mega-regionales en el Pacífico

Fuera de los mega-regionales que emergieron en la región de Asia-Pacífico, en la actualidad se pueden apreciar una serie de nuevas propuestas que siguen incluyendo a grandes jugadores del comercio mundial.

1. Acuerdo de Partenariado Económico UE-Japón

Desde el año 2013, la Unión Europea y Japón comenzaron negociaciones para concretar un acuerdo de asociación estratégica, las cuales terminaron a finales de 2017. Recientemente ha entrado en vigor este acuerdo entre dos potencias, el cual excede las cuestiones meramente comerciales⁸³; ya que contempla la eliminación arancelaria inmediata del 90% del comercio bilateral (se estima que crezca a 97% cuando el acuerdo opere en su totalidad)⁸⁴.

Casos como el comercio de productos alimentarios tendrán en plena aplicación del acuerdo una reducción arancelaria del 85% de los productos agrícolas. Un ejemplo es el comercio del vino europeo, el cual se reducirá de 15% a 0 el primer día del acuerdo, y otro es el caso del cerdo (producto más exportado de UE a Japón), el cual tendrá una reducción arancelaria de 38.5% a 9% en un periodo de 15 años.

Además de cuestiones comerciales, el acuerdo UE-Japón incluye un apartado sobre desarrollo sostenible⁸⁵, que abarca temas laborales en concordancia con las reglas

⁸³ Se añaden disposiciones como elementos para mitigar el cambio climático, estándares de revisión sanitaria homogénea, servicios financieros, comercio digital, desarrollo sustentable, estándares laborales equitativos y seguridad.

⁸⁴ European Commission, *Elementos clave del Acuerdo de Asociación Económica UE-Japón*, [en línea], Dirección URL: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-3326_es.htm, [Consulta 05/06/2019 a las 17:02 hrs].

⁸⁵ De los artículos 16.5 al 16.8 del Acuerdo del Partenariado Económico UE-Japón, se señala lo que se entiende por *desarrollo sostenible*. Su definición tiene que ver con el respeto de derechos laborales fundamentales, así como el extremo cuidado al medio ambiente (incluyendo la diversidad biológica, manejo sustentable de bosques, uso sostenible de recursos pesqueros y acuicultura). Se reconoce a la vez, la autonomía de las partes por regular estos temas, teniendo como eje la pertenencia a convenciones que atienden los temas a profundidad como las organizadas por la OIT y la ONU.

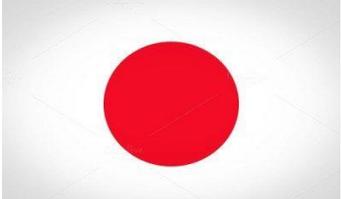
de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y de medio ambiente, respetar acuerdos internacionales en la materia como el Acuerdo de París sobre Cambio Climático⁸⁶. Asimismo, se incluirán paneles de solución de diferencias específicos para atender problemáticas relativas a estos temas.

Finalmente, se incluyen disposiciones tales como la gobernanza corporativa (transparencia y responsabilidad de gestión de los accionistas de ambas partes), pequeñas empresas y lucha contra el fraude, disposiciones nuevas incluidas en la mayoría de los mega-regionales. De igual manera, en materia energética se tendrán disposiciones que apuestan por mayor desarrollo en tecnologías verdes. Y para finalizar, se reconocen las denominaciones de origen de ambas partes para la obtención de facilidades arancelarias como el filete Kobe japonés o el queso Feta europeo.

Este acuerdo si menciona íntegramente que la finalidad del mismo es aportar a la escritura de nuevas reglas del comercio mundial. Además de ello se podrá hablar en el mediano plazo de una de las "regiones" más dinámicas del mundo, ya que son dos de las principales potencias comerciales, y con la tutela que tiene la UE junto con la pertenencia de Japón al CPTPP, se tiene una combinación que se refleja en el planteamiento de este acuerdo.

⁸⁶ *Ibidem.*

Cuadro 12. Comparativo Japón-UE

<p style="text-align: center;">JAPÓN</p> 	<p style="text-align: center;">UNIÓN EUROPEA</p> 
<p>6° socio comercial de la UE, con un comercio total de 140 billones de dólares.</p>	<p>2° socio comercial de Japón con un comercio de 176 billones de dólares</p>
<p>Exportación de mercancías a la UE con valor de aprox. 78 billones de USD.</p>	<p>Exportación de mercancías a Japón con valor de aprox. 65 billones de USD.</p>
<p>Exportación de servicios a la UE con valor de aprox. 21 billones de USD.</p>	<p>Exportación de servicios a Japón con valor de aprox. 31 billones de USD.</p>
<p>550,000 personas empleadas por compañías japonesas en la UE.</p>	<p>600,000 trabajos relacionados con exportaciones hacia Japón.</p>

Elaboración propia con datos de la Comisión Europea y el Ministerio de Industria, Economía y Comercio de Japón.

Como se ve en el **Cuadro 12**, la importancia comercial que tienen unos con otros es de gran importancia para ambas economías; y con estas aristas, se puede pensar *a priori* que una reducción arancelaria que protege a ambos países en su comercio entre sí sería reducida inmediatamente, generando beneficios importantes para ambas partes. Al ser grandes jugadores del comercio mundial, las "pérdidas" no serían como tal un elemento a considerar, sino qué tanto se incrementará la relación bilateral de estos dos miembros.

Gráfica 11. Comercio Japón-UE

COMERCIO UE-JAPÓN (MDE)



Elaboración propia con Datos de Eurostat

(https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/details_japan_en.pdf)

Como se ve en la **Gráfica 11**, el comercio entre estos dos países es muy estrecha en el caso del comercio de mercancías. En materia de importaciones, estas representaban en 2008 una cifra de 76,474 millones de euros, mientras que para 2018, han disminuido a 70,313 millones de euros; en las exportaciones, en 2008 representaron una cifra de 42,390 millones de euros, mientras que en 2018, esta cifra ascendió a 64,757 millones de euros. Este *Acuerdo de Partenariado UE-Japón* servirá para mejorar los números aquí presentados, además de impulsar un acercamiento más estrecho entre Asia y Europa.

-Mega-regionales en el Atlántico

En otra región del mundo también han surgido nuevos mega-regionales, en este caso bajo el liderazgo de la UE, que desde hace tiempo busca retomar su papel protagónico en el comercio mundial, como lo fue hace algunos siglos. En este caso, además de haber concretado acuerdos como el de Japón, la UE tiene en la mira otros acuerdos:

1. Acuerdo de Asociación UE-MERCOSUR

Las relaciones comerciales entre la UE y MERCOSUR se basan desde 1999 en el *Acuerdo Marco Interregional de Cooperación CE-MERCOSUR*, cuyo objetivo es sentar las bases para concretar un acuerdo comercial a futuro⁸⁷. Estas negociaciones entre dos regiones importantes del globo comenzaron en el año 2000, las cuales han tenido una serie de claroscuros que han sido minimizados para poder alcanzar un acuerdo en tiempos próximos. Éste acuerdo tiene por objetivo llegar a un acuerdo profundo entre regiones, aunque los principales obstáculos son diversas barreras en el mercado sudamericano.

Los derroteros del acuerdo UE-MERCOSUR versan sobre los siguientes puntos:

- a) Aranceles.
- b) Reglas de origen.
- c) Obstáculos Técnicos al Comercio.
- d) Desarrollo Sostenible.
- e) Pequeñas y Medianas Empresas.

⁸⁷ EUR-Lex, *El acuerdo marco interregional de cooperación CE-Mercosur*, [en línea], Dirección URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM:r14013>, [Consulta 03/06/2019 a las 12:35 hrs].

Desde el año 2016 se han intensificado las negociaciones y se presume que en los próximos años se vea un avance sustancial del mismo. El 28 de junio de 2019, después de más de veinte años de negociaciones, la UE y el MERCOSUR llegaron a un acuerdo para consolidar finalmente el tan anhelado acuerdo de libre comercio.

