



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ACATLÁN

***Del multilateralismo al regionalismo del
Comercio Exterior: El caso de América
Latina.***

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A

ERICK ABRAHAM RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ

DIRECTOR DE TESIS

DR. JORGE ALBERTO WITKER VELÁSQUEZ



Santa Cruz Acatlán, Estado. De México., 2020.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	4
Capítulo I. EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO Y EL DERECHO INTERNACIONAL DE LOS TRATADOS, DEL GATT A LA OMC.....	9
1. La Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados y los Tratados de Libre Comercio.....	9
1.1 Su concepto.....	11
1.2 Sus características.....	12
1.2.1 Estructura de las relaciones jurídicas en los TLCs.....	15
1.2.2 Cumplimiento de las obligaciones internacionales de los TLCs.....	18
1.2.2.1 Entre Estados.....	18
1.2.2.2 Instrumentos preventivos de cumplimiento,.....	20
2. Del GATT a la Organización Mundial de Comercio.....	21
2.1 Antecedentes del GATT y su evolución.....	21
2.2 Principios, funciones y propósito del GATT y la OMC.....	24
2.3 Estructura jurídica de la OMC.....	26
2.4 El sistema de solución de controversias de la OMC.....	28
2.5 La OMC y los acuerdos regionales.....	33
2.5.1 Mercado Común del Sur (MERCOSUR).....	34
2.5.2 La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).....	37
2.5.3 La Alianza del Pacífico.....	46
Capítulo II. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE LATINOAMÉRICA.....	57
1. Elementos necesarios para la integración económica de Latinoamérica...57	

1.1 Métodos para lograr la integración económica.....	63
1.1.1 Acuerdos de complementariedad económica.....	63
1.1.2 Tratados.....	63
1.1.3 Organismos Internacionales y Regionales.....	64
1.2 Etapas de la Integración económica.....	66
1.2.1 Zona de libre comercio.....	66
1.2.2 Unión aduanera.....	66
1.2.3 Mercado Común.....	67
1.2.4 Unión económica.....	67
2. Tratados de Libre Comercio y Organismos Regionales en Latinoamérica..	68
2.1 Cumbre de las Américas.....	68
2.2 La Comunidad de Estados Latinoamericanos y caribeños (CELAC).....	75
2.3 El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).....	81
Capítulo III. MÉTODOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.....	82
1. Medios Alternativos de Solución de Controversias.....	82
1.1 Arbitraje.....	82
1.2 Conciliación.....	84
1.3 Mediación.....	85
1.4 Buenos oficios.....	89
1.5 Opiniones consultivas.....	90
CONCLUSIONES.....	92
BIBLIOGRAFÍA.....	96

INTRODUCCIÓN

La integración latinoamericana ha evolucionado de manera importante y cambiado sus apreciaciones desde la década de los noventa cuando el regionalismo abierto parecía ser la mejor forma en la que América Latina y el Caribe lograrían ingresar exitosamente en la economía mundial globalizada como un mercado regional próspero, por ello, es menester estudiar el panorama que nos ofrece el proceso de integración, pues así podremos entender la estructura actual de poder económico y político en América Latina.

Al estudiar la integración financiera regional, podemos apreciar la dinámica de los desplazamientos regionales de los flujos de capital, por lo que se vuelve el centro de la investigación, los impactos positivos o negativos que ocasionan estas dinámicas sobre las variables macroeconómicas de los países.

Desde el punto de vista neoliberal, enfoque hegemónico en los años ochenta y en gran parte de los noventa, “la integración financiera, es resultante de crecientes flujos internacionales de capital que permiten la inserción de una economía individual al sistema financiero global.”¹ Este proceso está fundamentado en que la integración financiera es una opción viable para el desarrollo financiero y, por ello, capaz de incentivar el crecimiento económico y aumentar el bienestar de la sociedad.

“Supone un mundo con movilidad perfecta de capitales, donde la integración financiera aportaría al aumento de la liquidez y profundidad

los mercados locales, creando economías de escala e incrementando la oferta de recursos financieros hacia la inversión, intensificando la competencia, que a su vez permitiría una reducción de los costes de

¹ SILVA Flores Consuelo, Carlos Eduardo Martins Coordinadores; *“NUEVOS ESCENARIOS PARA LA INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA”*; CLACSO; Santiago, Chile; 2013.

intermediación, una asignación más eficiente de los capitales, la expansión de los mercados y la diversificación del riesgo.”²

El crecimiento de la crítica a las proyecciones del proceso de integración latinoamericana, pueden comprobarse en la literatura especializada, generando un clima de duda al respecto.

En reacción a las proyecciones en apoyo a la idea de la globalización que abundaran en las últimas décadas, las dudas respecto a estos procesos de integración y su viabilidad, al menos en el campo académico, comienzan a hacerse más y más evidentes, pues el panorama real que ha tomado el proceso de integración -sus fracasos y estancamientos, pero también sus inesperadas nuevas opciones- empieza a imperar a fuerza de la misma realidad en los mismos medios académicos y organismos internacionales que realizaran aquellos idílicos sueños y planes de un futuro integracionista.

De alguna manera, y de manera un tanto forzada en algunos aspectos, estos sectores comienzan a enfrentarse con la gran brecha existente entre las rutas a seguir normativamente hablando, que fueran propuestas a principios de los años sesenta y la situación a la que nos enfrentamos hoy en día, y que podemos definir como un estado de crisis para todos los países de la región.

Esta estrategia de reconocimiento parcial, permite al sector académico, gubernamental y a los Organismos Internacionales, sólo a corregir o agregar algunas variables al modelo teórico original, por lo que algunos opinan que esto es más que suficiente para realizar una revisión a fondo o replanteamiento total de estos modelos.

Lo que por lo tanto se propone, no es sencillamente reconocer la obvia crisis del proceso integracionista tal cual fue planteado en sus inicios, sino ir más allá y tener alcances mucho más profundos,

² Ibidem

cuestionando la raíz de los problemas y proponiendo soluciones innovadoras para reflotar el proceso integracionista, partiendo desde las bases teóricas, hasta llegar a su aplicación.

Desde este punto de vista, se considera al proceso de integración regional latinoamericano, como la coronación práctica -en particular el campo económico y político-, de los muchos esfuerzos realizados por generaciones, de consolidar el sentimiento latinoamericano de defensa de sus legítimos intereses, dentro y fuera de las fronteras nacionales y hasta regionales en oposición al intervencionismo de las potencias político-económicas sobre los países de la región, viéndolas como un área de influencia comercial y no como un socio potencial.

Por ello, sin dejar de lado la visión internacional y genérica desde la cual se pueden describir dichos procesos integracionistas, podemos basar la nueva visión en un análisis de las situaciones particulares en las que se encuentra el desarrollo de cada uno de los países, para de así aplicarlo al terreno de las complejas relaciones externas entre los Estados latinoamericanos y su interacción con otros bloques del globo, lo que nos obliga a preguntarnos, ¿Los procesos de integración derivados de la OMC, contribuyen realmente con el desarrollo latinoamericano?

Analizar de esta manera la cuestión que se plantea, nos permitirá que conceptos como "integración", "colaboración", "cooperación", "complementación" y otros semejantes que surgen como definiciones a priori, tengan un sentido y fondo más o menos completo y aterrizado a la realidad y adecuado a las necesidades teórico-prácticas.

En resumen: Más que avocarnos a sencillamente reconocer la crisis de los procesos de integración y a buscar sus causas, debemos avocarnos a descifrar la intrincada red de intereses que impiden que se lleve a cabo dicho proceso, en busca de una integración regional que le permita a

América Latina conseguir su tan anhelada independencia y progreso socioeconómico.

El presente ensayo estará dividido en tres partes, primeramente, abordaremos el funcionamiento de la Organización Mundial de Comercio (OMC), su historia e influencia en el comercio internacional, así como los acuerdos regionales que apoyan y fortalecen los procesos integradores de la región y que están integrados al sistema de la OMC como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR,) y la Alianza del Pacífico.

En segundo lugar, se analizará la integración económica como tal, sus métodos para concretarse, sus etapas y culminaremos con algunos TLCs y organismos regionales latinoamericanos que fomentan la integración tales como la Cumbre de las Américas; la Comunidad de Estados Latinoamericanos y caribeños, y; el Área de Libre Comercio de las Américas. Se critica la hipótesis de que el actual sistema económico, imperante en la inmensa mayoría de los países latinoamericanos, pues no sólo es el único vehículo para el logro de la integración sino también, aunque con ciertos perfeccionamientos, el medio más adecuado para promover el desarrollo y la unificación continental. También analizaremos la visión de que en el sistema capitalista de producción, la integración aparece como una solución a los problemas de escases y de diversificación de los mercados, que pretende eliminar la histórica interferencia de gobiernos, partidos políticos y grupos de intereses, que se impone a las actitudes divisionistas en pro de la influencia de actores más poderosos y unificadores, especialmente en cuanto al interés nacional o regional. Se critica también la visión idílica del proceso de integración, al ver a ésta como una salida que nos salve de la crisis, el estancamiento y la desigualdad, así como de la creciente inseguridad jurídica que se ha venido generando para los particulares e inversionistas.

Finalmente, analizaremos los diferentes métodos de solución de controversias que se implementan con mayor frecuencia en los TLCs y mecanismos regionales como el arbitraje; la conciliación; la mediación, y los buenos oficios contenidos de una u otra forma en los tratados fundacionales de las iniciativas de integración con las que contamos.

CAPÍTULO I: EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO Y EL DERECHO INTERNACIONAL DE LOS TRATADOS, DEL GATT A LA OMC.

1. La Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados y los Tratados de Libre Comercio.

Las Convenciones de Viena de 1969 y 1986, son catálogos de prácticas consuetudinarias en el campo de los tratados internacionales, teniendo la finalidad de codificar el Derecho de los Tratados, siendo así, fuentes formales del derecho Internacional, y siendo su principal diferencia, el que la de 1969 regula los tratados entre Estados y la de 1986, los tratados celebrados entre Estados y Organizaciones Internacionales o bien entre estas, por lo que también busca facilitar la cooperación internacional, pues, al tener estas organizaciones una naturaleza jurídica diferente de la de los Estados, teniendo capacidad y reglas especiales, por lo que crea un nuevo instrumento público que codifica el Derecho Internacional de los Tratados en relación con las Organizaciones Internacionales.

“La Convención de Viena de 1986, ofrece una regulación sustantivamente muy similar a la de 1969, pero con los obvios ajustes derivados de las peculiaridades de las organizaciones internacionales. Por ello no resulta extraño que ambas convenciones tengan contenidos jurídicos similares, incluso a nivel formal. Así, ambas convenciones constan de un preámbulo, cerca de 80 artículos y un anexo sobre procedimientos de arbitramento y conciliación. Los artículos están además ordenados en partes y secciones idénticas, pues ambas convenciones comienzan por definir sus términos y su alcance, para luego regular la celebración y entrada en vigor de los tratados.”³

³ Gobierno de Colombia; “*La cooperación internacional y su régimen jurídico en Colombia*”; Imprenta Nacional de Colombia; Colombia; 2008.

Las normas de Derecho Internacional Consuetudinario continúan teniendo una existencia y una aplicabilidad independiente en relación con las normas de Derecho Internacional convencional incluso cuando ambos tipos de derecho tienen idéntico contenido. Sin embargo, esta precisión sobre la vigencia temporal de Viena I y Viena II es importante, pues significa que tales convenciones no se pueden aplicar mecánicamente a los tratados aprobados con anterioridad a las mismas, ya que, si bien algunos de sus contenidos recogen principios consuetudinarios universalmente aceptados, otras disposiciones, por el contrario, intentan precisamente solucionar agudas controversias jurídicas.

Los textos originales de la Convención de Viena están en los idiomas chino, español, francés, inglés y ruso. Estos originales están en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

La Convención de Viena se abrió para firma de todos los Estados miembros de las Naciones Unidas o miembros de algún organismo especializado o del organismo Internacional de Energía Atómica, así como de todo Estado parte en el Estatuto de la Corte Internacional de Justicia y de cualquier otro Estado invitado por la Asamblea General de las Naciones Unidas, de la siguiente manera: Hasta el 30 de noviembre de 1969 en el Ministerio Federal de Relaciones Exteriores de la República de Austria, y después, hasta el 30 de abril de 1970, en la Sede de las Naciones Unidas de Nueva York.

Esta Convención quedó abierta a la adhesión de todo Estado perteneciente a las categorías arriba mencionadas. Los instrumentos de adhesión se depositan en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.”⁴

⁴ Ibidem

1.1 Concepto.

Para definir el concepto de tratado, podemos acudir a lo que señala la Convención de Viena, pues en su artículo 2° señala: “Se entiende por tratado un acuerdo celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular.”⁵

Por su parte, los Tratados de Libre Comercio son aquellos que crean obligaciones que deben cumplirse en pro del principio *Pacta sunt servanda* por todos los Estados parte. En esta clase de tratados el cumplimiento de las obligaciones es exigible por la totalidad de los Estados o, por uno solo Estado a todos los demás, buscando establecer relaciones jurídicas ya sea bilaterales o multilaterales de intercambio mutuo, y teniendo “tres objetivos fundamentales: a) La coordinación y armonización del derecho interno de los Estados parte; b) Establecer el principio de responsabilidad compartida reforzado con medidas de tipo preventivas —como la presentación de informes y la práctica de inspecciones— para hacer frente a un problema común y; c) Establecer estructuras de cooperación mediante la creación de instancias intergubernamentales.”⁶

En cuanto a su contenido, los tratados de libre comercio cuentan con cuatro características fundamentales: “a) Fundan un verdadero orden jurídico objetivo, por lo que en ocasiones se les suele denominar “tratados ley”; b) Sus objetivos son la satisfacción de los intereses comunes de todos los Estados parte; c) Su diseño normalmente es abierto facilitando la adhesión de nuevos Estados parte, pues existe interés general de que cada vez sean más Estados los que formen parte del acuerdo; y d) La estructura de las obligaciones y sanciones refleja el interés que tienen todos los

⁵ Convención de Viena sobre derecho de los tratados de 1969, Naciones Unidas, Viena

⁶ AMANDI Rojas, Victor Manuel, MÁRQUEZ Romero, Raúl (Coord.); “ANUARIO MEXICANO DE DERECHO INTERNACIONAL”, LOS TRATADOS MULTIPOLARES. UNA NUEVA GENERACIÓN DE TRATADOS INTERNACIONALES; México; UNAM, ILJ; 2008.