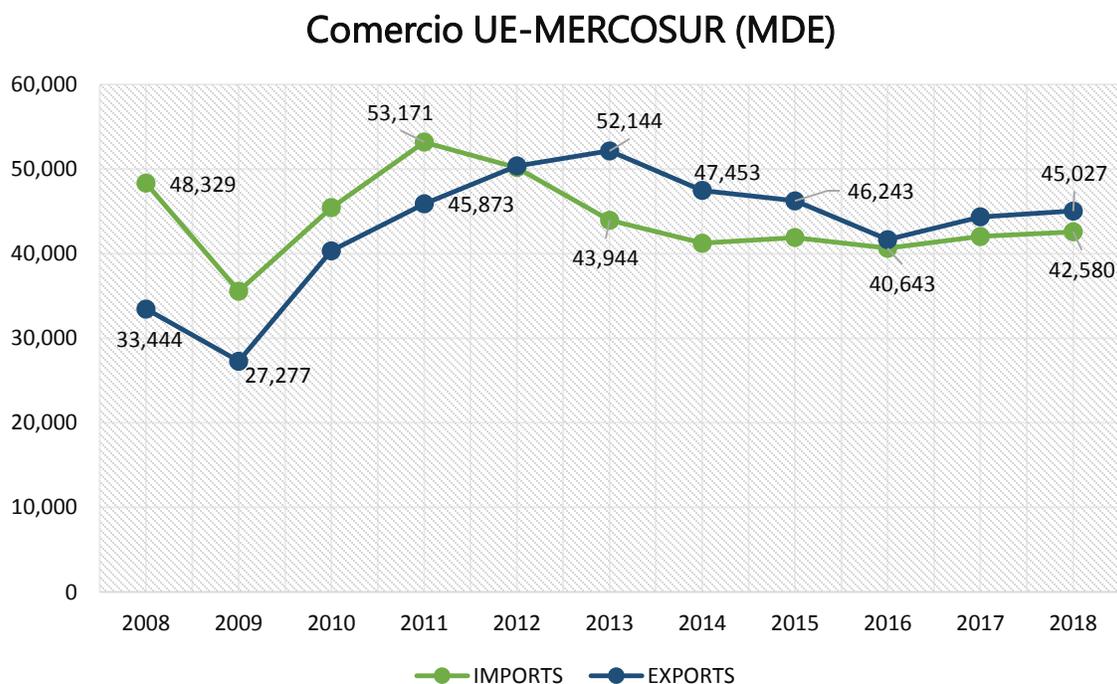
Cuadro 13. Comparativo MERCOSUR-UE

<p style="text-align: center;">MERCOSUR</p> 	<p style="text-align: center;">UNIÓN EUROPEA</p> 
<p>MERCOSUR es un importante socio para la UE, representando un comercio de 42.6 millones de euros en 2018.</p>	<p>2° socio comercial de MERCOSUR, representado en un comercio total en 2018 de 87,607 millones de euros.</p>
<p>Exportaciones a la UE que representaron una cifra de 42,580 millones de euros.</p>	<p>Exportaciones en 2018, que representaron una cifra de 45,027 millones de euros</p>
<p>Las mayores exportaciones de MERCOSUR a la UE son productos agrícolas.</p>	<p>La mayoría de las exportaciones de la UE a MERCOSUR incluyen maquinaria, equipo de transporte y productos farmacéuticos.</p>

Elaboración propia con datos de la Comisión Europea y el MERCOSUR.

Como se ve en el **Cuadro 13**, el comparativo de la UE y MERCOSUR, arroja una situación de estabilidad con proyección a un futuro más estrecho. La UE con este acuerdo pretende incrementar su comercio sustancialmente, con las reservas necesarias en sectores como el agrícola, y por otro lado, MERCOSUR sella su compromiso al interior de mejorar las condiciones de acceso a mercados para sus exportaciones. Asimismo, éste incluye un periodo de transición para su plena implementación (antes debe ser ratificado), ya que es evidente las brechas existentes entre ambas economías. Primeramente, la UE desgravará en un 98% su sistema armonizado, mientras que MERCOSUR, en el caso argentino, tendrá los citados periodos de transición de un promedio de 10-15 años para equilibrar la balanza industrial y después de ese tiempo se pueda comerciar sin aranceles.

Gráfica 12. Comercio entre la UE y el MERCOSUR



*Elaboración Propia con Datos de Eurostat
 (https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/region/details_mercosur-4_en.pdf)*

Como se visualiza en la *Gráfica 12*, la relación comercial entre estos dos mecanismos de integración es un tanto dispar pero que en fechas recientes se ha intentado cerrar la brecha que los separa. Con éste acuerdo se llega a consolidar un “mercado de 800 millones de habitantes, casi ¼ del PIB mundial y aproximadamente más de 100 mde en el comercio bilateral⁸⁸”.

Es un acuerdo que promete impulsar el comercio interregional, ya que las limitantes geográficas son un factor que condicionan a este comercio; sin duda es un acceso a ambos mercados que tenían barreras entre sí y ahora pueden aprovechar las ventajas que cada uno ofrece. Cabe señalar que a la fecha final de este escrito, aún no se ha llegado a una aprobación por ambas partes que permita su entrada en vigor.

3.2.2 Riesgos y oportunidades de proliferación de los mega-regionales

Se han observado ejemplos de una ola de mega-regionalismo incipiente en distintas partes del mundo, confirmando así la voluntad de los países por conformar este tipo de bloques a expensas de la OMC, debido a su facilidad por atender estos temas que hacen la diferencia con un arreglo comercial común.

Con este aumento de interés sobre el conformar mecanismos de integración económica mega-regional, se podría afirmar que este tipo de acuerdos pretende conformar un entramado de “mega-regiones” a lo largo del mundo, que atienda necesidades específicas de cada una, así como aportar nuevas reglas en el comercio regional y mega-regional.

⁸⁸ MERCOSUR, *Mercosur cierra un histórico Acuerdo de Asociación Estratégica con la Unión Europea*, [en línea], Dirección URL: <https://www.mercosur.int/mercosur-cierra-un-historico-acuerdo-de-asociacion-estrategica-con-la-union-europea/>, [Consulta 18/08/2019 a las 16:20 hrs].

Una vez entendido el establecimiento de los mega-regionales en la escena del comercio mundial, surgen interrogantes sobre los riesgos que se pueden generar si hay una proliferación de los mismos, así como las oportunidades que llegarán a haber una vez entrados en vigor.

1) Riesgos

Existen diversos riesgos y temores del ascenso de los mega-regionales en la escena comercial, debido a que se puede interpretar que el paradigma de organización comercial está cambiando y virando hacia los citados mega-regionales.

El primer riesgo recae en la posibilidad de que los mega-regionales puedan quebrantar la gobernanza comercial internacional (más que nada el unilateralismo de la OMC). Este unilateralismo coexistió durante mucho tiempo sin mayores problemas, pero es un hecho que los ACR y los mega-regionales podrían erosionar el papel central de la OMC en la gobernanza comercial internacional⁸⁹, siendo la escritura de reglas de comercio internacional la principal amenaza donde los mega-regionales pueden incidir categóricamente.

El peligro de ello es que los mega-regionales debiliten a la OMC como un foro para acordar nuevas reglas comerciales (en esencia las que pretenden regular el nexo de comercio-inversión-servicios). Existen varias razones para poder pensar que esta posibilidad es una realidad⁹⁰.

a) Primero, las reglas básicas de comercio de la OMC son universalmente aceptadas y respetadas, pero esto es debido a la forma en que son negociadas y promulgadas; es decir, en foros multilaterales donde hay un consenso.

⁸⁹ Richard Baldwin, "The Systemic Impact of Mega-regionals". En *Mega-regional Trade Agreements: Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?*, WEF, Ginebra, 2014, p. 25.

⁹⁰ *Ibidem*, p.26.

En contraparte, las reglas emanadas de los ACR y mega-regionales suelen ser asimétricas debido a los participantes en ellos (existen potencias comerciales como países emergentes). Hablando de ese respeto y aceptación debido a la legitimidad de las reglas emanadas de la OMC, no es claro si las que emanen de los mega-regionales sean universalmente aceptadas.

- b) Segundo, un mundo sin la relevancia de la OMC para desarrollos dinámicos comerciales, es uno donde la cooperación en otros asuntos no es prioridad.

Sin la existencia de un foro de discusión sobre comercio e inversión, será difícil progresar en materia de política comercial para los miembros, así como atender las necesidades particulares de cada miembro, más que nada de los emergentes. Estas naciones no tienen la suficiente presencia para establecer sus propias disciplinas para el comercio e inversión, por lo que cuando tengan las condiciones para poder pujar por poner en la mesa sus necesidades, las reglas ya habrán sido escritas por los mega-regionales con la UE, Japón, Estados Unidos, etc.

- c) La función de adjudicación de la OMC ha funcionado bien; empero, cada problema debe solucionarse por dos vías, tales como 1) y 2).

Es una realidad que las reglas básicas deban ser actualizadas para atender a la realidad, la cual siempre estará por delante de las reglamentaciones. Si dichas reglas se escriben en los mega-regionales, la única manera de actualizar las reglas OMC es multilateralizando dichas reglas, la cual no es una opción a corto plazo.