Estados parte para que las disposiciones del acuerdo se cumpla de igual manera en todos los Estados miembro.”⁷

Tomando en cuenta lo anterior, podemos crear nuestra propia definición sobre los tratados de libre comercio diciendo que estos son el acuerdo regulado por las leyes internacionales, celebrado por sujetos del derecho internacional, que tiene por finalidad el crear obligaciones y condiciones que favorecen la cooperación económica y comercial entre estos.

1.2 Sus Características.

Los tratados de libre comercio tienen como objeto satisfacer los intereses generales públicos de todos los Estados miembro. Por ello, estos tratados establecen obligaciones erga omnes, lo que provoca el nacimiento de derechos subjetivos que benefician a todos los Estados parte, por lo cual surgen relaciones jurídicas particulares entre Estado de cada Estado parte con el resto. Ello significa que, en caso de violentarse este equilibrio, el tratado puede suspenderse o denunciarse, de tal manera que no sólo se ven afectadas las relaciones bilaterales entre dos Estados parte, sino la relación de todos los Estados parte. Sin embargo, ya que lo que buscan todos los Estados es el cumplimiento de las obligaciones del tratado, la suspensión y la renuncia pierden viabilidad como sanciones y dejan su lugar a sanciones que sirvan para exhortar a las partes al cumplimiento del tratado, tales como represalias o al derecho de reparación del daño, por lo que se vuelve mucho más atractivo para las partes sanciones como multas que sirvan para financiar programas de fortalecimiento al comercio y que fomentan el cumplimiento de las obligaciones internacionales contraídas.

⁷ Op. Cit. Tex.

Por su parte, mediante la homogenización de las normas entre naciones, se pretende la unificación del derecho internacional privado, lo cual brinda seguridad jurídica a los inversionistas mediante una legislación común que se ve complementada por la aplicación de las normas internacionales por los jueces nacionales, lo cual permite que las normas del tratado se cumplan de igual forma por todos los Estados parte. “Las convenciones internacionales en materia de arbitraje son un digno ejemplo de ello, pues, quizá como en otras pocas materias, el de la regulación del arbitraje comercial ha sido objeto de armonización vía diversas convenciones internacionales, entre las que se encuentran: la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras; el Convenio Europeo sobre Arbitraje Comercial Internacional; la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional y el Tratado para la Armonización del Derecho de Negocios Africano, sin olvidar la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional que sin ser propiamente una convención sino un simple instrumento de soft law, constituye la base jurídica de aproximadamente cuarenta jurisdicciones locales.”⁸ Este auge sucedió a raíz de la necesidad de brindar una mayor seguridad jurídica a la inversión extranjera, pues los tribunales nacionales se veían superados para ocuparse de conflictos que las legislaciones internas ofrecían una regulación por demás limitada. “Pues bien, debido a que el éxito del arbitraje comercial internacional radica en el reconocimiento y ejecución de laudos, mismo que se lleva a cabo por tribunales nacionales, los que pueden desestimar la solicitud de ejecución por motivos de orden público, en el último tiempo se han venido definiendo ciertos criterios mínimos como parte de dicho concepto y se han tratado de establecer con base en los contenidos de los clásicos derechos humanos que hoy día han alcanzado un reconocimiento universal. Con esto, se hace patente el interés de todos los Estados parte de las correspondientes convenciones

⁸ Ibidem

para que todos ellos apliquen sus normas de la mejor manera sin abandonar la efectividad de las mismas a interpretaciones caprichosas de la excepción de orden público.”⁹

“En los tratados bilaterales podemos encontrar dos casos para determinar en favor de quién crea derechos subjetivos un tratado. Por regla, en los términos de lo expresamente previsto en el acuerdo internacional de voluntades, se puede establecer claramente entre qué partes existen relaciones jurídicas bilaterales. Los tratados internacionales en materia de suministro de materias primas o de energía son un claro ejemplo de este caso. Un tercer Estado no tiene en estos casos derecho alguno para exigir que el Estado obligado a suministrar energía cumpla con la obligación que aquél tiene frente al Estado acreedor. En otros casos, el tratado multilateral establece condiciones muy claras para saber en qué caso un Estado concreto le puede exigir a otro en especial una prestación concreta. Este es el caso de algunos tratados de derecho internacional privado. En estos casos el tratado establece que sólo resulta válida una obligación frente a otros Estados que también sean parte del mismo. De esta forma, las relaciones jurídicas se establecen entre Estados parte y no existe causa para que un Estado que no sea parte pueda exigir el cumplimiento de obligaciones prevista en el tratado exclusivamente para Estados parte. Así, en los tratados bipolares se protegen los intereses particulares de los Estados parte contra conductas de otros Estados parte que violan las normas contractuales.”¹⁰

“Por su parte, los tratados multilateres protegen los intereses generales de la comunidad internacional. Estos intereses generales se diferencian de los intereses soberanos de los Estados. Se trata de intereses de bienestar de los pueblos que se encuentran garantizados por los pactos

⁹ Cremades, Bernardo y Cirns, David, "El arbitraje en la encrucijada entre la globalización y sus detractores", Revista Mexicana de Derecho Internacional Privado, vol. 11, 2002, pp. 89-95.

¹⁰ AMANDI Rojas, Victor Manuel, MÁRQUEZ Romero, Raúl (Coord.); "ANUARIO MEXICANO DE DERECHO INTERNACIONAL", LOS TRATADOS MULTIPOLARES. UNA NUEVA GENERACIÓN DE TRATADOS INTERNACIONALES; México; UNAM, IJ; 2008.

de derechos humanos tanto universales como regionales. Debido a que en el derecho internacional público no existen instancias centrales de control del cumplimiento de las normas internacionales, los intereses generales deben ser hechos cumplir por los Estados mismos. Esto significa que los tratados multipolares fundamentan derechos subjetivos para todos los Estados parte. De aquí nace la necesidad de prever en varios de estos acuerdos el sometimiento obligatorio a un sistema de solución de diferencias.”¹¹

1.2.1 Estructura de las relaciones jurídicas de los TLCs.

En la nueva época del derecho internacional público, los derechos subjetivos de los Estados no se han extinguido, pero, han sido substituidos por los intereses generales de la comunidad internacional, lo que trae como consecuencia que la soberanía de los Estados y sus derechos de defensa se complementen con todos los indicadores actuales de bienestar y desarrollo.

Los tratados multilaterales tienen como objetivo cubrir los intereses generales públicos de todos los Estados miembro. Por ello, esta clase de tratados crean obligaciones erga omnes y por lo tanto hacen nacer derechos subjetivos a favor de todos los Estados parte. Con esto surgen relaciones jurídicas no entre Estados, sino entre cada Estado parte con todos los otros Estados parte, lo cual significa que, ante una violación, el tratado puede suspenderse o denunciarse no en las relaciones bilaterales entre dos Estados parte, sino en cuanto a todos los Estados parte. Sin embargo, debido a que el objetivo de todos los Estados es el cumplimiento de las obligaciones internacionales adquiridas, la suspensión y la denuncia pierden su factibilidad como sanciones y dejan su lugar a sanciones que sirvan para exhortar a las partes al cumplimiento del

¹¹ Ibidem

tratado, tales como represalias o al derecho de reparación del daño. Así como las sanciones monetarias a los Estados parte que violen sus obligaciones, destinando estos recursos a financiar las actividades directamente relacionadas con los objetivos del tratado o para costear las medidas que permitan aplicar las disposiciones de la legislación de la parte demandada. En este sentido, dicha sanción tiene la función reparar el daño, más que de control coercitivo.

Ya que, mediante la homogenización de las normas entre naciones, en materia social y comercial, “se pretenden evitar un falseamiento de la competencia en una zona de integración económica, o mediante la unificación del derecho internacional privado, se busca la seguridad jurídica mediante una regulación estándar complementada por la aplicación de las normas internacionales por los jueces nacionales, entre los Estados parte de los acuerdos multipolares existe un fuerte interés de que las normas del mismo se cumplan de igual forma por todos los Estados parte.”¹² Las convenciones internacionales en materia de arbitraje son una clara muestra de esto, pues son una respuesta a la necesidad de proteger de manera mejor manera la inversión extranjera ante la incapacidad de los tribunales nacionales para ocuparse de conflictos para los que las legislaciones internas ofrecen una regulación obscura o en ocasiones inexistente. El éxito del arbitraje comercial internacional radica en el reconocimiento y ejecución de laudos por tribunales nacionales quienes pueden desestimar la solicitud de ejecución por motivos de orden público, recientemente se han venido definiendo ciertos criterios mínimos con base en los derechos humanos que puedan garantizar la justicia de estos procesos extrajudiciales. Con esto, se ponen en claro el interés de todos los Estados parte para que todos ellos apliquen sus normas acordes a las convenciones y a un criterio común que permita dar certeza jurídica

¹² AMANDI Rojas, Victor Manuel, MÁRQUEZ Romero, Raúl (Coord.); “ANUARIO MEXICANO DE DERECHO INTERNACIONAL”, LOS TRATADOS MULTIPOLARES. UNA NUEVA GENERACIÓN DE TRATADOS INTERNACIONALES; México; UNAM, IJ; 2008.

a quienes recurren a estos, sin temor a que sean denegados por las autoridades por motivos aparentes de orden público.

“En los tratados bilaterales se pueden distinguir dos casos con relación a la cuestión relativa a determinar en favor de quién crea derechos subjetivos un tratado. Por regla, en los términos de lo expresamente previsto en el acuerdo internacional de voluntades, se puede establecer claramente entre qué partes existen relaciones jurídicas bilaterales. Los tratados internacionales en materia de suministro de materias primas o de energía son un claro ejemplo de este caso. Un tercer Estado no tiene en estos casos derecho alguno para exigir que el Estado obligado a suministrar energía cumpla con la obligación que aquél tiene frente al Estado acreedor. En otros casos, el tratado multilateral establece condiciones muy claras para saber en qué caso un Estado concreto le puede exigir a otro en especial una prestación concreta. Este es el caso de algunos tratados de derecho internacional privado. En estos casos el tratado establece que sólo resulta válida una obligación frente a otros Estados que también sean parte del mismo. De esta forma, las relaciones jurídicas se establecen entre Estados parte y no existe causa para que un Estado que no sea parte pueda exigir el cumplimiento de obligaciones prevista en el tratado exclusivamente para Estados parte. Así, en los tratados bipolares se protegen los intereses particulares de los Estados parte contra conductas de otros Estados parte que violan las normas contractuales.”¹³

Por su parte, los tratados multilaterales pretenden proteger los intereses comunes de la sociedad internacional, diferenciándolos de los intereses particulares de los Estados, pues pretenden buscar el bienestar de los pueblos que se encuentran garantizados por las convenciones de Derechos Humanos universales y regionales. Todo esto se fundamenta en

¹³ ibidem

la buena fe de los Estados y en el principio de Pacta Sunt Servanda, pero también genera la necesidad de crear mecanismos de cumplimiento en caso de que las naciones no cumplan con lo pactado mediante el sometimiento obligatorio a un sistema de solución de controversias.

1.2.2 Cumplimiento de las obligaciones internacionales de los TLCs.

1.2.2.1 Entre Estados.

En los tratados bilaterales es necesario que quien exija el cumplimiento del mismo sea el Estado, para quien el acuerdo internacional establece derechos subjetivos. Aquellos Estados que en consideración del caso concreto cuentan con un derecho subjetivo se establecen en los tratados bilaterales, en la mayoría de las veces, de forma clara, pero cuando no es así, se somete a la costumbre internacional de que el Estado que tiene derechos subjetivos es aquél cuyos intereses se ven satisfechos con el cumplimiento del acuerdo.

En el caso de los tratados multilaterales se protege el interés general de los Estados parte. Los tratados multilaterales dan lugar al nacimiento de un sistema objetivo en el que todas las partes tienen los mismos intereses de que todos y cada uno de ellos cumplan las obligaciones objetivamente establecidas. Para este tipo de tratados las reservas adquieren una significación especial. Tampoco la renuncia al tratado puede resultar una sanción efectiva ante la violación de una obligación contractual.

En cuanto a las violaciones de las obligaciones contraídas en los tratados multilaterales, se dificulta lo establecido por el artículo 60 de la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados, pues la suspensión o denuncia del tratado no es una sanción efectiva, ya que todos los demás Estados parte se encuentran interesados en que se cumplan las obligaciones internacionales contraídas. En consecuencia, hacer renunciar

del tratado a un Estado que lo viola, atenta contra los objetivos del mismo y beneficia al Estado violador. Mientras que, la exclusión de los Estados parte que violen el tratado bloquea la satisfacción del interés general de la comunidad internacional.

En adición a esto, debido a que las normas de solución de concurrencias legislativas de los tratados previstas en el artículo 36 de la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados se basan en que: "la ley posterior deroga la ley anterior", la misma resulta inadecuada para aplicarse a obligaciones que se cumplen mayormente mediante el sistema jurídico interno de los Estados parte, por lo que, si un juez nacional aplica dos normas contractuales que se contradicen entre sí, inevitablemente violará la norma de uno de los tratados para cumplir la del otro. Para evitar esto, el juez debería investigar cuál es la norma de conflicto que mejor puede dejar satisfechos los intereses de las partes. Debido a que ambos tratados deben satisfacer el interés general de la comunidad internacional, los derechos subjetivos de los Estados parte del primer tratado no se deben violar por las obligaciones del segundo, si ambos tratados buscan la satisfacción de los intereses generales. Cuando concuerden las normas de dos acuerdos multilaterales, se debe preferir al tratado que permita de mejor manera satisfacer los intereses de la comunidad internacional.

1.2.2.2 Instrumentos preventivos de cumplimiento.

Esta clase de tratados formulan nuevos instrumentos de cumplimiento de las obligaciones, tales como de prevención, control, monitoreo, planificación, administración y cooperación internacional, etcétera.

El *reporting*, es uno de los instrumentos que contribuyen al cumplimiento de las obligaciones, estableciendo la obligación de los Estados parte de presentar informes sobre las medidas que se estén tomando para implementar las disposiciones de los acuerdos en el ámbito interno. Con

este tipo de medidas se consigue ejercer presión en los Estados al hacer público el cumplimiento de sus obligaciones y exhibir las insuficiencias en el cumplimiento de sus obligaciones internacionales.

Otro instrumento complementario es la inspección o supervisión, que en la mayor parte de las ocasiones se encuentra a cargo de una instancia que crea el mismo tratado. Se trata de que una instancia internacional usualmente de carácter técnico, revise la manera en que los Estados cumplen con sus obligaciones, vigilando la aplicación de las disposiciones del tratado. Se trata de inspecciones de carácter preventivo y menos de inspecciones, brindando soluciones a problemas ocasionados por el incumplimiento de obligaciones internacionales.

2. Del GATT a la Organización Mundial de Comercio.

2.1 Antecedentes del GATT y su evolución.

A raíz de las Guerras Mundiales, el comercio internacional se vio disminuido, pues la producción se vio afectada, por lo cual los países industrializados aumentaron sus tarifas arancelarias e introdujeron restricciones cuantitativas, controles de cambio, y llevaron a cabo una mayor cantidad de acuerdo bilaterales de intercambio compensado.

Para 1944, con la creación del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, se pusieron los cimientos para la creación de una organización que regulara el comercio, en cuanto al intercambio de bienes y productos, la Organización Internacional de Comercio, que supervisaría y aplicaría las disposiciones de un convenio internacional al respecto.

Durante 1946, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas convocó a la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, cuyo acuerdos trataron de plasmarse en la Carta de La Habana, para crear la Organización Internacional de Comercio, cuya finalidad era fomentar el

empleo y el comercio internacional mediante la creación de desarrollo económico, igualdad de los países en los mercados, fuentes de aprovisionamiento y medios de producción, reducción de obstáculos al comercio, y cooperación internacional. Paralelamente a esto, en 1947 se realizaba una negociación arancelaria multilateral con el propósito de dar una muestra de las negociaciones arancelarias previstas en la Carta. El 30 de octubre de 1947, 23 países firman el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que entra en vigor el 1º de enero de 1948 de manera provisional hasta el 31 de diciembre de 1994.

Al no cumplir su objetivo la Carta de La Habana y la OIC, el GATT se impuso como el único instrumento de la materia capaz de coadyuvar al sano desarrollo del comercio internacional, al privilegiar las tarifas o aranceles, al poder proporcionar una protección industrial, por lo que comienza a operar para 23 países ese mismo año.

En un comienzo el GATT estaba conformado por 35 artículos, más otros 3 sobre países en vías de desarrollo, dando un total de 38 artículos, que representan un instrumento internacional cuya tarea es fomentar el libre intercambio de bienes y mercancías entre sus miembros, reduciendo los obstáculos al comercio, reduciendo y topando los aranceles, y vigilando la cláusula de la nación más favorecida.

Desde su nacimiento, el GATT fue concebido como un acuerdo, sin embargo se convirtió en algo más grande y tomó la forma de una organización, pues contaba con todas las características para serlo, teniendo un tratado fundacional, órganos permanentes, un secretario general y un presupuesto propio, además de dotar a los Estados parte de derechos obligaciones tales como: garantizar la no discriminación y la estabilidad en las concesiones arancelarias, eliminación de restricciones cuantitativas y de las formas de protección, y un foro para la solución de controversias.

“Durante casi medio siglo, los principios jurídicos fundamentales del GATT siguieron siendo en gran parte los mismos que en 1948. Se hicieron adiciones: una sección sobre el desarrollo añadida en el decenio de 1960 y acuerdos "plurilaterales" (es decir, de participación voluntaria) en el decenio de 1970, y prosiguieron los esfuerzos por reducir los aranceles. Gran parte de ello se logró mediante una serie de negociaciones multilaterales denominadas "rondas"; los avances más importantes en la liberación del comercio internacional se realizaron por medio de esas rondas celebradas bajo los auspicios del GATT.

En los primeros años, las rondas de negociaciones comerciales del GATT se concentraron en continuar el proceso de reducción de los aranceles. Después, la Ronda Kennedy dio lugar, a mediados del decenio de 1960, a un Acuerdo Antidumping del GATT y una sección sobre el desarrollo. La Ronda de Tokio, celebrada en el decenio de 1970, fue el primer intento importante de abordar los obstáculos al comercio no consistentes en aranceles y de mejorar el sistema. La Ronda Uruguay, que fue la octava y se celebró entre 1986 y 1994, fue la última y la de mayor envergadura. Dio lugar a la creación de la OMC y a un nuevo conjunto de acuerdos.”¹⁴ Los cuales se tratarían en las rondas de negociaciones de Doha en 2001, Cancún en 2003 dando nacimiento al G-20, Ginebra en 2004, Hong Kong en 2005 y culminarían entre el 28 de junio y el 1º de julio de 2006, donde se concertó el Programa de Doha para el Desarrollo, el cual consta de temas como agricultura, servicios, acceso a mercados para los productos no agrícolas, aspectos de derechos de autor relacionados al comercio, inversión, contratación pública, medio ambiente, comercio electrónico, comercio y transferencia de tecnología, entre otras materias.

¹⁴ Organización Mundial de Comercio, “Los años del GATT: de La Habana a Marrakech”, página web de la OMC, consultado el 18 de junio de 2019: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm

2.2 Principios, funciones y propósito del GATT y la OMC.

Los principios de la OMC son prácticamente los del GATT, sólo que fueron asimilados por el Acuerdo de Marrakech tales como la no discriminación, donde se incluyen el principio de la nación más favorecida, donde entendemos que cualquier beneficio o concesión que un país brinde a otro, debe hacerlo de la misma forma a los demás países con los que tenga alguna relación comercial. Por otro lado, podemos encontrar el trato nacional, que no es más que el trato igualitario entre mercancías nacionales y extranjeras una vez cubiertas las cuotas aduanales y habiendo entrado al mercado nacional; otros de sus principios son los de reciprocidad, igualdad, y el de reducción y eliminación de aranceles y tarifas.

En cuanto a sus objetivos, podemos hablar de 6 principales:

1. “Elevar los niveles de vida y pleno empleo.
2. Aumento de ingresos reales y demanda efectiva.
3. Acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, liberalizando así progresivamente el comercio.
4. Utilización óptima de recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible.
5. Proteger y preservar el medio ambiente.
6. Incrementar los medios para hacer todo lo anterior de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico.”¹⁵

Las funciones de la OMC se encuentran contenidas en el artículo 3° del Acuerdo de Marrakech:

¹⁵ Witker Velásquez, Jorge Alberto; Derecho del Comercio Exterior; Universidad Nacional Autónoma de México, Primera Edición, 2011, Serie: Doctrina Jurídica.

1. “La OMC facilitará la aplicación, administración y funcionamiento del presente Acuerdo y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y favorecerá la consecución de sus objetivos, y constituirá también el marco para la aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales.

2. La OMC será el foro para las negociaciones entre sus Miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales en asuntos tratados en el marco de los acuerdos incluidos en los Anexos del presente Acuerdo. La OMC podrá también servir de foro para ulteriores negociaciones entre sus Miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales, y de marco para la aplicación de los resultados de esas negociaciones, según decida la Conferencia Ministerial.

3. La OMC administrará el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (denominado en adelante “Entendimiento sobre Solución de Diferencias” o “ESD”) que figura en el Anexo 2 del presente Acuerdo.

4. La OMC administrará el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (denominado en adelante “MEPC”) establecido en el Anexo 3 del presente Acuerdo.

5. Con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, la OMC cooperará, según proceda, con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y sus organismos conexos.”¹⁶

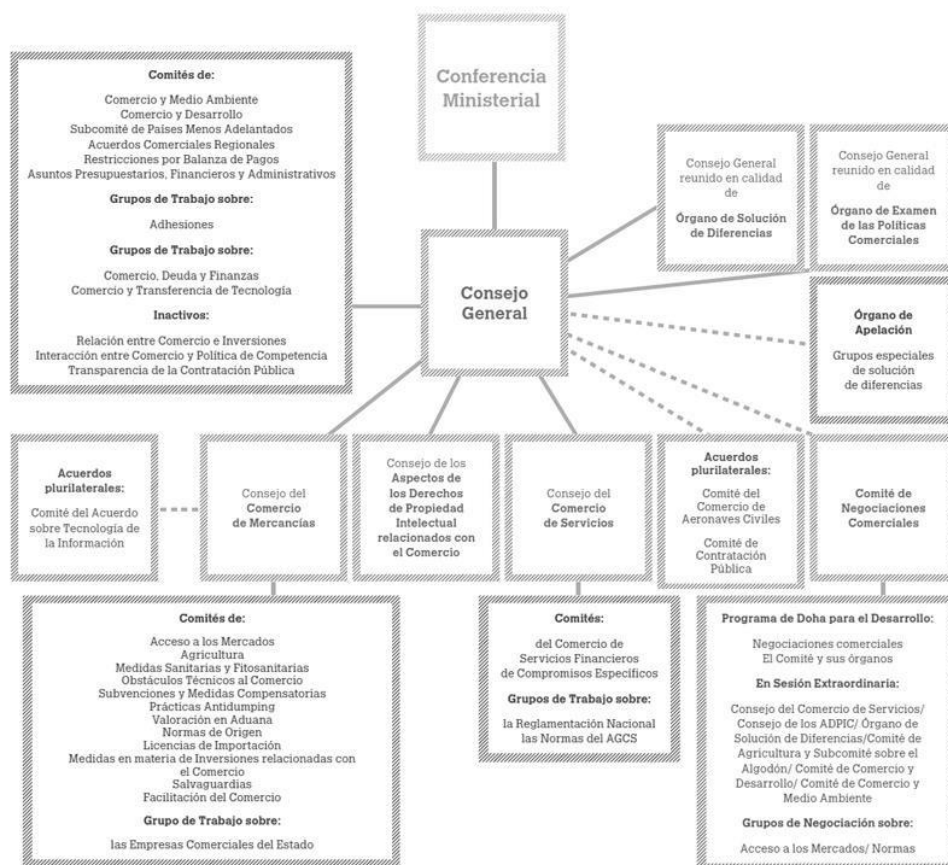
¹⁶ Acuerdo de Arrakech, OMC. Página web de la Organización Mundial de Comercio: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/04-wto_s.htm#articleIII Consultado el 22 de junio de 2019.

2.3 Estructura administrativa y jurídica de la OMC.

La OMC está integrada administrativamente por dos órganos principales: La Conferencia Ministerial y el Consejo General, de donde derivan a su vez otros Consejos y Comités especializados.

La Conferencia Ministerial, se integra por representantes de todos los países miembros, quienes se reúnen por lo menos una vez cada dos años, y está facultada para tomar decisiones sobre todos los asuntos relacionados con los Acuerdos Comerciales Multilaterales que emanaron de la Ronda Uruguay.

Por su parte, el Consejo General está compuesto por representantes de todos los países miembro, desempeñando las funciones de la Conferencia Ministerial durante las intervalos de sus reuniones. También desempeña las funciones del Órgano de Solución de Diferencias o del Órgano de Examen de Políticas Comerciales.



En cuanto a la estructura jurídica de la OMC, podemos destacar lo que nos señala Miguel Montaña Mora al describir su creación como un “desdoblamiento” del GATT de 1947, pues es un tratado internacional y una organización internacional *de facto* al mismo tiempo, teniendo una serie de principios y características particulares muy distintos de los establecidos en el GATT, los cuales podían enlistarse de la siguiente manera:

1. Principio de integridad: Lo podríamos asimilar como un refuerzo al principio de no discriminación.
2. Principio de universalidad: Obedece a la característica de la OMC de constituirse como una organización de vocación universal e integradora.
3. Principio de globalidad: Durante la ronda Uruguay se dieron grandes cambios en el GATT al incorporar nuevas materias tales como servicios, propiedad intelectual e industrial, inversiones, así como la protección al medio ambiente.
4. Principio de permanencia: Se refiere al artículo III. 1 que señala la transición del GATT como una figura provisional a la OMC como una institución estable con personalidad jurídica y patrimonio propios.
5. Principio de concertación: “Los artículos III.5 y V de la OMC son expresión de la voluntad de establecer relaciones de cooperación concertadas con otras organizaciones internacionales, para evitar la descoordinación y a veces contradicción de acciones.”¹⁷
6. Principio de conformidad de las legislaciones nacionales: Al ser eliminada la *cláusula del abuelo*, los Estados miembro tuvieron la posibilidad de aplicar el Acuerdo sólo en aquello que fuera compatible con sus legislaciones nacionales.

¹⁷ Witker Velásquez, Jorge Alberto; Derecho del Comercio Exterior; Universidad Nacional Autónoma de México, Primera Edición, 2011, Serie: Doctrina Jurídica.

7. Principio de continuidad: Se refiere a la prosecución en la evolución del GATT hasta llegar al Acuerdo Final de Marrakech, de tal manera que se puede observar una evolución constante sin traicionar o dejar de lado preceptos anteriores.

2.4 El sistema de solución de controversias de la OMC

El sistema de solución de diferencias de la OMC, integra en si distintos procedimientos para la solución de los mismos , siendo competencia del Órgano de Solución de Diferencias (el Consejo General), el cual está integrado por todos los Miembros de la OMC. “El Órgano de Solución de Diferencias tiene la facultad exclusiva de establecer “grupos especiales” de expertos quienes examinan la diferencia y de aceptar o rechazar las conclusiones de estos grupos especiales o las conclusiones de las apelaciones. Vigila la aplicación de las resoluciones y recomendaciones y tiene potestad para autorizar la adopción de medidas de retorsión cuando un país no respete una resolución.”¹⁸

Primera etapa: consultas (hasta 60 días). Antes de adoptar cualquier otra medida los países partes en la diferencia tienen que mantener conversaciones para ver si pueden resolver sus diferencias por sí solos. Si este intento fracasa, pueden también pedir al Director General de la OMC que medie o trate de ayudar de cualquier otro modo.

Segunda etapa: el grupo especial (hasta 45 días para la constitución del grupo especial, más seis meses para que éste concluya su labor). Si en las consultas celebradas no se llega a una solución satisfactoria, el país reclamante puede pedir que se establezca un grupo especial. El país “en el banquillo” puede obstruir la constitución del grupo especial una vez, pero

¹⁸ https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/disp1_s.htm

no puede volver a hacerlo cuando el Órgano de Solución de Diferencias se reúna por segunda vez (a no ser que haya consenso contra la constitución del grupo especial).