Los mega-regionales no son aún un problema para el centralismo de la OMC, aunque si el ritmo sigue de la misma forma, pueden ocupar el lugar de dicha organización como foro de discusión sobre la gobernanza comercial mundial. En

la práctica, con la proliferación de ACR y mega-regionales, los miembros se han decantado por esas opciones sobre el multilateralismo de la OMC. Si se quiere recuperar ese centralismo, se necesita una reforma a la organización para facilitar el desarrollo de estas nuevas disciplinas en el comercio mundial dentro del sistema de la OMC⁹¹.

2) Oportunidades

Al contrario de los riesgos planteados que pueden ser preocupaciones reales, pero se quedan en eso, porque ningún mega-regional ha entrado en plena operación; a pesar de ello también hay oportunidades que pueden aportar estos acuerdos.

- a) Primeramente, en el entendido de que este tipo de acuerdos buscan escribir las reglas del comercio mundial que reflejan su realidad, los mega-regionales pueden aportar dichas reglas para que sean elevadas a un nivel superior, es decir, a nivel multilateral.

Los mega-regionales pueden ser un puente para esta reforma prometida de la OMC, debido a que institucionalmente son estos acuerdos los que atienden estas necesidades de los países en materia comercial. Si se llega a concretar una serie de mega-regionales, no serían una amenaza a la gobernanza, sino también pueden ser una oportunidad para la OMC de retomar su esencia de actualizar las reglas multilaterales tomando como base ACR y en este caso, mega-regionales.

- b) En segundo lugar, los mega-regionales pueden servir como unificadores de reglas previstas en acuerdos bilaterales entre sus miembros.

Hay acuerdos como el RCEP en la región asiática donde se ejemplifica este argumento, ya que entre sus miembros existen un sinnúmero de acuerdos bilaterales

⁹¹ *Ídem.*

lo que genera una serie de reglas interpuestas entre cada uno, es decir, un *spaghetti bowl*. La misión unificadora de estos mega-regionales puede ser determinante para evitar una distorsión en la normatividad de acuerdos bilaterales y mega-regionales, además de generar una mejor coexistencia.

3.3 ¿Son los mega-regionales la solución a la crisis del sistema multilateral de comercio?

Una vez explicados los contrastes entre ambas formas de organización, que en teoría no son excluyentes, porque una emana de la otra, pero en la práctica, hoy en día, han logrado hacer a un lado al órgano rector en cuanto a la discusión, toma de decisiones y escritura de nuevas reglas de comercio mundial.

Ahora bien, el auge y expansión de estos acuerdos no significa que en su motivación principal sea excluir de la arquitectura comercial al principal órgano rector que es la OMC, sino que por sí mismo atiende las causas que dicha organización no ha promovido con éxito. Los mega-regionales son una respuesta lógica ante la debilidad normativa que ha presentado la OMC para actualizar y crear acuerdos plurilaterales vinculantes para todos sus miembros.

Por ende, la solución al conflicto de la OMC depende únicamente de la eventual reforma que se ha venido prometiendo por parte de la organización y sus miembros. Los mega-regionales no son más que un instrumento de integración económica superior a temas económicos, pero su alcance, por más amplio que sea, no se equipara a la cobertura de la OMC.

3.3.1 Camino compartido: Mega regionales-OMC

Al visualizar que la misión de los mega-regionales no es sustituir el sistema multilateral de comercio, sino la escritura de reglas de comercio internacional (que bien a futuro la OMC pudiese multilateralizar), hay medidas que pueden ayudar a complementar estas dos formas de integración⁹².

1) *La elaboración de mega-regionales abiertos*

Las reglas emanadas de estos acuerdos deben tener implicaciones más amplias con respecto a sus antecesores, así como con una visión de mayor trascendencia para el sistema multilateral. Por un lado, pueden seguir en la misma tónica, de acuerdos cerrados con amplias barreras para terceros países; y por el otro, tener acuerdos con membresía abierta a los países que puedan contribuir para cerrar la brecha comercial, así como tener esa trascendencia en beneficio del sistema multilateral.

2) *Intercambiar información y evaluación de los ACR y mega-regionales*

Las reglas de la OMC, las que se expresan en el artículo XXIV del GATT, se refieren en su mayoría a aranceles, dejando de lado a muchos de los temas cubiertos por los mega-regionales. La OMC ha sido débil en supervisar la evolución y creación de reglas pero cuando se trata de ampliar la cobertura de dicha institución no ha habido consenso. Asimismo, la OMC podría ampliar su rol dentro de la parte de la transparencia, aportando también una revisión de cada acuerdo que es notificado.

3) *Recuperar el centralismo de la OMC*

La conclusión de acuerdos mega-regionales profundos presenta un desafío para el rol de la OMC en el sistema multilateral de comercio. Su forma de toma de

⁹² Robert Lawrence, "Facilitating the Relationship between Mega-regionals and the Multilateral Trading System". En *Mega-regional Trade Agreements Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?*, WEF, Ginebra, 2014, p.42.

decisiones puede ser un obstáculo para integrar las reglas emanadas de los mega-regionales al sistema multilateral. Otro de los puntos clave es que el número de miembros parte de los mega-regionales, tienen algunas disposiciones que no todos los miembros de la OMC estarán dispuestos a aceptar. Si la organización falla en atender las necesidades para todos sus miembros, es donde su credibilidad podría verse en duda.

Los mega-regionales podrían servir como inspiración y ser la base para acuerdos plurilaterales de la OMC, utilizando los aciertos que éstos tengan. Los ACR y mega-regionales pueden tener su valía propia, y reflejan las necesidades de cierto grupo particular de países; aunque también funcionan como un catalizador para un avance sustancial en un sistema global, logrado a través de la OMC.

Este camino compartido de ambos instrumentos, uno con mayor convocatoria y el otro con mayor cobertura, debe ser de coexistencia. De cómo uno va a beneficiarse del otro si la voluntad de ambas partes es ir en conjunto por un fin común.

3.3.2 Impulso mega-regional para el sistema multilateral

Como se ha comentado a lo largo del capítulo, la situación que versa sobre la capacidad de la OMC de equiparar al sistema multilateral de comercio con la misma realidad que éste vive ha sido un desafío difícil de superar, es por eso que el ascenso de los mega-regionales en esta última década como instrumentos de integración económica, incluso más allá de ello con perspectivas innovadoras e incluyentes con temas que preocupan a los países fuera de la mera eliminación de aranceles y acceso a mercados.

Este éxito debe verse como una vitrina en la que se puede inspirar el sistema OMC para poder adaptar sus regulaciones a la realidad que vive el comercio mundial. Retomar estos preceptos contenidos en los mega-regionales es una opción viable,

pero políticamente no ha prosperado en los últimos años debido a la falta de consenso en su toma de decisiones.

La agenda comercial basada en acuerdos mega-regionales fuera de la OMC puede ser acondicionada bajo la órbita multilateral mediante acuerdos plurilaterales, lo cual sería vinculante para todos los miembros de la citada organización⁹³. Asimismo, otro punto a favor que necesita asumir la OMC es pugnar por un monitoreo de política comercial, esto es para poder poner en práctica el punto anterior en el que se multilateralicen los mega-regionales, así como buscar que ellos reporten las novedades al órgano mundial⁹⁴.

Es cierto que aún existen distintos desafíos por resolver, y brechas que cerrar entre el regionalismo, mega-regionalismo y multilateralismo. Cada frente ha atendido las eventualidades presentadas en su momento; no obstante, es claro que no se puede seguir un camino en el que estos frentes estén distanciados por falta de consenso. Si se desea robustecer la figura de la OMC como máximo órgano del comercio mundial, debe también reconocer la labor de creación de reglas comerciales emanadas de los ACR, y más ahora de los mega-regionales, que en estricto sentido, superan la función principal de la OMC sobre velar por un mundo de libre comercio. Sumando iniciativas relativas a los problemas y realidades actuales, las voluntades de los países por alcanzar acuerdos con esta visión integral aseguran una relación con un proyecto sólido dispuesto a atender dichas necesidades desde varios frentes.

La importancia de que los representantes y promotores de los mega-regionales sean los miembros más importantes de la OMC ofrece una oportunidad de que esos preceptos atendidos en estos foros regionales se eleven a nivel multilateral. Dependerá del consenso principal de los miembros más importantes como Estados

⁹³ Miles Kahler, "Regional Challenges to Global Governance". *En Global Policy Vol. 8*, Durham University, Oxford, 2017, p. 99.

⁹⁴ Chad Bown, *op. cit.* p.9.