Oficialmente, el grupo especial ayuda al Órgano de Solución de Diferencias a dictar resoluciones o hacer recomendaciones, pero, como su informe únicamente puede ser rechazado por consenso en el Órgano de Solución de Diferencias, es difícil revocar sus conclusiones. Dichas conclusiones deben basarse en los Acuerdos invocados.

Normalmente, debe darse traslado del informe definitivo del grupo especial a las partes en la diferencia en un plazo de seis meses. En casos de urgencia, por ejemplo de tratarse de productos perecederos, ese plazo se reduce a tres meses.

En el acuerdo se describe con cierto detalle cómo deben actuar los grupos especiales. Las principales etapas son las siguientes:

Antes de la primera audiencia: cada parte en la diferencia expone sus argumentos, por escrito, al grupo especial.

Primera audiencia: el país reclamante y la parte demandada exponen sus argumentos: el país reclamante (o los países reclamantes), el país demandado y los terceros que hayan anunciado tener interés en la diferencia exponen sus argumentos en la primera audiencia del grupo especial.

Réplicas: los países afectados presentan réplicas por escrito y exponen verbalmente sus argumentos en la segunda reunión del grupo especial.

Expertos: cuando una parte en la diferencia plantea cuestiones de carácter científico o técnico, el grupo especial puede consultar a expertos o designar un grupo consultivo de expertos para que prepare un informe al respecto.

Proyecto inicial: el grupo especial da traslado de los capítulos expositivos (hechos y argumentación) de su informe a ambas partes en la diferencia y les da un plazo de dos semanas para formular observaciones. En este informe no se incluyen las constataciones y conclusiones.

Informe provisional: a continuación, el grupo especial da traslado de un informe provisional (en el que se incluyen sus constataciones y conclusiones) a ambas partes y les da un plazo de una semana para que soliciten un reexamen.

Reexamen: el período de reexamen no debe exceder de dos semanas. Durante ese tiempo el grupo especial puede celebrar nuevas reuniones con las dos partes en la diferencia.

Informe definitivo: se envía el informe definitivo a las partes en la diferencia y, tres semanas más tarde, se distribuye a todos los Miembros de la OMC. Si el grupo especial decide que la medida comercial objeto de la diferencia constituye una infracción de un Acuerdo de la OMC o un incumplimiento de una obligación dimanante de las disposiciones de la OMC, recomienda que se ponga en conformidad con dichas disposiciones. El grupo especial puede sugerir la manera en que podría hacerse.

El informe se convierte en una resolución: transcurridos 60 días, el informe se convierte en una resolución o recomendación del Órgano de Solución de Diferencias, a no ser que se rechace por consenso. Ambas partes en la diferencia pueden apelar (y en algunos casos ambas lo hacen).

Una y otra parte pueden apelar contra la resolución del grupo especial. A veces lo hacen ambas. Las apelaciones han de basarse en cuestiones de derecho, por ejemplo una interpretación jurídica; no es posible examinar de nuevo las pruebas existentes ni examinar nuevas cuestiones.

Cada apelación es examinada por tres miembros de un Órgano Permanente de Apelación establecido por el Órgano de Solución de

Diferencias e integrado por siete miembros representativos en términos generales de la composición de la OMC. Los miembros del Órgano de Apelación son nombrados por un período de cuatro años. Deben ser personas de competencia reconocida en derecho y comercio internacional que no estén vinculadas a ningún gobierno.

La apelación puede dar lugar a la confirmación, modificación o revocación de las constataciones y conclusiones jurídicas del grupo especial. Normalmente, la duración del procedimiento de apelación no deberá ser superior a 60 días y en ningún caso excederá de 90 días.

El Órgano de Solución de Diferencias tiene que aceptar o rechazar el informe del examen en apelación en un plazo de 30 días; únicamente puede rechazarlo por consenso.

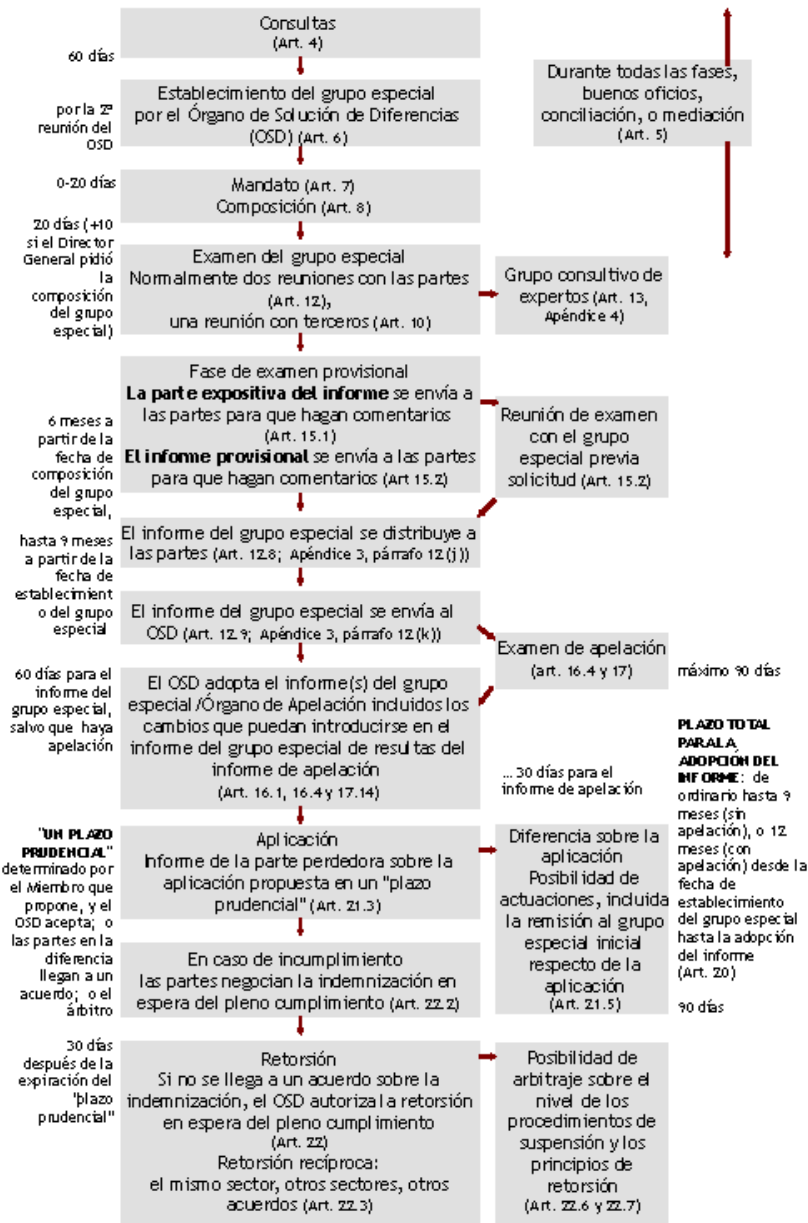
Si el país objeto de la reclamación pierde, debe seguir las recomendaciones formuladas en el informe del Grupo Especial o del Órgano de Apelación. Debe manifestar su intención de hacerlo en una reunión del Órgano de Solución de Diferencias que ha de celebrarse dentro de los 30 días siguientes a la adopción del informe. En caso de que no sea factible cumplir inmediatamente las recomendaciones y resoluciones, se dará al Miembro afectado un “plazo prudencial” para hacerlo. Si no adopta las medidas oportunas dentro de ese plazo, tendrá que entablar negociaciones con el país reclamante (o los países reclamantes) para establecer una compensación mutuamente aceptable: por ejemplo, reducciones arancelarias en esferas de especial interés para la parte reclamante.

Si transcurridos 20 días no se ha convenido en una compensación satisfactoria, la parte reclamante podrá pedir la autorización del Órgano de Solución de Diferencias para adoptar medidas de retorsión (“suspender la aplicación de concesiones u obligaciones”) con respecto a la otra parte. Estas medidas deben ser temporales, para alentar al otro país a que proceda al cumplimiento. Por ejemplo, podrían consistir en el bloqueo de

las importaciones, aumentando los derechos de importación sobre los productos procedentes del otro país por encima de los límites acordados, a niveles tan elevados que resulte demasiado caro vender las importaciones - respetando determinados límites-. El Órgano de Solución de Diferencias deberá otorgar esa autorización dentro de los 30 días siguientes a la expiración del “plazo prudencial“, a menos que se decida por consenso desestimar la petición.

En principio, las medidas de retorsión deben imponerse en el mismo sector en que haya surgido la diferencia. Si ello resulta impracticable o ineficaz, podrán imponerse en un sector diferente en el marco del mismo acuerdo. Si también esto es impracticable o ineficaz, y las circunstancias son suficientemente graves, podrán adoptarse medidas en el marco de otro acuerdo. El objetivo perseguido es reducir al mínimo la posibilidad de que se adopten medidas que tengan efectos en sectores no relacionados con la diferencia y procurar al mismo tiempo que las medidas sean eficaces.

En cualquier caso, el Órgano de Solución de Diferencias vigila la manera en que se cumplen las resoluciones adoptadas. Todo caso pendiente permanece en su orden del día hasta que se resuelva la cuestión.



19

2.5 La OMC y los acuerdos regionales

Cuando nos referimos a los Acuerdo Comerciales Regionales (ACR) en el contexto de la OMC, hablamos de todos aquellos tratados u acuerdos entre países que no pertenecen necesariamente a la misma región geográfica, pero existen condiciones para una liberalización del comercio de manera preferencial, aunque su rango de aplicación y trato preferente varían, esto

¹⁹ Diagrama del proceso de solución de diferencias OMC, tomado de la pág. Web de la OMC el 11/07/2019 en https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/disp_settlement_cbt_s/c6s1p1_s.htm

debido a la cada vez mayor complejidad de estos acuerdos al contener cláusulas de salvaguardia y prácticas aduaneras, mientras por otra parte prevén un marco jurídico preferente para el comercio de servicios, y aparece a continuación los tratados o acuerdos de nueva generación, que son un tipo aún más complejo de acuerdos que además de los temas clásicos, incluyen regulaciones sobre inversión, competencia, medio ambiente, trabajo, transparencia, medios de solución de controversias más sofisticados, entre otros temas relevantes para facilitar e incentivar el comercio. Si bien, la OMC señala que esta clase de acuerdos son discriminatorios por dejar de lado el principio de la nación más favorecida, el cual es un punto medular para el sistema multilateral de comercio, esta clase de tratados también ofrece la oportunidad de obtener un mayor respaldo multilateral al actuar con políticas orientadas al desarrollo sostenible, la cooperación técnica y científica de las partes y disminuyen dramáticamente las barreras arancelarias facilitando así los procesos de integración económica como veremos más adelante.

Si bien son muchos los ACR que nutren el sistema multilateral de comercio de la OMC, nos centraremos en tres de ellos debido a la importancia que tienen a efectos de la presente investigación y su aporte a los procesos de integración de Latinoamérica, siendo estos:

1. Mercado Común del Sur (MERCOSUR).
2. LA Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).
3. La Alianza del Pacífico.

2.4.1 Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

El 26 de marzo de 1991 se firmó el Tratado de Constitución del Mercado Común del Sur en Asunción, Paraguay, por los Gobiernos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

El MERCOSUR es un proceso abierto y dinámico, pues desde su creación ha tenido como objetivo principal propiciar un espacio común generador de oportunidades comerciales y de inversiones al integrar de forma competitiva las economías nacionales al mercado internacional, estableciendo múltiples acuerdos con países o grupos de países, dándoles, en muchos casos, condiciones de Estados Asociados –tal es el caso de los países sudamericanos–, los cuales participan en activamente en las reuniones del bloque y cuentan con privilegios comerciales con los Estados Partes. El MERCOSUR también ha generado convenios de cooperación comercial y/o política con una diversa cantidad de naciones y organismos alrededor del mundo.

El 1° de enero de 1995 se puso en marcha la llamada “Unión aduanera imperfecta”, pero hasta ahora no se encuentra vigente del todo, pues los Estados parte negociaron un régimen de adecuación a sus políticas, por lo que algunos productos continuarían pagando arancel hasta lograr la integración óptima de estos productos al nuevo mercado, logrando esto en 2006.

En materia de solución de controversias, el MERCOSUR cuenta con un estatuto jurídico para tal fin, que son dos protocolos adicionales al Tratado de Asunción, siendo estos el Protocolo de Brasilia, el cual fue sustituido por el de Olivos – reglamentado por la Decisión N° 37/03, de 15 de diciembre de 2003-, y el de Ouro Prieto que se encuentra vigente desde el 15 diciembre de 1995. Ambos protocolos, nos dan como vías para la solución de las controversias para Estados parte, un abanico de opciones tales como: Negociaciones directas, intervención del Grupo Mercado Común o bien, el procedimiento arbitral. Para el caso del reclamo efectuado por particulares respecto a la sanción o aplicación de medidas legales o administrativas que tengan un efecto restrictivo, discriminatorio o que propicie la competencia desleal por parte de los Estados parte y que vulnere un derecho derivado del MERCOSUR, consta de tres etapas:

Consultas, Intervención preceptiva del Grupo Mercado Común, el Arbitraje, y una cuarta consistente en la apelación del laudo arbitral mediante el recurso de revisión, así como el de aclaratoria e incluso siendo plausible la actuación del Tribunal Ad Hoc o del TPR, de existir complicaciones con la aplicación del laudo arbitral o de las medidas compensatorias.

Actualmente se ejecuta un conjunto de proyectos en el marco de su política de cooperación internacional.

Esta política fue concretada y actualizada en la Decisión CMC N° 23/14 “Cooperación en el MERCOSUR”, teniendo como objetivos los siguientes (artículo 1 de su anexo “Política de Cooperación Internacional del MERCOSUR”:

1. Fortalecer las capacidades de cada uno de los miembros del bloque;
2. Profundizar la integración regional;
3. Reducir las asimetrías entre los países del bloque;
4. Intercambiar de manera horizontal conocimientos y experiencias, buenas prácticas, políticas públicas tanto al interior del bloque como con otras instancias de integración regional y extrarregional existentes.

“Para ello, se rige por un conjunto de principios generales (artículo 2 del anexo de la Decisión CMC N° 23/14), entre los que destacan: Complementariedad con los objetivos y políticas del MERCOSUR; Consenso (ser de común acuerdo entre los socios cooperantes); Equidad (distribuir sus beneficios de forma equitativa entre todos los participantes y asumir sus costos de forma proporcional a las posibilidades reales de

cada socio); Respeto de las particularidades de los socios (culturales, históricas e institucionales) y Protagonismo de los actores locales.”²⁰

La integración provoca una interdependencia tal que los intereses públicos y privados se ven interconectados, “El MERCOSUR es un elemento de estabilidad en la región, pues el entramado de intereses y relaciones que genera, profundiza los vínculos tanto económicos como políticos y neutraliza las tendencias hacia la fragmentación.”²¹, permitiendo el nacimiento de un espacio político único en la que de cierta forma rigen las políticas establecidas por el MERCOSUR.

2.4.2 La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo intergubernamental que, continuando el proceso iniciado por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en el año 1960, promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social. Su objetivo final es el establecimiento de un mercado común latinoamericano.

En 1960 se firmó el primer Tratado de Montevideo, estableciendo la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). En aquel entonces los países latinoamericanos comerciaban principalmente con Europa y Estados Unidos.

La Segunda Guerra Mundial y los años seguidos de la posguerra, marcaron cambios favorables a la economía de los países de América Latina, por cuanto sus bienes primarios (carne, cacao, azúcar, etc.) encontraron mercados en esas naciones devastadas. Poco tiempo después,

²⁰ MERCOSUR, “*El MERCOSUR profundiza la integración regional a través de proyectos de cooperación internacional*”; consultado el 02-0719 en la web: <https://www.mercosur.int/el-mercosur-profundiza-la-integracion-regional-a-traves-de-proyectos-de-cooperacion-internacional/>

²¹ PACHECO Martínez Filiberto, “*Derecho de la integración económica*”, Editorial Porrúa, México, 2002.

los países europeos comienzan a reordenar sus economías y a impulsar la recuperación de su sector agrícola e industrial. Esta nueva realidad incidió negativamente en las exportaciones latinoamericanas.

Los gobiernos latinoamericanos, en su propósito de encontrar medidas de corrección e impulsados por las exigencias de crear fuentes alternativas de empleo para una población con una de las tasas más altas de crecimiento (2,6%), iniciaron planes de industrialización para atender las necesidades de abastecimiento en bienes de consumo duradero y bienes de capital. Este objetivo, unido al interés de captar mayores inversiones destinadas al desarrollo del parque industrial, obligaba a que los pequeños mercados se ampliaran, de manera que la producción masiva bajara costos y elevara el rendimiento, permitiendo mejores posibilidades de competencia.

Así, en 1960 se logró un acuerdo inicial entre siete países: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, que perseguía alcanzar una mayor integración económica, a través de la ampliación del tamaño de sus mercados y la expansión de su comercio recíproco. Con posterioridad se unieron las naciones de Colombia, Ecuador, Bolivia y Venezuela.

En 1980, los Gobiernos de estos once países modifican el viejo tratado y deciden reafirmar la voluntad política de fortalecer el proceso de integración, hacerlo más flexible en su aplicación, y suscriben el nuevo Tratado de Montevideo (TM-80). Posteriormente adhirieron al mismo Cuba y Panamá.

La ALADI, que representa en conjunto 20,4 millones de kilómetros cuadrados y casi 520 millones de habitantes (2010), está integrada por trece países miembros. A los 11 países fundadores (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela) se le han sumado Cuba (el 26 de agosto de 1999) y Panamá (el

10 de mayo de 2012) transformándose en el Decimosegundo y Decimotercer país miembro.

La ALADI desarrolla sus objetivos y tareas mediante el funcionamiento de su estructura institucional compuesta por:

Tres foros políticos:

1. El Consejo de Ministros (órganos de la ALADI). Es la máxima autoridad, que adopta las decisiones más importantes e indica las acciones a tomar.
2. La Conferencia de Evaluación y Convergencia (integrada por plenipotenciarios de los gobiernos). Ésta tiene entre sus funciones, la de examinar el funcionamiento del proceso de integración en todos sus aspectos, y la convergencia de los acuerdos de alcance parcial, a través de la multilateralización progresiva y promover acciones de mayor alcance para profundizar la integración.
3. El Comité de Representantes (órgano político permanente). Es el responsable de la negociación y el control de todas aquellas iniciativas destinadas a perfeccionar el proceso de integración. Lo conforman las Representaciones Permanentes de los países miembros.

Un órgano técnico:

La Secretaría General, órgano de carácter técnico que tiene entre otras funciones, la de proponer, analizar, estudiar y hacer gestiones para facilitar las decisiones que deben alcanzar los Gobiernos. Está dirigida por un Secretario General y dos Subsecretarios y la integran 7 departamentos técnicos. Cuenta además, con una Biblioteca especializada en materia de integración latinoamericana.

La ALADI se formó con el propósito de:

1. Reducir y eliminar gradualmente las trabas al comercio recíproco de sus países miembros;
2. Impulsar el desarrollo de vínculos de solidaridad y cooperación entre los pueblos latinoamericanos;
3. Promover el desarrollo económico y social de la región en forma armónica y equilibrada a fin de asegurar un mejor nivel de vida para sus pueblos;
4. Renovar el proceso de integración latinoamericano, y establecer mecanismos aplicables a la realidad regional;
5. Crear un área de preferencias económicas teniendo como objetivo final el establecimiento de *un mercado común latinoamericano*.

El marco jurídico constitutivo y regulador de la ALADI es el Tratado de Montevideo 1980 (TM 1980), suscrito el 12 de agosto de 1980. Dicho Tratado estableció los siguientes principios generales:

- I. Pluralismo en materia económica y política.
- II. Convergencia progresiva de esquemas subregionales y acuerdos bilaterales, hacia la formación de un mercado común latinoamericano.
- III. Flexibilidad.
- IV. Tratamientos diferenciales con relación al nivel de desarrollo de los países miembros.
- V. Multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales.

Las funciones básicas de la ALADI son:

- A. La promoción y regulación del comercio recíproco de los países de la región;
- B. La complementación económica entre sus países

miembros;

- C. El desarrollo de acciones de cooperación que contribuyan a la ampliación de los mercados nacionales.

Con la entrada en vigor del TM 1980, que sustituyó a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), el deseo integracionista de los países encontró variados cauces para su materialización, teniendo en cuenta que se estableció un área de preferencias económicas que se desarrolla por medio de los tres mecanismos principales del Tratado, con el fin de lograr un mercado común latinoamericano:

- Una Preferencia Arancelaria Regional (PAR) otorgada en forma recíproca entre todos los países miembros a sus productos originarios y aplicada en referencia a los aranceles vigentes para terceros países.
- Acuerdos de Alcance Regional (comunes a la totalidad de los países miembros). Son 6 los acuerdos regionales vigentes además de la PAR: las Nóminas de Apertura de los Mercados (NAM) a favor de los países de menor desarrollo económico relativo (Bolivia, Ecuador y Paraguay); el Acuerdo de Cooperación Científica y Tecnológica; el Acuerdo de Cooperación e Intercambio de bienes en las áreas educacional, cultural y científica; y el Acuerdo Marco para la Promoción del Comercio mediante la Superación de Obstáculos Técnicos al Comercio
- Acuerdos de Alcance Parcial (en los que participan dos o más países miembros). Están vigentes más de 70 acuerdos de este tipo y de naturaleza muy diversa: promoción del comercio; complementación económica; agropecuarios; etc.

El TM-80 también permite que los países miembros de la ALADI firmen acuerdos con otros países en vías de desarrollo (Art 25 y 27). Al respecto están vigentes 16 acuerdos con países latinoamericanos no miembros como Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Trinidad y Tobago, Guyana, etc.

El Tratado de Montevideo 1980, que instituyó a la ALADI, sustituyó al Tratado suscrito el 18 de febrero de 1960 por el cual se había creado la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio). Con esta sustitución se estableció un nuevo ordenamiento jurídico operativo para la prosecución del proceso de integración, que se complementó con las resoluciones adoptadas en la misma fecha por el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de la ALALC.

Ambos Tratados coincidían en los mismos objetivos y perseguían como meta final a largo plazo, el establecimiento de un mercado común latinoamericano. Muestra de esta sintonía fue la continuidad que se reflejó en dos de las decisiones adoptadas por el Consejo de Ministros. La primera de ellas, hacía referencia a la revisión de las concesiones otorgadas en los distintos mecanismos de desgravación arancelaria del Tratado de Montevideo 1960, con el objeto de incorporarlas al nuevo esquema; y la segunda, a la revisión y adecuación de las normas vigentes en la estructura jurídica de la ALALC.

No obstante, dicha continuidad, el Tratado de Montevideo 1980 introdujo profundos cambios en la orientación del proceso y en la concepción de su operación.

En primer lugar, el programa de liberación comercial multilateral y sus mecanismos auxiliares tendientes a perfeccionar una zona de libre comercio, fueron sustituidos por un área de preferencias económicas integrada por un conjunto de mecanismos que comprende una preferencia arancelaria regional, acuerdos de alcance regional y acuerdos de alcance

parcial. Dichos instrumentos ofrecen múltiples opciones operativas a los países miembros, a través de cuya convergencia será posible avanzar hacia etapas superiores de integración económica.

En segundo lugar, el carácter básicamente comercial del Tratado de Montevideo 1960 fue reemplazado, en la funcionalidad de la ALADI, por la coexistencia de las tres funciones básicas de la nueva Asociación: la promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de las acciones de cooperación económica que coadyuven a la ampliación de los mercados.

En tercer lugar, si bien el Tratado de Montevideo 1960 reconocía un estatuto especial para los países de menor desarrollo económico relativo, el nuevo esquema incorporó, como uno de los ejes fundamentales de acción de la ALADI, un sistema integral de apoyo en su favor y reconoció expresamente una categoría de países de desarrollo intermedio, a fin de determinar tratamientos diferenciales en los distintos mecanismos y normas.

Por otra parte, en relación con la ALALC, la ALADI aparece como una institución más abierta, en la medida en que, además de posibilitar la adhesión al Tratado que la instituye, prevé la participación de países no miembros en acciones parciales con los países miembros, así como la participación de la Asociación como institución en los movimientos de cooperación horizontal entre países en vías de desarrollo.

Finalmente, el nuevo Tratado de Montevideo 1980 establece cinco principios básicos: El pluralismo, la convergencia, la flexibilidad, los tratamientos diferenciales y la multiplicidad, que contrastan con las características unitarias del programa de liberación del comercio, eje del Tratado de Montevideo de 1960 y sus principios básicos de multilateralidad y reciprocidad.

En definitiva, la nueva etapa a la que ingresó el proceso de integración con la ALADI se caracterizó por asimilar en un esquema pragmático la heterogeneidad de la región y canalizar institucionalmente la vocación integracionista de sus países miembros, dentro de un marco flexible que, sin compromisos cuantitativos preestablecidos, contiene todos los elementos para que el esquema pueda evolucionar hacia etapas superiores de integración económica y alcanzar, en último término, el objetivo del mercado común latinoamericano.

Además de las agrupaciones subregionales (ver Pregunta Frecuente anterior), existen otras iniciativas de integración de las cuales forman parte algunos de los países miembros de la ALADI junto a otros países que no lo son. Ellas son la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR), la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América – Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP); el Foro sobre la Iniciativa de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano (Arco del Pacífico) y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC).

El Tratado Constitutivo de la UNASUR fue suscrito en Brasilia, el 23 de mayo de 2008. De esta iniciativa, la cual cuenta con personería jurídica, forman parte los diez países sudamericanos miembros de la ALADI (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela) más Guayana y Surinam.

La ALBA-TCP fue creada originalmente entre Venezuela y Cuba el 14 de diciembre de 2004 en La Habana, mediante la firma de una Declaración Conjunta y el Acuerdo de Aplicación. Actualmente participan de la misma ocho países, cuatro de los cuales son miembros de la ALADI: Venezuela, Cuba, Bolivia, Nicaragua, Dominica, Ecuador, San Vicente y las Granadinas y Antigua y Barbuda.

El Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano es una instancia de articulación política y económica, y un espacio de convergencia, cooperación e integración dentro de América Latina, a la que pertenecen todos los Estados latinoamericanos ribereños del Pacífico y que busca una proyección coordinada hacia la región del Asia Pacífico. La primera reunión ministerial fue realizada a fines de enero de 2007. Integran esta iniciativa los once países de la cuenca del Pacífico, entre ellos síes miembros de ALADI: Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú.

Finalmente, cabe destacar que en el marco de la Cumbre de la Unidad (Declaración de Cancún, febrero de 2010) se comenzó a trabajar en la creación de un nuevo organismo que fusionara los instrumentos de la Cumbre de América Latina y el Caribe (CALC) y del Grupo de Río. Esta nueva instancia, la CELAC, incluiría a todos los países de América Latina y el Caribe (y por tanto a los 12 países miembros de ALADI).

En el marco de la CALC se ha propiciado intensificar el diálogo, la coordinación, la interacción, los consensos, la sinergia y la convergencia de acciones entre los mecanismos regionales y subregionales de integración. El diálogo y la cooperación entre las Secretarías y las presidencias Pro Témpace de los mecanismos regionales y subregionales de integración ha sido estructurados en cuatro grandes áreas: (i) económico-comercial (facilitador: ALADI); (ii) productiva (facilitador: SELA); (iii) social e institucional (facilitador: ALBA-TCP); y (iv) cultural (facilitador: Costa Rica).

El proceso de integración en el marco de la ALADI tiene como objetivo a largo plazo el establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano (Art. 1 del TM80). Es por tanto un proceso abierto a la adhesión de otros países de la región. A la fecha, la República de Nicaragua está en proceso de adhesión.

Adicionalmente, el Tratado incluye un Capítulo IV sobre “Convergencia y cooperación con otros países y áreas de integración económica de América Latina”. El mismo contempla la posibilidad de establecer regímenes de asociación o de vinculación multilateral que propicien la convergencia con estos países o áreas de integración, incluyendo la posibilidad de acordar una preferencia arancelaria latinoamericana.

En ese sentido, cabe destacar la existencia en la región diversas iniciativas de integración con distinta cobertura y alcance. Todos los países miembros de la ALADI participan en una o más de ellas (ver Pregunta Frecuente anterior).

Otra alternativa contemplada en el TM80 es que los países miembros suscriban acuerdos de alcance parcial con estos países o áreas. Esta vía ha sido explorada por varios de los países miembros, aunque no en todos los casos los mismos han sido protocolizados en el marco de ALADI. Los acuerdos registrados bajo esta modalidad se denominan Acuerdos de Alcance Parcial bajo el Artículo 25 del TM80.