Unidos y China su voluntad de virar realmente sobre la fórmula antes planteada. Los principales impulsores de los mega-regionales actuales son la UE, Japón y Canadá, miembros que ostentan un peso importante en la OMC, pero no del grado de los dos antes mencionados, por lo que estos promotores deberán tener más labor de cabildeo si su voluntad a futuro es multilateralizar el mega-regionalismo en la OMC.

Finalmente, los mega-regionales se pueden vislumbrar como una alternativa práctica a esa crisis de la OMC, pero no tienen la función de formar un entramado de ellos para sustituirla, por lo que la organización no tendría esa amenaza explícita. Lo que le debe preocupar a la OMC es su funcionamiento sin cambios sustanciales desde hace tiempo, ni acuerdos plurilaterales que atiendan esas necesidades presentadas en foros mega-regionales (a excepción del *Acuerdo de Facilitación Comercial* de 2015). Al no ser una amenaza o un foro alternativo al multilateralismo, las acciones a tomar deben ser para el fortalecimiento del mismo a través de todas las aristas posibles, cualquier acuerdo que le dé elementos a la OMC para su mejora y fortalecimiento permitirá tener una institución robusta capaz de enfrentar los retos que se presenten en el escenario comercial internacional a corto, mediano y largo plazo.

CONCLUSIONES

La consolidación de los acuerdos comerciales regionales no tiene duda, con una proliferación visible a partir de 1994, cubriendo la mayoría del mundo con alguno de estos mecanismos. Pero la voluntad, popularidad y tendencia de las naciones por formar parte de acuerdos regionales, deja de lado la unicidad del sistema comercial multilateral, lo cual se ha visto con claridad en las últimas décadas.

En esta investigación se ha realizado un recuento de los procesos que se vivieron para poder hablar hoy en día de integración económica, particularmente de acuerdos comerciales regionales, los cuales desde sus inicios hasta la actualidad han contado con un sello institucional avalado por el GATT. Una vez acentuada la institucionalización de la integración económica con la conformación de la OMC, el comercio mundial ha sufrido una serie de cambios intermitentes marcados por una falta de liderazgo, así como el fortalecimiento de la institución encargada de regularlo.

A pesar de que el marco jurídico internacional representado por el GATT en el sistema multilateral, no ha sido suficiente para poder cumplir los objetivos de orientar, mediar conflictos y prever el comportamiento de los países miembros del organismo, ya que certidumbre y seguridad siguen siendo los pilares de la misma, pero la estabilidad y los incentivos para seguir participando en foros multilaterales es debatible, por lo que el viraje hacia los acuerdos comerciales regionales ha sido la solución a corto y mediano plazo.

La proliferación de acuerdos comerciales regionales comenzó a cuestionar de alguna forma el protagonismo de la OMC en relación a sus principios básicos. El principio de Nación Más Favorecida se ve violentado al permitir la presencia de los ACR, pero la permisividad recaía en el fomento del comercio multilateral a través del

regionalismo. En el papel era una premisa que se podría cumplir siempre y cuando este regionalismo acompañara a los cambios del sistema multilateral de comercio, aunque no fue así.

Al principio, la promoción del multilateralismo a través del regionalismo parecía una buena idea; de hecho, hubo casos de éxito. El TLCAN por ejemplo, se negoció a la par de la Ronda Uruguay del GATT, y varias disposiciones que se plasmaron en este aparecen como acuerdos plurilaterales en el marco de la OMC. Esto explica como ese regionalismo pudo aportar al desarrollo del comercio multilateral, en otras palabras, los ACR han nutrido al organismo internacional rector del comercio mundial.

Ante esta fórmula, el regionalismo comercial consiguió expandir su esfera de acción permitiendo una proliferación consistente en el marco de la OMC, que veía como más regiones consideraban concertar acuerdos de libre comercio y uniones aduaneras, ya que en la práctica les permitía tener mayores beneficios que los que se obtienen en el marco multilateral.

Esta de proliferación regional comenzó a distorsionarse con el paso del tiempo, dejando de lado la promoción del multilateralismo OMC en el camino. Por un lado, permitió una evolución de acuerdos, así como la consolidación de los primeros que entraron en vigor; y por el otro, acentuó más esta divergencia entre proyectos que buscaban el mismo objetivo (liberalización comercial), empero con direcciones muy opuestas en su andar.

Esta dinámica de divergencia entre el multilateralismo y regionalismo comerciales no es una disputa declarada ni excluyente; sin embargo, es evidente que los países han optado por integrarse en un entorno regional que seguir persiguiendo los beneficios que ofrece el sistema multilateral, al menos en cuanto acceso a mercados se refiere. Esto puede atribuirse al estancamiento de la Ronda Doha de la OMC, la

cual sigue sin arrojar resultados positivos que permitan un consenso entre los miembros y se intensifique una búsqueda de soluciones a corto plazo ya sea con tus socios estratégicos, o países afines con quienes se tengan intenciones de promover el comercio bilateral o plurilateral.

La aparición de los acuerdos mega-regionales tiene lugar en este contexto, ya que de ellos se espera un impacto de gran magnitud en la nueva arquitectura comercial internacional. Esto gracias a la participación de países que son representativos en distintos indicadores tales como el comercio, inversión extranjera, población, etc., es decir, los grandes jugadores del comercio mundial.

Con los mega-regionales en el terreno comercial, se llegó a hablar de una sustitución del multilateralismo por el mega-regionalismo, en cuanto a atribuciones para atender las necesidades que demanda el comercio internacional actual. Estos nuevos jugadores pudieron acrecentar una disputa no formal de poder entre la OMC y los acuerdos mega-regionales, la cual dista de ser tal.

Si bien la OMC ha tenido una debacle sustancial en cuanto a la consolidación de su proyecto como órgano rector del comercio mundial, no se puede decir que es una institución caduca y con fecha de vencimiento. La OMC necesita una reforma de cierta magnitud que cambie su paradigma actual (tal y como los mega-regionales han sido para la arquitectura comercial existente previamente); por un lado, la OMC debe de aceptar que la unicidad que caracterizó a este organismo (como a su antecesor el GATT) se tiene que modificar virando hacia una base colectiva, ya que las recomendaciones de sus miembros son esenciales para ejemplificar cuáles son los problemas que tiene cada uno y cómo se proponen resolver.

Por el otro, los acuerdos mega-regionales han surgido en una coyuntura diversa que atiende a la falta de mejora de la OMC, sugiriendo la necesidad de avanzar hacia un comercio que responda a las problemáticas y prácticas actuales. Este tipo de

acuerdos pretenden mejorar los estándares actuales referentes a la realidad comercial, presentando temas nuevos como comercio digital, anticorrupción, PyMES, desarrollo sostenible y más. Esta discusión ha tenido diversas trabas y obstáculos en el seno de la OMC pero en estos foros mega-regionales han llegado a buen puerto. Su aparición siempre fue controversial, ya que no es común que dos potencias comerciales se unan en un mismo acuerdo, de hecho se puede decir que la aparición de algunos de ellos se inició con tintes geopolíticos y de contención como lo fue el TPP, pero que al interior fueron generando identidad propia con un objetivo muy marcado que es construir disposiciones propias, innovadoras y servir como ejemplo para la escritura de reglas comerciales a futuro.

La realidad es que tanto el regionalismo (mega) y el multilateralismo pueden salir beneficiados de esta disyuntiva en la que se vive actualmente. La creación de nuevos acuerdos mega-regionales refleja la posición de sus partes por concretar con mayor rapidez y efectividad estas disposiciones nuevas que en la OMC no han logrado concretarse en sus acuerdos plurilaterales. También, presenta una unión de integraciones económicas, por ejemplo el Acuerdo UE-MERCOSUR alcanzado en julio de 2019.

Los mega-regionales no buscan por sí mismos sustituir las funciones de la OMC, pero la realidad es que este viraje hacia este tipo de organización, refleja el descontento de los países por el trabado y no consensuado sistema multilateral de comercio. La alternativa comercial planteada al inicio de esta investigación puede considerarse como tal, ya que hablar de alternativa es tener otras opciones a las establecidas de manera predeterminada.

La elección de diversos países por entrar al juego mega-regional, y desde ahí mover sus fichas para buscar beneficios propios y/o colectivos es una opción muy viable para aquellos que han decidido formar parte. Destacar la participación de países

tradicionalmente poderosos como UE, Japón y Canadá, que se les ha visto con mayor interés y liderazgo en la conformación de estos acuerdos y países emergentes como México, Chile, Perú, Singapur, Malasia y algunos otros que han visto un nicho de oportunidad al ser miembros de estos acuerdos, considerando que puede haber mayores pérdidas que ganancias como en cualquier acuerdo de este tipo.