2.4.3 La Alianza del Pacífico.

La Alianza del Pacífico nació como una iniciativa económica y de desarrollo entre cuatro naciones de América Latina: Chile, Colombia, México y Perú. Desde ese momento hasta la fecha, la Alianza se ha convertido en el eje de una nueva forma de hacer negocios en el continente. ¿Cuál es el secreto del éxito de esta unión? La clave está en la articulación de fuerzas más allá de las fronteras territoriales. Este es un mecanismo de articulación política, económica, de cooperación e integración que busca encontrar un espacio para impulsar un mayor crecimiento y mayor competitividad de las cuatro economías que la integran. Los miembros de la Alianza del Pacífico

confían que esto es posible a través de un avance progresivo de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.

Mientras los lazos se fortalecen dentro de la Alianza, hay un trabajo en paralelo para convertir al bloque en una potencia mundial de negocios y oportunidades. Es por ello que uno de sus principales mercados objetivo es el que se extiende en el litoral asiático del Pacífico, una de las regiones fundamentales de la economía global. El trabajo conjunto de los cuatro países también se demuestra con la presencia de la Alianza del Pacífico en ferias de promoción internacional y en el hecho de compartir embajadas en países asiáticos y africanos. Estas actividades son coordinadas desde los grupos técnicos especializados que hay dentro de la Alianza.

Por ahora son 26 equipos divididos en temas como Facilitación del Comercio y Cooperación Aduanera, Propiedad Intelectual, Expertos que analizan las propuestas del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico, Desarrollo Minero, Responsabilidad Social y Sustentabilidad, Pymes, Servicios y Capitales, Protección al Consumidor, así como los grupos técnicos de Medio Ambiente y Crecimiento Verde, el subgrupo del Operador Económico Autorizado (OEA), el Grupo de Relacionamento Externo y de Movimiento de Personas y Facilitación del Tránsito Migratorio. Así, la consolidación del bloque de la Alianza del Pacífico sigue fortaleciéndose y sirviendo de ejemplo para la región.

Según las cifras de CEPAL, de los US\$1.037 miles de millones que América Latina y el Caribe exportó en 2011, US\$558 mil millones fue aportado por los países de la Alianza del Pacífico (ampliada), o sea el 53%⁶. Por su parte, las exportaciones intra latinoamericanas sumaron US\$190 mil millones, US\$66 mil millones de los cuales, un 35% del total, fueron realizadas desde los países de la Alianza del Pacífico. Las exportaciones entre los miembros de la Alianza (ampliada) sumaron US\$27 mil millones, equivalentes al 41% de las exportaciones de la Alianza a

América Latina y el Caribe, lo cual muestra la importancia de su propio mercado, aún sin entrar en vigencia este Acuerdo. Como lo indica la CEPAL⁷, “los cuatro miembros actuales de la Alianza ya están vinculados por una red de acuerdos bilaterales de libre comercio, por lo cual en principio se encuentran en una posición favorable para avanzar hacia objetivos de integración más ambiciosos”. Pero no solamente existen estos vínculos comerciales, sino que tienen el mercado mundial a su alcance, en virtud de sus relaciones comerciales abiertas o en proceso de apertura con América Latina y el Caribe⁸, Europa, Norteamérica y los países más grandes de Asia. Las barreras comerciales en general, no son limitantes para su mayor inserción en las corrientes internacionales de comercio, inversión y tecnología, sino su propia capacidad de oferta, las facilidades de su logística y su desarrollo tecnológico.

Ante una realidad en la que aún no se han recuperado las grandes economías del mundo desde la gran recesión de 2008, en la economía internacional se están señalando algunas regiones con potencial como mercados, destino de inversiones y fuentes de materias primas, manufacturas y servicios. Así, América Latina y el Caribe ha venido mostrando en el curso de la última década notables cifras de crecimiento, ampliación de la clase media, estabilidad macroeconómica y capacidad de oferta en recursos naturales, manufacturas y servicios. De ahí las crecientes inversiones y el interés de las principales economías en llegar a acuerdos comerciales con estos países, especialmente con agrupaciones económicas grandes, CARICOM, SICA, MERCOSUR, Comunidad Andina y ahora la Alianza del Pacífico. Esto último es notable en las relaciones comerciales con China, Corea del Sur, Japón e India, entre otros. La Alianza del Pacífico, por lo tanto, viene a reforzar los demás bloques y procesos de integración de la región, pero la forma en que se está conformando hace que la Alianza apunte a ser el más profundo y ambicioso bloque económico y comercial de Latinoamérica y el Caribe. Las

exportaciones combinadas de los miembros de la Alianza del Pacífico son más grandes que las del bloque de países suramericanos del MERCOSUR, liderado por Brasil y Argentina. Pero, internacionalmente, la Alianza del Pacífico viene a constituir un reforzamiento a la capacidad de negociación y de liderazgo que se reconoce en Brasil. Los países latinoamericanos del Pacífico – salvo Ecuador –, tienen acuerdos de libre comercio con Estados Unidos, Canadá, varios países asiáticos y con Europa, por lo que su actuación en bloque productivo y comercial puede servir de plataforma para que las empresas asiáticas exporten productos a Estados Unidos y Canadá y éstos últimos a Asia, las Américas y Europa. En esencia, la Alianza del Pacífico constituye un proyecto para la expansión de América Latina y el Caribe hacia Asia y el mundo, por la vía de la apertura comercial existente y en proceso de negociación. Para conseguir este objetivo cabe tomar en consideración algunas acciones que se vienen llevando a cabo en frentes muy diversos en esta región, como la creciente inversión intra regional, el crecimiento y la diversificación de las zonas francas, el desarrollo de la infraestructura a través programas nacionales de Secretaría Permanente Relaciones Intrarregionales 26 inversión pública y de proyectos como COSIPLAN (antiguo IIRSA) y el Proyecto Mesoamérica, la facilitación del comercio, especialmente por la vía de las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior y otros mecanismos e, igualmente, el crecimiento continuo de la oferta de transporte marítimo y aéreo y la ampliación de las capacidades portuarias y aeroportuarias. Se ha planteado que la Alianza del Pacífico sea un área de integración abierta, por lo que antes de entrar en vigencia, dos países han venido completando el requisito para ser Estados Parte (Costa Rica y Panamá) y un tercero extrarregional, Canadá, ha indicado en las últimas semanas su interés en sumarse como Estado Parte. Si ello es así, cabría esperar que el peso económico y comercial del bloque será cada día más importante, no solamente como el mercado más grande de América Latina y el Caribe, sino como bloque de referencia en la economía mundial. Así, esta

integración que inicialmente beneficiará a un mercado de unos 210 millones de personas, pero cuyo alcance llega al mundo por la vía de los mercados abiertos, los encadenamientos productivos, la intensificación de la promoción comercial y la dinámica de la IED. Por lo tanto, la manera como se está conformando, indica que la Alianza del Pacífico apunta a ser un novedoso y profundo bloque político, productivo, económico y comercial, que indudablemente impulsará el proceso de integración de América Latina y el Caribe y la mayor inserción de esta región con el mundo.

Con el fin de continuar impulsando y consolidando un área de integración profunda, de generar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad, y contribuir al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, la Alianza del Pacífico busca enfocar sus trabajos en cuatro ejes que contribuirán a alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas en 2030: Más integrada, más global, más conectada y más ciudadana.

La Alianza del Pacífico en 2030 será un bloque comercial que crece de forma sostenible, dependerá menos de materias primas y contará con un mercado más competitivo, más eficiente, productivo y plenamente integrado. Contará asimismo con un marco regulatorio fiscal, tributario y financiero que favorece un mercado integrado que permita financiar proyectos en materia de infraestructura y atender desastres naturales; el desarrollo de un mercado electrónico y la promoción de la participación de inversionistas institucionales de los países de la Alianza del Pacífico en los mercados de capitales de los cuatro países. Por lo anterior, la Alianza del Pacífico se enfocará en:

- Duplicar el comercio intra-Alianza a través de los encadenamientos productivos y de incorporar en los flujos del comercio internacional a las

Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), que son fuente de la mayor generación de empleo en nuestros países.

- Impulsar la apertura comercial por medio de un comercio ágil, simple, sin aranceles, barreras sanitarias ni obstáculos técnicos, con homologación de estándares y acompañada de disciplinas que generen certeza jurídica.
- Diseñar e implementar iniciativas de promoción y facilitación de inversión en la Alianza en sectores intensivos en tecnología e infraestructura; que la posicionen como uno de los destinos de inversión más atractivos en el mundo.
- Construir una región cada vez más resiliente e incluyente, tomando como base los objetivos de la Agenda 2030 para el desarrollo sostenible y los compromisos del Acuerdo de París.
- Fortalecer e institucionalizar los mecanismos de transferencia de riesgos catastróficos utilizando estrategias conjuntas y el uso de mecanismos financieros para una correcta y eficiente administración de estos riesgos, en protección de las finanzas públicas de los países miembros de la Alianza del Pacífico.
- Robustecer y ampliar la participación del sector privado a través del trabajo con el Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP) y fortalecer y ampliar la participación de las PYMES en este proceso, alcanzando de esta manera el aprovechamiento efectivo de los beneficios generados por la Alianza del Pacífico.
- Implementar una estrategia regional de impulso a la innovación y al emprendimiento, como elemento fundamental para generar competitividad.

- Promover el desarrollo del sector servicios consolidando sus exportaciones.
- Consolidar un mercado de capitales regional más integrado, líquido y profundo, que tenga mayor visibilidad frente a inversionistas globales y cuente con una base amplia y diversificada de participantes y productos financieros disponibles. Lo anterior permitirá obtener mejores condiciones de financiamiento para empresas y proyectos, y mejores alternativas de inversión y rendimientos para ahorradores e inversionistas.

Dada la importancia que está tomando la Alianza del Pacífico a nivel mundial, para 2030 la presencia y relaciones conjuntas fuera del bloque habrán crecido, consolidándose como el referente de un modelo de integración ambicioso y pragmático en el mundo, en especial en América Latina y el Asia-Pacífico. La Alianza del Pacífico continuará promoviendo el libre comercio y la globalización. Este modelo de integración habrá logrado consolidar entonces su doble dimensión. Por un lado, la articulación de la Alianza del Pacífico en foros internacionales en especial APEC (Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico y la OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico) y, por otra parte, habrá alcanzado los niveles propuestos de integración económica regional; tomando en consideración la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible. Para ello, la Alianza del Pacífico se enfocará en:

- Convertirse en la principal plataforma de integración comercial en América Latina, incrementando acuerdos comerciales y de cooperación, con todos aquellos países y bloques con quienes compartimos modelos similares de desarrollo económico y de integración al mercado internacional.
- Consolidar la figura de los Estados Asociados. Se tendrán diez nuevos Estados Asociados, conformando así una red de integración entre América

Latina y el mundo, con disciplinas de altos estándares que dinamizan el comercio y la inversión, aprovechando las economías de escala.

- Establecer nuevas representaciones diplomáticas y oficinas comerciales compartidas; y continuar las tareas conjuntas de las agencias de promoción de exportaciones e impulsar el turismo.
- Contar con programas activos y proyectos de cooperación con Estados Observadores, así como con organismos y entidades internacionales que apoyan nuestro proyecto de integración y promover la cooperación Sur-Sur.
- Establecer vínculos de cooperación económica y comercial con otros bloques, en particular con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), así como obtener el estatus de observador en el Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC) en el que la Alianza del Pacífico debe consolidarse como un camino para alcanzar el Área de Libre Comercio con Asia Pacífico.
- Establecer una relación de cooperación estructurada con la Unión Europea, que permita profundizar nuestros vínculos birregionales y favorezca el posicionamiento global de la Alianza.
- Incorporar a los cuatro países miembros de la Alianza del Pacífico a la OCDE e integrarlos a foros multilaterales de relevancia para sus objetivos como el G20.
- Impulsar el Sistema Multilateral de Comercio y trabajar con nuestros socios comerciales para reforzar la Organización Mundial del Comercio.
- Contar con una Visa Alianza del Pacífico para que visitantes extranjeros puedan acceder a los cuatro países miembros con un solo documento.
- Impulsar el trabajo conjunto para prevenir prácticas agresivas de erosión de bases tributarias y de transferencias de beneficios (BEPS), conforme a

las recomendaciones de la OCDE, con la meta de lograr que la Alianza del Pacífico sea un referente regional e internacional en la aplicación de dichos estándares. Así mismo, considerando el impacto que la economía digital está generando en los sistemas tributarios a nivel mundial, los países miembros participarán activamente en las discusiones globales sobre el tratamiento tributario de servicios digitales encabezadas por la OCDE y el Grupo de los 20 (G20).

- Se fortalecerá el comercio regional a partir de políticas que ayuden a mejorar la capacidad de las Pymes para acceder a financiamiento y apoyen su internacionalización, impulsando la difusión de sus productos y el intercambio de conocimientos y buenas prácticas en materia tributaria y financiera, con miras a promover el crecimiento económico y la creación de empleos en la región.

En un mundo globalizado en donde para muchos las distancias y las barreras ya no existen, un gran porcentaje de nuestra población es ajena a estos avances. Para el año 2030, nuestros ciudadanos y empresas estarán conectados digitalmente teniendo acceso a toda la información disponible y a una mayor comunicación que impulse las relaciones a todos los niveles. Para ello, la Alianza el Pacífico se enfocará en:

- Configurarse como un Mercado Regional Digital (MRD) que incorpore Tecnologías de la Información y la Comunicación en los procesos productivos y que logre el cierre de la brecha digital, disponga de una infraestructura de clase mundial que facilite, incentive, proteja las inversiones y que cuente con un capital humano capacitado en el uso de las nuevas tecnologías.
- Promover el acceso de las PYMES a las nuevas tecnologías.

- Aprovechar las oportunidades y enfrentar los desafíos de la economía basada en el conocimiento y la innovación (Economía 4.0) como herramienta para la competitividad.
- Mejorar la conectividad con mayor inversión en infraestructura, promoviendo prácticas de política pública y de financiamiento para impulsar entre otras, la internacionalización de las PYMES.
- Liderar la interoperabilidad de las Ventanillas Únicas de Comercio y en el comercio sin papel, conectado en tiempo real a los operadores y agentes del comercio.
- Contar con principios orientadores de regulación que promuevan la adopción de tecnologías innovadoras que fomenten la competencia y la inclusión en el sistema financiero, preservando al mismo tiempo la estabilidad e integridad del mismo, con el objetivo de fomentar su desarrollo y consolidar los esfuerzos realizados para lograr una mayor integración financiera.