La hipótesis de esta investigación se comprueba parcialmente, ya que si bien la OMC se encuentra en un estado débil, no significa que vaya a dejar un vacío de poder que pueda ser ocupado por los acuerdos mega-regionales. En cuanto a las funciones de la OMC, está claro que la organización bajo los mega-regionales pretende alcanzar metas claras como la presencia global de los mismos, así como contribuir en la escritura de reglas para el comercio multilateral; bajo esta lógica, los mega-regionales también han hecho un intento por replicar y mejorar otras funciones como el órgano de solución de diferencias (OSD), el cual es un eje fundamental del organismo con base en Ginebra, aunque en este caso el OSD tiene un mayor peso que cualquier forma de disputa al interior de algún acuerdo regional y mega-regional. Es un hecho que los mega-regionales pueden nutrir de elementos para la reforma de la OMC, temas que atender a nivel multilateral que no se tienen contemplados en los acuerdos plurilaterales de dicha organización.

Por un lado, desde Ginebra se han dado cuenta de la evidente necesidad de reforma, por lo que ya han comenzado los trabajos con un compromiso realizado en la Reunión Ministerial del G20 en junio de 2019⁹⁵. Con esta autocrítica presente, la posibilidad de una reforma es notoria y se espera un avance en la 12va. Conferencia Ministerial a celebrarse en Kazajstán en junio de 2020. Esta reforma pretende

⁹⁵ WTO, *Los Ministros de Comercio del G-20 renuevan el compromiso de reforma de la OMC con "carácter de urgencia"*, en línea, consultado en: https://www.wto.org/spanish/news_s/news19_s/dgra_09jun19_s.htm

estabilizar el organismo rector del comercio mundial, poniéndolo a la vanguardia que demanda la realidad comercial y sus propios miembros.

Por el otro lado, los mega-regionales últimamente han concretado varios de ellos como el T-MEC, que actualiza al TLCAN, Acuerdo del Partenariado UE-Japón, Acuerdo UE-MERCOSUR, Acuerdo UE-Vietnam, Acuerdo UE-Singapur y demás lo que refleja la intención de continuar por este camino por parte de los países promotores de los "megas". Este seguimiento y expansión de la vía mega-regional invita a pensar si la tendencia será la misma a corto y mediano plazo, o simplemente perderá interés con la mencionada reforma a la OMC, con lo que los países (más que nada los emergentes o no poderosos comercialmente) puedan regresar la confianza en dicha institución.

Tanto la reforma a la OMC, como la expansión mega-regional aparecen en un contexto en el que el proteccionismo comercial va ganando popularidad en algunos países, tales como Estados Unidos o el Reino Unido. A pesar de que el *momentum* de los acuerdos regionales está de igual forma en receso, los mega-regionales han tomado la batuta para identificarse como los promotores del libre comercio y algunos temas más.

Hay que darles tiempo a unos y a otros para evaluar su desempeño y revisar si con el fortalecimiento de los mega-regionales con tiempo en operación se acrecentaron estos "vacíos de funciones" por parte de la OMC, o viceversa, si con la eminente reforma al organismo rector del comercio se podrá regresar la confianza a la citada institución. De acuerdo con lo plasmado en la presente, se contempla que una vez que ambos elementos hayan concluido sus debidos cambios y/o mejoras necesarias se podrá hablar de un sistema comercial internacional consolidado finalmente.

Anexo

Acuerdos de Integración Económica 1995-2019

NOMBRE DEL ACR	TIPO	ENTRADA EN VIGOR	NOTIFICACIÓN POR CLÁUSULA
Comunidad Europea (15) Ampliación	UA	01-ene-95	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Colombia – México	ZLC	01-ene-95	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Islas Faroe - Suiza	ZLC	01-mar-95	GATT Art. XXIV
República Kirguisa - Armenia	ZLC	27-oct-95	GATT Art. XXIV
Ucrania-Turkmenistán	ZLC	04-nov-95	GATT Art. XXIV
República Kirguisa- Kazajstán	ZLC	11-nov-95	GATT Art. XXIV
Área de Libre Comercio de Asia del Sur (SAPTA)	AAP	07-dic-95	Cláusula de Habilitación
Armenia – República de Moldava	ZLC	21-dic-95	GATT Art. XXIV
UE- Turquía	UA	01-ene-96	GATT Art. XXIV
Ucrania-Uzbekistán	ZLC	01-ene-96	GATT Art. XXIV
Georgia – Ucrania	ZLC	04-jun-96	GATT Art. XXIV
Armenia - Turkmenistán	ZLC	07-jul-96	GATT Art. XXIV
Georgia – Azerbaiyán	ZLC	10-jul-96	GATT Art. XXIV
Ucrania - Azerbaiyán	ZLC	02-sep-96	GATT Art. XXIV
República Kirguisa- República de Moldavia	ZLC	21-nov-96	GATT Art. XXIV
Armenia – Ucrania	ZLC	18-dic-96	GATT Art. XXIV
Canadá – Israel	ZLC	01-ene-97	GATT Art. XXIV
UE- Islas Faroe	ZLC	01-ene-97	GATT Art. XXIV
Turquía– Israel	ZLC	01-may-97	GATT Art. XXIV
UE- Autoridad Palestina	ZLC	01-jul-97	GATT Art. XXIV
Canadá - Chile	ZLC	05-jul-97	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Federación Rusa- Bielorrusia- Kazajstán	UA	03-dic-97	GATT Art. XXIV

Zona de Libre Comercio Panárabe	ZLC	01-ene-98	GATT Art. XXIV
República Kirguisa- Ucrania	ZLC	19-ene-98	GATT Art. XXIV
UE-Túnez	ZLC	01-mar-98	GATT Art. XXIV
República Kirguisa- Uzbekistán	ZLC	20-mar-98	GATT Art. XXIV
Ucrania – Kazajstán	ZLC	19-oct-98	GATT Art. XXIV
Georgia - Armenia	ZLC	11-nov-98	GATT Art. XXIV
Mercado Común de África Occidental y del Sur (COMESA)– Acceso de Egipto	UA	17-feb-99	Cláusula de Habilitación
Comunidad Económica y Monetaria de África Central	UA	24-jun-99	Cláusula de Habilitación
AELC- Autoridad Palestina	ZLC	01-jul-99	GATT Art. XXIV
Georgia – Kazajstán	ZLC	16-jul-99	GATT Art. XXIV
Chile - México	ZLC	01-ago-99	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) – Acceso de Cuba.	AAP	26-ago-99	Cláusula de Habilitación
AELC- Marruecos	ZLC	01-dic-99	GATT Art. XXIV
Unión Económica y Monetaria de África Occidental	UA	01-ene-00	Cláusula de Habilitación
UE – Sudáfrica	ZLC	01-ene-00	GATT Art. XXIV
Georgia - Turkmenistán	ZLC	01-ene-00	GATT Art. XXIV
UE- Marruecos	ZLC	01-mar-00	GATT Art. XXIV
UE- Israel	ZLC	01-jun-00	GATT Art. XXIV
UE - México	ZLC	01-jul-00	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Israel - México	ZLC	01-jul-00	GATT Art. XXIV
Comunidad de África Oriental	UA	07-jul-00	Cláusula de Habilitación
Turquía – Antigua República Yugoslava de Macedonia	ZLC	01-sep-00	GATT Art. XXIV
Comunidad de Desarrollo de África Austral (SADC)	ZLC	01-sep-00	GATT Art. XXIV
Nueva Zelanda- Singapur	ZLC	01-ene-01	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
UE - Antigua República Yugoslava de Macedonia	ZLC	01-jun-01	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
AELC - Mexico	ZLC	01-jul-01	GATT Art. XXIV & GATS Art. V