Gracias a que la Alianza del Pacífico gozará de la libre circulación de personas, se caracterizará por proveer oportunidades laborales, académicas, culturales y de negocios a sus ciudadanos, que coadyuven a consolidar una identidad ampliamente reconocida basada en valores, principios, costumbres y una visión común. Se habrá reforzado el diálogo y los programas estratégicos entre gobiernos, empresarios, academia y sociedad civil, en beneficio de los cuatro países. Para ello, la Alianza del Pacífico logrará:

- Alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible y asegurar que los beneficios de la Alianza del Pacífico lleguen a todos los ciudadanos, contribuyendo a la superación de la desigualdad y la pobreza.

- Contar con una agenda sostenible con proyectos conjuntos para la adaptación y mitigación a los efectos del cambio climático y energía limpia, entre otros.
- Contribuir a la inclusión mediante la transversalización del enfoque de género en la Alianza del Pacífico.
- Establecer mecanismos que permitan complementar e incrementar los recursos financieros que promuevan medidas para hacer frente al cambio climático y contribuyan al crecimiento verde.
- Fortalecer la gestión financiera del riesgo de desastres naturales mediante la adopción de mecanismos de transferencia de riesgos y la utilización de estrategias conjuntas para una correcta y eficiente administración de estos riesgos, resguardando las finanzas públicas de los países miembros.
- Mantener una estrecha relación con la sociedad civil, la academia, el sector privado y los emprendedores.
- Alcanzar el libre tránsito de personas (laboral, profesional y turismo)
- Ampliar la plataforma de Movilidad Estudiantil y Académica, tanto a nivel técnico profesional como universitario, que contará con un sistema de reconocimiento de títulos y un marco común de cualificaciones.
- Generar mayores oportunidades de movilidad laboral.
- Ser un líder en educación profesional, superior tecnológica y dual.
- Construir una identidad cultural a partir de programas de voluntariado, vacaciones y trabajo, y de fomento al deporte.
- Ser un destino reconocido de turismo sostenible y programas multi paquete entre los cuatro países

Capítulo II. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE LATINOAMÉRICA.

1. Elementos necesarios para la integración Económica en Latinoamérica.

La integración nos da la opción de ampliar los mercados nacionales y regionales, lo que permite realizar procesos de producción más eficientes, lo que a su vez permite el desarrollo de las PyMEs, pues su presencia intrarregional es mucho más alta, teniendo un valor agregado mayor en sus exportaciones y contenido manufacturero, en tercer lugar, la integración puede fomentar el desarrollo de cadenas de valor regionales y constituir una plataforma de aprendizaje para abordar los mercados extrarregionales, en último lugar, la integración puede incentivar el comercio de servicios y las inversiones en el mercado regional, el cual constituye un espacio natural para estas actividades.

El principal argumento a favor de la integración, es que esta permite “crear alianzas internacionales estratégicas en los planos de producción, logística, comercialización, inversión y tecnología. Mercados ampliados, certidumbre jurídica y convergencia en las normas comerciales, sumados a avances en infraestructura, energía y conectividad, así como la presencia de en redes globales de valor, pasan así a constituirse en exigencias del mundo actual para crecer con equidad.”²²

Un hecho que no podemos ignorar es que los procesos de integración entre México y Centroamérica, por una parte, y América del Sur, por otra, observándose una mayor predisposición al comercio internacional y a las negociaciones internacionales, para los primeros, y una menor predisposición compartida para los segundos, por ello aparecieron una clase de TLCs denominada Norte-Sur, los cuales permiten a los países de

²² Rosales Osvaldo, ¿Economías complementarias o enemigos comerciales?, Fondo de Cultura Económica, 2010

la región mejorar su inserción en el mercado internacional con especial atención a aquellos mercados donde existe un mayor flujo comercial y problemas de acceso, así como incertidumbre de sistemas de preferencias con vencimiento temporal o sujetos a una mayor discrecionalidad, por lo que estas negociaciones son una “vía pragmática –y complementaria a los esfuerzos de integración- de salvar las dificultades actuales de acceder a tales mercados, expandiendo y diversificando las exportaciones hacia ellos.”²³

Para poder llevar a cabo las iniciativas de integración existentes es necesario poner especial a dos obstáculos en particular:

- I. El factor externo, consistente en la influencia de intereses extraregionales en las decisiones de la región.
- II. El factor interno, que no es más que el alto grado de división interna existente en la región, alimentada mayormente por causas políticas, pues existe una creciente división interna a nivel nacional en cada uno de los Estados o bien, con un único grupo hegemónico con características dictatoriales que no permite la afluencia de circunstancias democráticas que permitan el sano desarrollo de sus países y a su vez la integración.

Para superar estos grandes retos es necesario que los países lleguen a acuerdos que permitan consolidar los proyectos regionales, minimizando la injerencia extranjera mediante esquemas multilaterales de toma de decisiones y de participación regional, fortaleciendo así nuestras propias posiciones e involucrando a la sociedad civil, así como al sector empresarial

“Las actividades industriales y comerciales de las sociedades transnacionales han llegado a sobrepasar los intereses de los estados,

²³ *Ibidem*

quienes se ven en la actualidad débiles e impotentes de cara a los colosales poderes económicos de los actores privados internacionales. Así pues, una de las alternativas con las que cuentan los países en América Latina para la protección de sus intereses, se materializa a través de los bienes públicos latinoamericanos como resultado de los procesos de integración iniciados y en proceso de perfeccionamiento.”²⁴

Para lograr la integración, es necesario esclarecer directrices que puedan salvar diferencias entre las naciones como tamaño, grado de desarrollo y relevancia económica, así como las instituciones políticas, para lo cual podría hacerse uso de métodos como el regionalismo abierto, que da a los Estados la posibilidad de integrarse en acuerdos bilaterales e ir formando redes multilaterales. Así pues, también podría hacerse uso de la complementariedad económica, pues ayudaría en gran medida a dar el salto de unión económica, con bases puramente comerciales, a una integración económica real y más compleja, que permita a los Estados superar las crisis existentes como son las sociales, seguridad, salud y en materia económica, dando pie así al desarrollo de un modelo postcrisis en un esfuerzo común.

“La respuesta a la oportunidad que nos abre la crisis y sus posibles soluciones, tiene que tener como fundamento el ser capaces de diseñar, primero a nivel nacional y luego regional, un esquema que partiendo de la necesidad de resolver los problemas más importantes, permita armar un proyecto que tenga en cuenta los elementos fundamentales de un plan sustentable y de largo plazo.”²⁵De esta manera se hace evidente la necesidad de un cambio de paradigma, siendo fundamental fomentar la interacción existente entre crecimiento y distribución a nivel regional o interno para así fortalecer el desarrollo teniendo alto crecimiento

²⁴ Bartesaghi, Ignacio; Los actores privados internacionales: un gran desafío para la integración El derecho internacional y su influencia en las ciencias constitucional y económica modernas; Universidad Externando de Colombia; 2018.

²⁵ Cerro, José Antonio; ¿Es posible la unidad latinoamericana?; FCE; 2010.

económico, alto grado de protección social y participación de la sociedad, con lo cual, se garantiza que los gobiernos puedan ofrecer a los inversionistas niveles óptimos de seguridad, integrando a los tratados comerciales vigentes conceptos de integración política y social

“Las propuestas para reorientar el curso de nuestros países y poder aspirar a construir finalmente nuestra integración latinoamericana, pasan por los siguientes temas:

- A. . Reafirmar el papel del Gobierno de garantizar para la totalidad de la población los beneficios de la protección social incluyendo empleo, educación, salud, vivienda y seguridad social.
- B. Rediseñar las políticas fiscal, monetaria y cambiaria, a fin de asegurar equilibrio interno y externo, crecimiento y protección social.
- C. Definir políticas industrial y energética sobre un nuevo modelo de integración y cooperación regional.
- D. Redefinir nuestra inserción en la globalización con la doble finalidad de fortalecer nuestra integración regional y participación activa en lo multilateral.
- E. Adoptar un nuevo esquema de comercio internacional basado en la liberalización del mismo y la implementación de los principios de comercio justo.
- F. Colocar el objetivo de mejorar la distribución del ingreso y eliminar la pobreza como elemento prioritario en el diseño de la política económica, mediante la aplicación de políticas activas de empleo, las reformas educativas y la protección social, a la vez que una reforma fiscal basada en la equidad.
- G. La defensa y conservación del medio ambiente debe pasar a ser un esquema obligado de la sociedad en aras de proteger a

las generaciones venideras, y además garantizar el crecimiento económico y el desarrollo social (desarrollo sustentable).

H. Garantizar las condiciones para a evolución pacífica de la región, a la vez que garantizar la estructura legal para garantizar la seguridad y la justicia, la reforma del Estado y los cambios institucionales necesarios.”²⁶

Para lograr una integración económica bien desarrollada un factor, aunque obvio, pero muy relevante, es la cercanía geográfica de los Estados, por lo que hablar de integración regional en América Latina como conjunto homogéneo es imposible, pues las formas de integración no lo son, como tampoco lo son los Estados. Ante esto, es necesario incentivar el intercambio comercial en la región, por lo que al incluir esto en la agenda político-económica de la región “se podría ampliar el volumen de transacciones intra-regionales más allá de los actuales, lo que permitiría diversificar la pauta de comercio, con más participación de productos industrializados y/o con más contenido tecnológico, lo que llevará a un mejor desempeño en términos de receta de divisas y crecimiento de producto, y un grado de complementariedad comercial más elevado por su vez facilitaría la coordinación monetaria/cambiaria entre los Estados.”²⁷Ante esto, podemos entender el regionalismo como una intensificación del intercambio comercial en un ambiente que favorece los negocios entre Estados vecinos o de la misma región contra los que no pertenecen a esta, y siendo que “Dos terceras partes del comercio exterior externo de la región tiene lugar bajo las condiciones negociadas en acuerdos de preferencias comerciales, sea a nivel intra-regional, sea con terceros países.”²⁸, podemos aseverar que si se homogenizaran los acuerdos comerciales, existirían muchas más oportunidades de negocio a nivel regional, pues al favorecer la integración, aumenta también el valor

²⁶ *Ibíd.*

²⁷ Baumann, Renato; Integración, geometría variable y de pasos paralelos; FCE; 2010.

²⁸ *Ibíd.*

agregado de las exportaciones y aumenta la industrialización de los Estados, con lo cual su desarrollo se ve afectado de manera individual positivamente generando una cadena de beneficios a nivel social.

Una de las grandes debilidades de la región para lograr una buena liberalización del comercio es que no se poseen instituciones sólidas que permitan dar una certeza jurídica real a los inversionistas al ser los mecanismos de solución de controversias casi nulos, esto se acompaña de planeación macroeconómica casi inexistente y un tratamiento limitado de las asimetrías y de las disciplinas no comerciales, que termina por hacer mella en las intenciones de integración de los Estados. “Eso se debe a que la integración tiene lugar en paralelo a un número creciente de acuerdos de preferencias extra-regionales. También se debe al hecho de que el ambiente político interno en diversos países pasa a no ser compatible pasa a no ser compatible con las concesiones demandadas para llevar adelante los procesos de integración.

“Los procesos de integración requieren, para que sean sostenibles a lo largo del tiempo:

- a) Una relativa estabilidad en las paridades de las monedas de los países participantes, de modo a evitar desequilibrios comerciales recurrentes.
- b) Disponibilidad de liquidez para hacer viables los negocios.
- c) Recursos para financiar proyectos que permitan superar las barreras impuestas por las limitaciones existentes en la infraestructura.
- d) Que las respuestas de las economías participantes a eventuales choques externos no sean incompatibles entre sí, entre otras tantas condiciones.”²⁹

²⁹ *Ibíd*em

En este tenor de ideas, el Convenio de Crédito Recíproco ha sido un instrumento de especial importancia para facilitar el comercio en la región, así como el Fondo Latinoamericano de Reservas ha facilitado en gran medida el proveer de liquidez a los países andinos en situaciones de emergencia, a lo cual hay que agregar la buena cantidad de bancos de desarrollo que existen en la región y que facilitan la cooperación monetaria, apoyando así los procesos de integración comercial y productiva, sin que una condicione necesariamente a la otra, creando un tercer tipo de integración, la monetaria, que permite a los Estados latinoamericanos generar estrategias y mecanismos financieros para que puedan enfrentar la influencia extranjera, así como financiar proyectos de infraestructura independiente, a diferencia de los proyectos de complementariedad productiva.

1.1 Métodos para lograr la Integración Económica.

1.1.1 Acuerdos de complementariedad económica.

Son alianzas bilaterales o multilaterales que tienen como objetivo promover el máximo aprovechamiento de los factores de producción y estimular la complementación económica. Este tipo de acuerdos, a diferencia de los Tratados de Libre Comercio (TLC's) no incluyen todas las disciplinas comerciales, ni el universo de la tarifa.

1.1.2 Tratados.

Es un instrumento jurídico internacional por medio del cual dos o más países negocian la eliminación y/o reducción de los obstáculos o barreras al comercio recíproco de bienes y servicios, y al flujo de inversiones; conservando, cada uno de ellos, independencia en su política comercial frente a terceros países.

Podemos tener un ejemplo claro de esto con el Acuerdo de Complementación Económica N° 54 México-Mercosur fue suscrito el 5 de julio de 2002, donde se establece un marco legal para las actividades comerciales, base primordial para un tratado de libre comercio. Como punto principal de las negociaciones entre México y bloque económico del MERCOSUR se encuentra el sector automotor y negociaciones bilaterales entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. A partir de estas negociaciones bilaterales, México logró firmar un Tratado de libre comercio con Uruguay. En el 2004 durante la reunión del Consejo del MERCOSUR, los mandatarios de los integrantes del bloque económico mencionado, emitieron una declaración indicando que México sería un miembro asociado del MERCOSUR una vez concluido el tratado de libre comercio.

1.1.3 Organismos Internacionales y Regionales.

Los organismos internacionales son organizaciones instituidas por un tratado u otro instrumento regido por el Derecho Internacional y dotados de personalidad jurídica y patrimonios, tienen u carácter interestatal, una estructura orgánica permanente, autonomía jurídica, así como una finalidad funcional común para todos los Estados que la crean.