Ucrania-Antigua República Yugoslava de Macedonia	ZLC	05-jul-01	GATT Art. XXIV
República Dominicana - Centroamérica	ZLC	04-oct-01	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
India - Sri Lanka	ZLC	15-dic-01	Cláusula de Habilitación
Estados Unidos- Jordania	ZLC	17-dic-01	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Armenia – Kazajstán	ZLC	25-dic-01	GATT Art. XXIV
Acuerdo Comercial de Asia-Pacífico-Acceso de China	AAP	01-ene-02	Cláusula de Habilitación
Chile - Costa Rica (Chile - Centroamérica)	ZLC	15-feb-02	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
UE- San Marino	UA	01-abr-02	GATT Art. XXIV
AELC - Antigua República Yugoslava de Macedonia	ZLC	01-may-02	GATT Art. XXIV
UE - Jordania	ZLC	01-may-02	GATT Art. XXIV
Chile - El Salvador (Chile - Central America)	ZLC	01-jun-02	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Ucrania- Tayikistán	ZLC	11-jul-02	GATT Art. XXIV
AELC- Jordania	ZLC	01-sep-02	GATT Art. XXIV
Canadá - Costa Rica	ZLC	01-nov-02	GATT Art. XXIV
Japón – Singapur	ZLC	30-nov-02	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
AELC – Singapur	ZLC	01-ene-03	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Consejo de Cooperación del Golfo	UA	01-ene-03	Cláusula de Habilitación
UE – Chile	ZLC	01-feb-03	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
UE – Líbano	ZLC	01-mar-03	GATT Art. XXIV
Panamá - El Salvador (Panamá - Centroamérica)	ZLC	11-abr-03	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Acuerdo Comercial de los Países Insulares del Pacífico	ZLC	13-abr-03	Cláusula de Habilitación
India- Afganistán	AAP	13-may-03	Cláusula de Habilitación
China - Hong Kong, China	ZLC	29-jun-03	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Turquía - Bosnia y Herzegovina	ZLC	01-jul-03	GATT Art. XXIV
Singapur - Australia	ZLC	28-jul-03	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
China - Macao, China	ZLC	17-oct-03	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
GUAM	ZLC	10-dic-03	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Estados Unidos - Chile	ZLC	01-ene-04	GATT Art. XXIV & GATS Art. V

Estados Unidos - Singapur	ZLC	01-ene-04	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Panamá – Taiwán	ZLC	01-ene-04	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
República de Corea - Chile	ZLC	01-abr-04	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Comunidad Europea (25) Ampliación	UA	01-may-04	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Zona Económica Común	ZLC	20-may-04	GATT Art. XXIV
UE – Egipto	ZLC	01-jun-04	GATT Art. XXIV
Unión Aduanera de África del Sur (SACU)	UA	15-jul-04	GATT Art. XXIV
México - Uruguay	ZLC	15-jul-04	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
India – Tailandia	AAP	01-sep-04	Cláusula de Habilitación
AELC - Chile	ZLC	01-dic-04	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Estados Unidos - Australia	ZLC	01-ene-05	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Tailandia - Australia	ZLC	01-ene-05	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
ASEAN - China	ZLC	01-ene-05	Cláusula de Habilitación
Japón - Mexico	ZLC	01-abr-05	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Ucrania – República de Moldavia	ZLC	19-may-05	GATT Art. XXIV
AELC - Túnez	ZLC	01-jun-05	GATT Art. XXIV
Turquía – Autoridad Palestina	ZLC	01-jun-05	GATT Art. XXIV
Pakistán - Sri Lanka	ZLC	12-jun-05	Cláusula de Habilitación
Turquía – Túnez	ZLC	01-jul-05	GATT Art. XXIV
Tailandia - Nueva Zelanda	ZLC	01-jul-05	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
India – Singapur	ZLC	01-ago-05	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Jordania - Singapur	ZLC	22-ago-05	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
UE – Argelia	ZLC	01-sep-05	GATT Art. XXIV
Estados Unidos - Marruecos	ZLC	01-ene-06	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Turquía - Marruecos	ZLC	01-ene-06	GATT Art. XXIV
Acuerdo Comercial del Sureste Asiático (SAFTA)	ZLC	01-ene-06	Cláusula de Habilitación

Acuerdo de Libre Comercio entre República Dominicana- Centroamérica-Estados Unidos (CAFTA-DR)	ZLC	01-mar-06	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
República de Corea - Singapur	ZLC	02-mar-06	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Asociación Transpacífica Económica y Estratégica	ZLC	28-may-06	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Federación Rusa- Serbia	FTA	03-jun-06	GATT Art. XXIV
Guatemala - Taiwán	ZLC	01-jul-06	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Japón - Malasia	ZLC	13-jul-06	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Panamá - Singapur	ZLC	24-jul-06	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
India - Bután	ZLC	29-jul-06	Cláusula de Habilitación
Estados Unidos- Bahréin	ZLC	01-ago-06	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
AELC- República de Corea	ZLC	01-sep-06	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Chile – China	ZLC	01-oct-06	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Islandia – Islas Faroe	ZLC	01-nov-06	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Ucrania - Bielorrusia	ZLC	11-nov-06	GATT Art. XXIV
UE - Albania	ZLC	01-dic-06	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Comunidad Europea (27) Ampliación	ZLC	01-ene-07	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
AELC - Líbano	ZLC	01-ene-07	GATT Art. XXIV
Turquía – Siria	ZLC	01-ene-07	GATT Art. XXIV
Egipto - Turquía	ZLC	01-mar-07	Cláusula de Habilitación
Acuerdo Agadir	ZLC	27-mar-07	Cláusula de Habilitación
Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central (CEFTA)	ZLC	01-may-07	GATT Art. XXIV
Pakistán - China	ZLC	01-jul-07	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Comunidad de África Oriental- Acceso de Burundi y Ruanda	UA	01-jul-07	Cláusula de Habilitación
AELC - Egipto	ZLC	01-ago-07	GATT Art. XXIV
Chile - India	AAP	17-ago-07	Cláusula de Habilitación
Chile - Japón	ZLC	03-sep-07	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Japón - Tailandia	ZLC	01-nov-07	GATT Art. XXIV & GATS Art. V

Mauritania - Pakistán	AAP	30-nov-07	Cláusula de Habilitación
UE - Montenegro	ZLC	01-ene-08	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Pakistán – Malasia	ZLC	01-ene-08	Cláusula de Habilitación
Nicaragua – Taiwán	ZLC	01-ene-08	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
El Salvador- Honduras – Taiwán	ZLC	01-mar-08	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Panamá – Chile	ZLC	07-mar-08	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Turquía - Albania	ZLC	01-may-08	GATT Art. XXIV
AELC - SACU	ZLC	01-may-08	GATT Art. XXIV
Japón - Indonesia	ZLC	01-jul-08	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
UE - Bosnia and Herzegovina	ZLC	01-jul-08	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Chile - Honduras (Chile - Centroamérica)	ZLC	19-jul-08	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Brunei Darussalam - Japón	ZLC	31-jul-08	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
China – Nueva Zelanda	ZLC	01-oct-08	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Turquía - Georgia	ZLC	01-nov-08	GATT Art. XXIV
Panamá - Costa Rica (Panamá - Centroamérica)	ZLC	23-nov-08	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
ASEAN – Japón	ZLC	01-dic-08	GATT Art. XXIV
Japón- Filipinas	ZLC	11-dic-08	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
UE – Estados del CARIFORUM	ZLC	29-dic-08	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Estados Unidos - Omán	ZLC	01-ene-09	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
China – Singapur	ZLC	01-ene-09	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Panamá - Honduras (Panamá - Centroamérica)	ZLC	09-ene-09	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Estados Unidos - Perú	ZLC	01-feb-09	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Perú - Chile	ZLC	01-mar-09	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Australia - Chile	ZLC	06-mar-09	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Chile - Colombia	ZLC	08-may-09	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
MERCOSUR - India	AAP	01-jun-09	Cláusula de Habilitación
Panamá - Guatemala (Panamá - Centroamérica)	ZLC	20-jun-09	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
AELC - Canadá	ZLC	01-jul-09	GATT Art. XXIV

Perú – Singapur	ZLC	01-ago-09	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Canadá - Perú	ZLC	01-ago-09	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Japón – Suiza	ZLC	01-sep-09	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Japón - Vietnam	ZLC	01-oct-09	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
India - Nepal	AAP	27-oct-09	Cláusula de Habilitación
Colombia – Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala, Honduras)	ZLC	12-nov-09	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Panamá - Nicaragua (Panamá - Centroamérica)	ZLC	21-nov-09	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
UE - Papua Nueva Guinea/Fiyi	ZLC	20-dic-09	GATT Art. XXIV
ASEAN - Australia - Nueva Zelanda	ZLC	01-ene-10	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
República de Corea - India	ZLC	01-ene-10	Cláusula de Habilitación
ASEAN – República de Corea	ZLC	01-ene-10	Cláusula de Habilitación
ASEAN - India	ZLC	01-ene-10	Cláusula de Habilitación
UE - Serbia	ZLC	01-feb-10	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Perú - China	ZLC	01-mar-10	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Turquía - Montenegro	ZLC	01-mar-10	GATT Art. XXIV
Chile - Guatemala (Chile - Centroamérica)	ZLC	23-mar-10	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Nueva Zelanda- Malasia	ZLC	01-ago-10	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Turquía - Serbia	ZLC	01-sep-10	GATT Art. XXIV
AELC - Serbia	ZLC	01-oct-10	GATT Art. XXIV
AELC - Albania	ZLC	01-nov-10	GATT Art. XXIV
Hong Kong, China – Nueva Zelanda	ZLC	01-ene-11	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Turquía - Chile	ZLC	01-mar-11	GATT Art. XXIV
Turquía – Jordania	ZLC	01-mar-11	GATT Art. XXIV
EFTA – Perú	ZLC	01-jul-11	GATT Art. XXIV
UE- República de Corea	ZLC	01-jul-11	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
India – Malasia	ZLC	01-jul-11	Cláusula de Habilitación
AELC - Colombia	ZLC	01-jul-11	GATT Art. XXIV & GATS Art. V

Perú – República de Corea	ZLC	01-ago-11	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
India – Japón	ZLC	01-ago-11	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
China - Costa Rica	ZLC	01-ago-11	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
SAFTA – Acceso de Afganistán	ZLC	07-ago-11	Cláusula de Habilitación
Canadá - Colombia	ZLC	15-ago-11	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Perú - Mexico	ZLC	01-feb-12	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Chile - Malaysia	ZLC	25-feb-12	GATT Art. XXIV
Japón – Perú	ZLC	01-mar-12	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
República de Corea – Estados Unidos	ZLC	15-mar-12	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Panamá - Perú	ZLC	01-may-12	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
UE – Estados de África Oriental y Occidental	ZLC	14-may-12	GATT Art. XXIV
Estados Unidos - Colombia	ZLC	15-may-12	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
AELC – Ucrania	ZLC	01-jun-12	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
El Salvador - Cuba	AAP	01-ago-12	Cláusula de Habilitación
AELC - Montenegro	ZLC	01-sep-12	GATT Art. XXIV
México – Centroamérica	ZLC	01-sep-12	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Área de Libre Comercio entre los miembros de Estados Independientes de la Commonwealth (CIS)	ZLC	20-sep-12	GATT Art. XXIV
AELC - Hong Kong, China	ZLC	01-oct-12	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Canadá – Jordania	ZLC	01-oct-12	GATT Art. XXIV
Chile - Nicaragua (Chile - Centroamérica)	ZLC	19-oct-12	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Estados Unidos - Panamá	ZLC	31-oct-12	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Ucrania - Montenegro	ZLC	01-ene-13	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Malasia - Australia	ZLC	01-ene-13	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
UE - Colombia and Perú	ZLC	01-mar-13	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Canadá – Panamá	ZLC	01-abr-13	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
República de Corea- Turquía	ZLC	01-may-13	GATT Art. XXIV

Mercado Común Centroamericano (CACM) – Acceso de Panamá	UA	06-may-13	GATT Art. XXIV
Turquía- Mauritania	ZLC	01-jun-13	GATT Art. XXIV
Costa Rica - Perú	ZLC	01-jun-13	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Unión Europea (28) Ampliación	UA	01-jul-13	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Costa Rica - Singapur	ZLC	01-jul-13	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
UE – Centroamérica	ZLC	01-ago-13	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Consejo de Cooperación del Golfo- Singapur	ZLC	01-sep-13	Cláusula de Habilitación
Nueva Zelanda- Taiwán	ZLC	01-dic-13	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Chile – Vietnam	ZLC	01-ene-14	GATT Art. XXIV
Singapur- Taiwán	ZLC	19-abr-14	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
UE - Ucrania	ZLC	23-abr-14	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Suiza - China	ZLC	01-jul-14	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Islandia - China	ZLC	01-jul-14	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
UE - Camerún	ZLC	04-ago-14	GATT Art. XXIV
AELC- Centroamérica (Costa Rica y Panamá)	ZLC	19-ago-14	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
UE – República de Moldavia	ZLC	01-sep-14	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
UE – Georgia	ZLC	01-sep-14	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Canadá - Honduras	ZLC	01-oct-14	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Hong Kong, China - Chile	ZLC	09-oct-14	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
República de Corea - Australia	ZLC	12-dic-14	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Unión Económica Euroasiática (EAEU)	UA	01-ene-15	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
EFTA - Bosnia y Herzegovina	ZLC	01-ene-15	GATT Art. XXIV
Canadá – República de Corea	ZLC	01-ene-15	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
EAEU- Acceso de Armenia	UA	02-ene-15	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Japón - Australia	ZLC	15-ene-15	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
SADC- Acceso de Seychelles	ZLC	25-may-15	GATT Art. XXIV
Mexico - Panamá	ZLC	01-jul-15	GATT Art. XXIV & GATS Art. V

Turquía- Malasia	ZLC	01-ago-15	GATT Art. XXIV
EAEU – Acceso de la República Kirguisa	ZLC	12-ago-15	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Chile – Tailandia	ZLC	05-nov-15	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
República de Corea - Nueva Zelanda	ZLC	20-dic-15	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Australia – China	ZLC	20-dic-15	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
China – República de Corea	ZLC	20-dic-15	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
República de Corea- Vietnam	ZLC	20-dic-15	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
MERCOSUR- SACU	AAP	01-abr-16	Cláusula de Habilitación
Alianza del Pacífico	ZLC	01-may-16	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Japón - Mongolia	ZLC	07-jun-16	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Argentina - Brasil	AAP	01-jul-16	Cláusula de Habilitación
República de Corea - Colombia	ZLC	15-jul-16	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Costa Rica - Colombia	ZLC	01-ago-16	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
UE – Costa de Marfil	ZLC	03-sep-16	GATT Art. XXIV
EAEU - Vietnam	ZLC	05-oct-16	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
UE - SADC	ZLC	10-oct-16	GATT Art. XXIV
Turquía – República de Moldavia	ZLC	01-nov-16	GATT Art. XXIV
UE - Ghana	ZLC	15-dic-16	GATT Art. XXIV
MERCOSUR - México	AAP	28-dic-16	Cláusula de Habilitación
UE – Colombia y Perú – Acceso de Ecuador	ZLC	01-ene-17	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Perú - Honduras	ZLC	01-ene-17	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
MERCOSUR - Chile	AAP	10-mar-17	Cláusula de Habilitación
Canadá - Ucrania	ZLC	01-ago-17	GATT Art. XXIV
AELC - Georgia	ZLC	01-sep-17	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
MERCOSUR - Egipto	ZLC	01-sep-17	Cláusula de Habilitación
UE – Canadá	ZLC	21-sep-17	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Turquía- Singapur	ZLC	01-oct-17	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Hong Kong, China - Macao, China	ZLC	27-oct-17	GATT Art. XXIV & GATS Art. V

El Salvador - Ecuador	AAP	16-nov-17	Cláusula de Habilitación
China - Georgia	ZLC	01-ene-18	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
AELC- Filipinas	ZLC	01-jun-18	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP)	ZLC	30-dic-18	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
UE- Japón	ZLC	01-feb-19	GATT Art. XXIV & GATS Art. V
Hong Kong, China – Georgia	ZLC	13-feb-19	GATT Art. XXIV & GATS Art. V

Fuentes de consulta

Libros:

- Balassa, Bela Alexander, *The Theory of Economic Integration*, Greenwood Press, Illinois, 1962, 314p.
- Baldwin, Richard, *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*, Cambridge University Press, Ginebra, 2015, 727p.
- Bhagwati, Jagdish N., *Termites in the Trading System*, Oxford University Press, Nueva York, 2008, 144p.
- Bhagwati, Jagdish N., *Trading Blocs: Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, MIT Press, Cambridge, 1999, 577p.
- Hufbauer, Gary Clyde, *NAFTA: An Assessment*, Peterson Institute of International Economics, Washington DC, 1993, 195p.
- Irwin, Douglas, *The Genesis of the GATT*, Cambridge University Press, Nueva York, 2008, 314p.
- Katada, Saori N., *Cross Regional Trade Agreements: Understanding Permeated Regionalism in East Asia*, Springer, Nueva York, 2008, 168p.
- Lawrence, Robert Z., *Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration*, Brookings Institution Press, Washington DC, 1996, 192p.
- Resico, Marcelo F., *Introducción a la Economía Social de Mercado*, Konrad Adenauer Stiftung, Buenos Aires, 2010, 384p.
- VanGrasstek, Craig, *The History and Future of the World Trade Organization*, World Trade Organization, Ginebra, 2013, 646p.
- Viner, Jacob, *The Custom Union Issue*, Oxford University Press, Nueva York, 2014, 198p.
- World Economic Forum, *Mega-regional Trade Agreements: Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?*, World Economic Forum's Global Agenda Council on Trade & Foreign Direct Investment, Ginebra, 2014, 50p.

Artículos:

- Balassa, Bela Alexander, "Towards a Theory of Economic Integration". En *Kyklos International Review of Social Sciences*, Wiley Online Library, [en línea], Dirección URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-6435.1961.tb02365.x>, [Consultado el 30 de agosto de 2018], pp. 1-17.
- Baldwin, Richard, "The Economic Impact of Mega-regionals", En *Mega-regional Trade Agreements: Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?*, WEF, Ginebra, 2014, pp. 22-25.
- Baldwin, Richard, "The Systemic Impact of Mega-regionals", En *Mega-regional Trade Agreements: Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?*, WEF, Ginebra, 2014, pp. 26-28.
- Bertelsmann Stiftung, *Revitalizing Multilateral Governance at the World Trade Organization*, Global Economic Dynamics, Italia, 2018, 56p.
- Bhagwati, Jagdish N., "Regionalism and Multilateralism: An Overview". En *Trading Blocs: Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, Cambridge University Press, 1999, pp. 28-31.
- Bown, Chad P., "Mega-regional Trade Agreements and the Future of the WTO". En *Global Order and New Regionalism*, Council of Foreign Relations, Nueva York, 2016, pp. 29-40.
- Elliot, Kimberly, "How much mega in the Mega-Regional TPP and TTIP: Implications for Developing Countries". En *CGD Policy Paper 079*, Washington DC, 2016, pp. 1-28.
- Elliot, Kimberly, "TPP Risks and TTIP Opportunities: Rules of Origin, Trade Diversion and Developing Countries", En *CGD Policy Paper 078*, Washington DC, 2016, pp. 1-23.
- Fukunaga, Yoshimi, "Taking ASEAN+1 FTAs towards the RCEP: A Mapping Study", En *ERIA Discussion Paper Series*, Indonesia, 2013, 38p.
- González, Anabel, "Introduction". En *Mega-regional Trade Agreements: Game-changers or Costly Distractions for the World Trading System?*, WEF, Ginebra, 2014, pp. 11-12.
- Kahler, Miles, "Regional Challenges to Global Governance". En *Global Policy Vol. 8*, Durham University, Oxford, 2017, pp. 97-100.
- Keohane, Robert, "Contested Multilateralism". En *The Review of International Organizations*, Springer, Nueva York, 2014, pp. 385-412.

- Krauss, Melvyn B., "Desarrollos recientes de la teoría de la unión aduanera: una reseña interpretativa". En Teitel, Simón, *Integración Económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1977, pp.54-88.
- Lawrence, Robert Z., "Facilitating the Relationship between Mega-regionals and the Multilateral Trading System". En *Mega-regional Trade Agreements: Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?*, WEF, Ginebra, 2014, pp. 42-44.
- Martínez Cortés, José Ignacio, "La transición del GATT a la OMC". En *Relaciones Internacionales Núm. 64*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, 1994, pp. 61-78.
- Martínez Cortes, José Ignacio, "Las reglas de origen: instrumento para regular las zonas comerciales regionales con acceso arancelario preferencial". En *Relaciones Internacionales Núm. 117*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, 2013, pp. 39-72.
- Oslington, Paul, "Contextual History, Practitioner History, and Classic Status: Reading Jacob Viner's The Customs Union Issue". En *Journal of the History of Economic Thought*, Cambridge, 2013, pp. 491-515.
- Petri, Peter A., "Can RCEP and the TPP be pathways to FTAAP? ". En *State of the Region 2014-2015*, Pacific Economic Cooperation Council, Singapur, 2014, pp. 31-43.
- Radu, Ghenadie, "L'Union douanière européenne: bilan et perspectives d'avenir". En *Revue internationale de droit économique*, De Boeck Supérieur, París, 2014, pp. 409-429.
- Ros, Jaime, "Free Trade Area or Common Capital Market? Notes on Mexico-US Economic Integration and Current NAFTA Negotiations". En *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Cambridge University Press, Cambridge, 1992, pp. 53-92.
- Schott, Jeffrey J., "Overview: Understanding the Trans-Pacific Partnership". En Cimino-Isaacs, Cathleen, *Trans-Pacific Partnership: An Assessment*, Peterson Institute for International Economics, Washington DC, pp. 09-21.
- World Bank Group, "Potential Macroeconomic Implications of the Trans-Pacific Partnership". En *Global Economic Prospects*, World Bank Group, Washington DC, 2016, pp. 219-236.

Sitios web:

- Asia-Pacific Economic Cooperation, *2014 APEC Ministerial Meeting*, [en línea], Dirección URL: https://www.apec.org/Meeting-Papers/Annual-Ministerial-Meetings/2014/2014_amm, [Consultado el 25 de abril de 2019].
- BBC Mundo, *CPTPP: el histórico acuerdo comercial firmado por México, Chile, Perú y otros 8 países del Pacífico para reducir sus barreras comerciales*, [en línea], Dirección URL: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-43338755>, [Consultado el 03 de mayo de 2019].
- Bretton Woods Project, *¿Qué son las instituciones de Bretton Woods?* [en línea], Dirección URL: <https://www.brettonwoodsproject.org/es/2008/02/art-560735/>, [Consultado el 18 de septiembre de 2018].
- Consejo Europeo, *El Consejo adopta un nuevo planteamiento para la negociación y celebración de acuerdos comerciales de la UE*, [en línea], Dirección URL: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-8622-2018-INIT/en/pdf>, [Consultado el 31 de agosto de 2019].
- Dreyer, Ian, *EU China trade dialogue: business wants to move on to next issues*, [en línea], Dirección URL: <https://borderlex.eu/2019/02/26/eu-china-trade-dialogue-business-wants-to-move-on-to-new-topics/>, [Consultado el 27 de marzo de 2019].
- EUR-Lex, *El acuerdo marco interregional de cooperación CE-Mercosur*. [en línea], Dirección URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM:r14013>, [Consultado el 03 de junio de 2019].
- European Commission, *Elementos clave del Acuerdo de Asociación Económica UE-Japón*. [en línea], Dirección URL: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-3326_es.htm, [Consultado el 05 de junio de 2019].
- European Commission, *EU-MERCOSUR Trade Agreement*, [en línea], Dirección URL: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-mercosur-association-agreement/>, [Consultado el 28 de agosto de 2019].
- European Commission, *EU-Vietnam Agreement*, [en línea], Dirección URL: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-vietnam-agreement/>, [Consultado el 28 de agosto de 2019].
- European Commission, *History of the EU Customs Union*. [en línea], Dirección URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/history-eu-customs-union_en, [Consultado el 02 de diciembre de 2018].

- McBride, James, *What Is the Trans-Pacific Partnership (TPP)?*, [en línea], Dirección URL: <https://www.cfr.org/background/what-trans-pacific-partnership-tpp>, [Consultado el 10 de marzo de 2019].
- MERCOSUR, *Mercosur cierra un histórico Acuerdo de Asociación Estratégica con la Unión Europea*, [en línea], Dirección URL: <https://www.mercosur.int/mercosur-cierra-un-historico-acuerdo-de-asociacion-estrategica-con-la-union-europea/>, [Consultado el 18 de agosto de 2019].
- New Zealand Foreign Affairs & Trade, *Trans-Pacific Strategic Economic Partnership (P4)*, [en línea], Dirección URL: <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/free-trade-agreements-in-force/p4/>, [Consultado el 07 de febrero de 2019].
- Organización Mundial del Comercio, *Los Ministros de Comercio del G-20 renuevan el compromiso de reforma de la OMC con "carácter de urgencia"*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/news_s/news19_s/dgra_09jun19_s.htm, [Consultado el 12 de junio de 2019].
- Organización Mundial del Comercio, *Acuerdos Comerciales Regionales*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm, [Consultado el 11 de diciembre de 2018].
- Organización Mundial del Comercio, *Los acuerdos comerciales regionales y la OMC*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm, [Consultado el 18 de diciembre de 2018].
- Petsinger, Marianne, *EU-US trade relations: The way forward*, [en línea], Dirección URL: <https://borderlex.eu/2019/03/15/eu-us-trade-relations-the-way-forward/>, [Consultado el 07 de abril de 2019].
- Schneider-Petsinger, Marianne, *The Path Forward on WTO Reform*, [en línea], Dirección URL: <https://www.chathamhouse.org/expert/comment/path-forward-wto-reform#>, [Consultado el 30 de mayo de 2019].
- The Avalon Project, *Master Lend-Lease Agreement*, [en línea], Dirección URL: http://avalon.law.yale.edu/20th_century/decade04.asp#art7, [Consultado el 20 de enero de 2019].

- World Trade Organization, *Doha Ministerial Declaration*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm, [Consultado el 30 de mayo de 2019].