Su clasificación responde a sus fines, objetivos y a sus características para aceptar miembros nuevos:

- a) Universales y cerradas.
- b) Fines generales y Fines específicos.
- c) De cooperación o De integración.

Las organizaciones internacionales pueden cumplir determinadas funciones, de acuerdo al espíritu al que obedecen y a las necesidades puntuales de sus Estados miembros, procurando siempre una acción concertada (aunque a veces unilateral) y en torno al bien común. Algunas de sus funciones pueden ser:

- *Resolución pacífica de disputas:* La mediación en ocasión de conflictos, por ejemplos: para evitar la guerra, establecer un comité de veedores en situaciones críticas, servir de espacio neutral para el debate.
- *Regulación conjunta del desarrollo científico-tecnológico:* De vez en cuando se hace necesario debatir los alcances de una tecnología o saber, y poner normas para la protección de la humanidad o para conservar cierto talento ético de un descubrimiento puntual.
- *Lucha contra la pobreza:* La cooperación económica y la ayuda humanitaria se pueden efectuar de manera conjunta y coordinada para lograr mayores resultados, en casos de desastres naturales, crisis humanitarias o secuelas de la guerra.
- *Limitar el poder de los Estados:* A través de la vigilancia conjunta, los Estados miembros se comprometen a adherir ciertos códigos políticos y humanitarios, ya que, en caso de violarlos, podrían ser sancionados por la organización.
- *Propiciar acuerdos económicos:* Para impulsar el desarrollo conjunto regional, mediante el libre mercado entre regiones o los pactos económicos de diversa naturaleza.

Las organizaciones regionales por su parte, son en cierta forma, organizaciones internacionales, pues sus miembros pertenecen a la comunidad internacional y abarcan entidades geopolíticas que, en sus operaciones o actividades, trascienden un solo Estado o país. Sin embargo, su calidad de miembro se caracteriza por límites y demarcaciones característicos de una geografía definida y única, como los continentes, o de una geopolítica específica, como los bloques económicos. Las organizaciones regionales se han establecido para fomentar la cooperación y la integración política y económica, y de ahí el término integración

regional, o el diálogo entre los Estados o las entidades dentro de un límite geográfico o geopolítico dado, en ocasiones con claros límites.

Ambos tipos o modos de organizaciones reflejan patrones comunes de desarrollo e historia que han sido produciendo desde el final de la segunda guerra mundial, así como se han visto favorecidos por la fragmentación derivada de la globalización. La mayoría de las organizaciones regionales tienden a llevar a cabo sus actividades junto a organizaciones multilaterales bien establecidas, como las Naciones Unidas. Puede afirmarse que, aunque en muchos casos una organización regional se conceptúa simplemente como una organización internacional, en muchos otros casos tiene sentido utilizar el término organización regional para resaltar el alcance o ámbito más limitado de su membresía.

1.2 Etapas de la Integración Económica

1.2.1 Zona de libre comercio

“Es un área formada por dos o más países que de forma inmediata o paulatina, suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su peculiar régimen comercial.”³⁰

1.2.2 Unión aduanera

“Constituye la refundición o unificación de los territorios aduaneros fronterizos de dos o más países, a los efectos de la legislación aduanera. El establecimiento de un solo territorio aduanero, apareja la uniformidad de esa legislación desde el ángulo arancelario y administrativo que tiende a eliminar los aranceles y muchas de las tramitaciones administrativas-

³⁰ Op. Cit. Tex.

aduaneras entre los Estados partes de la unión, ventajas que no son extensibles al resto de los países. Se incorpora la existencia de un arancel común externo.”³¹

1.2.3. Mercado común

“Se establece cuando por medio de tratados públicos, un grupo de países se asocia con el propósito de eliminar eventualmente las barreras aduaneras existentes en el comercio exterior, estableciendo derechos de aduana comunes para productos originarios en cualquier otro país fuera del grupo, así como otra serie de políticas económicas uniformes para beneficio de los países miembros de la comunidad.”³²

1.2.4 Unión económica

“Representa una integración total en la que no sólo hay una unificación de los territorios aduaneros, también incorpora la unificación de las políticas económicas, fiscales y monetarias, pudiendo incluir políticas sociales, siempre que se acuerden por las partes. Incorpora, además, la creación de órganos supranacionales de solución de controversias.”³³

³¹ Op. Cit. Tex.

³² Op. Cit. Tex.

³³ Op. Cit. Tex.

2. Tratados de Libre Comercio y Organismos Regionales en Latinoamérica.

2.1 Cumbre de las Américas

Las Cumbres de las Américas reúnen a los Jefes de Estado y de Gobierno de los Estados Miembros del Hemisferio para debatir sobre aspectos políticos compartidos, afirmar valores comunes y comprometerse a acciones concertadas a nivel nacional y regional con el fin de hacer frente a desafíos presentes y futuros que enfrentan los países de las Américas.

Desde el inicio del Proceso de Cumbres, los Jefes de Estado y de Gobierno han establecido una amplia variedad de prioridades que abordan adecuadamente las prioridades y las necesidades de los pueblos del Hemisferio. La democracia siempre ha sido un tema central en las Cumbres a pesar de la heterogeneidad de los temas de la Cumbre, estos han sido tratados de acuerdo a las necesidades y preocupaciones de los Estados miembros, incluida la construcción de una comunidad hemisférica democrática, la preservación y el fortalecimiento del sistema democrático, la buena gobernanza, y la interrelación entre la democracia y las cuestiones socioeconómicas.

Con el objetivo de buscar mecanismos para mejorar el proceso de las Cumbres, y con el propósito de proponer soluciones concretas y viables, la Secretaría de Cumbres de las Américas ha trabajado activa y conjuntamente con la Secretaria General y los Estados Miembros y ha preparado un Sistema de Seguimiento de los Mandatos de las Cumbres de las Américas. El sistema de seguimiento es un mecanismo que provee a los Estados Miembros las herramientas necesarias para facilitar el logro de las metas establecidas en los mandatos, con miras a que éstas sean medibles a largo y mediano plazo mediante una gestión orientada en resultados. A

su vez, se pretende implementar una nueva metodología de seguimiento de los Mandatos con el propósito de modernizar y optimizar los procesos que involucran a todos los actores de las Cumbres de las Américas.

El crecimiento, la generación de empleo, los problemas de pobreza, la sostenibilidad ambiental, la seguridad energética, la discriminación y delincuencia, son todas cuestiones que pueden ser solucionadas con la aprobación y aplicación democrática de políticas públicas eficaces y eficientes. El Proceso de Cumbres busca de una forma multidimensional fortalecer la democracia y la gobernabilidad, contribuyendo a reducir la pobreza y a incrementar las oportunidades en las Américas.

En este sentido, la gestión de mandatos orientada en resultados juega un papel importante en la generación de información para la toma de decisión de los gobiernos, particularmente en lo relacionado a la continuidad de sus políticas y la designación de recursos necesarios para la implementación de las mismas. Mediante una mayor eficiencia en el procesamiento de información y de sistematización de los resultados, el SISCA comprende una herramienta útil en la promoción de una mayor transparencia y eficacia en el proceso de seguimiento de los compromisos asumidos en las Cumbres de las Américas.

Se abre así un espacio significativo, no solamente para el fortalecimiento institucional, pero sobre todo, para el ejercicio de la democracia. A fines del siglo XIX, durante la Primera Conferencia Internacional Americana, los gobiernos decidieron establecer la Oficina Comercial de las Repúblicas Americanas, predecesora de la “Unión Panamericana” y que luego, el año 1948, daría paso a la Organización de los Estados Americanos. Desde esa Primera Conferencia hasta los primeros años del siglo XXI, sucesivos cambios y rupturas en el sistema internacional, desde las dos guerras mundiales hasta el mundo bipolar y posteriormente el

fenómeno de la globalización, condicionaron la ideología y la práctica del multilateralismo en la región.

“En una primera etapa, las conferencias interamericanas impulsaron la evolución del Derecho Interamericano, a través de la suscripción de convenciones y acuerdos en temas tan diversos como comercio, aguas internacionales, derecho de asilo, arbitraje, adopción de tratados sobre principios, prácticas y procedimientos de derecho internacional privado y público, Convención de Correos, Convención Consular e incluso, pusieron en vigencia un Código de Derecho Internacional Privado.”³⁴ Esa primera fase del multilateralismo, caracterizado por el desarrollo del Derecho Internacional Interamericano, duró hasta los primeros años después de la Segunda Guerra Mundial.

“En una segunda etapa, la agenda regional fue profundamente influenciada por la confrontación ideológica de los años de la Guerra Fría y el sistema interamericano subordinó los principios y valores políticos de la democracia a intereses de seguridad regional. La última Cumbre dentro de ese período, se llevó a cabo en Punta del Este en el año 1967. La declaración suscrita por los presidentes, incluyó la creación de un Mercado Común Latinoamericano para el año 1980, así como proyectos de cooperación multilateral en desarrollo de infraestructura, agricultura, control de armas y educación, en el marco de la “Alianza para el Progreso.”³⁵ Muchas de esas metas nunca se cumplieron, restando credibilidad a la efectividad de las Cumbres como instrumento de cambio y progreso en la región.

Entre 1967 y 1994 el clima político, económico y social de las Américas cambió dramáticamente. De la desconfianza y la confrontación que caracterizó el período de la Guerra Fría, en cuyo escenario se dieron

³⁴ Organización de Estados Americanos, El Proceso De Cumbres De Las Américas. Consultado el 15 de julio de 2019 en http://www.summit-americas.org/summit_process_sp.html#_ftn1

³⁵ Ibidem

las Cumbres anteriores a 1994, la región pasó a construir una nueva agenda basada en tres consensos fundamentales: democracia, libre mercado y la necesidad de fortalecer el multilateralismo en la región, como respuesta al fenómeno de la globalización. La existencia de esas referencias políticas y económicas comunes abrieron paso a un vasto proyecto de cooperación política e integración económica en el Hemisferio, desde Canadá hasta Argentina

Esta Primera Cumbre de Miami se originó en una propuesta del gobierno de los Estados Unidos y las negociaciones se hicieron al margen de la OEA, pues se consideraba, en ese momento, que la Organización, requería profundas reformas y una reorientación de sus objetivos estratégicos a la luz de las nuevas condiciones del sistema internacional.

El objetivo de reorganizar las relaciones interamericanas adecuando su nueva agenda, contenido y mecanismos a las nuevas condiciones políticas, económicas y sociales del escenario mundial y regional, fue uno de los fundamentos del proceso de Cumbres hemisféricas iniciado en 1994. El diseño de una nueva arquitectura multilateral para construir un proyecto regional basado en acciones multilaterales y en compromisos de reforma de políticas públicas en sus propios países, estuvo a cargo de los propios Jefes de Estado y de Gobierno del Hemisferio. Para ese efecto, decidieron reunirse periódicamente y definir las orientaciones fundamentales de una Agenda para las Américas, edificadas sobre la base de los Planes de Acción de Miami, Santa Cruz, Santiago y Quebec.

Esa decisión de institucionalizar las Cumbres, configuró la idea de un proceso donde se acumulan experiencias, se forja un lenguaje común y se programan mandatos y acciones colectivas, multilaterales y nacionales, sistematizando las nuevas referencias teóricas y prácticas de las relaciones hemisféricas, dando respuesta a los problemas que afectan a la población de las Américas. Como consecuencia de ese proceso, se impulsó la

modernización y el fortalecimiento de la institucionalidad interamericana y, particularmente, de su principal foro político, la Organización de los Estados Americanos.

En la Tercera Cumbre de las Américas de la ciudad de Québec, la OEA fue designada oficialmente como la Secretaría del Proceso de Cumbres de las Américas. En ese contexto, la OEA se hizo cargo de una agenda regional mucho más vasta que incluye, además de los Ministerios de Relaciones Exteriores como coordinadores de este esfuerzo, a todos los sectores de los gobiernos de las Américas. Hoy en día hay muchas más exigencias y una amplia red de actividades y reuniones ministeriales y sectoriales que cubren las más diversas áreas de nuestros gobiernos. Ese es el más importante valor agregado que ha traído para la OEA y para nuestros países el Proceso de Cumbres de las Américas. Distintos temas y múltiples actores forman hoy parte fundamental de la agenda del sistema interamericano que incluye temas como: democracia y derechos humanos; educación; justicia; trabajo; gobiernos locales y descentralización; telecomunicaciones; agricultura; equidad de género; ciencia y tecnología; cultura; desarrollo sostenible; salud; turismo; comercio; lucha contra el terrorismo, corrupción y drogas; defensa; energía; finanzas; y transporte. El seguimiento de la mayor parte de esas iniciativas de las Cumbres se realiza a través del ministro responsable de cada tema en el país. Dichas reuniones se originan o se han adecuado al Proceso de Cumbres de las Américas en los últimos años.

Además, se han incorporado a este proceso la sociedad civil, los organismos interamericanos y el Banco Mundial, los bancos subregionales y las agencias de cooperación. El proceso de Cumbres ha impulsado un proceso de coordinación entre estas instituciones del sistema, en torno a una misma agenda y está buscando involucrar más a otros sectores de la sociedad como son el sector privado, sectores académicos y los medios,

como parte de este esfuerzo gubernamental, multilateral y de la sociedad civil de las Américas.

En resumen, hoy encontramos un cambio de percepción, en que la principal preocupación de este proceso deben ser los individuos. La protección de derechos civiles, la libertad de expresión, los inmigrantes, desastres naturales, los niños afectados por la guerra, las minas antipersonales, las amenazas del terrorismo, la droga y las epidemias son ahora aspectos integrales del diálogo.

El proceso de Cumbres ofrece hoy resultados concretos en campos como las drogas donde se ha establecido una Agenda Común y un Mecanismo de Evaluación Multilateral (MEM); en la lucha contra la corrupción, donde se ha suscrito una Convención Interamericana y establecido un Mecanismo de Implementación de la misma; y en democracia con la aprobación de la Carta Democrática Interamericana. Estos son algunos ejemplos de la ejecución de una agenda común que avanza en medio de la profunda crisis que afecta a la región. Se ha actuado con éxito en las crisis democráticas y tenemos ciertos estándares y medios de defensa colectiva de la democracia. Aunque no tenemos los mecanismos ideales, es justo decir que ha habido un avance considerable respecto al pasado. Las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) están en marcha y los países continúan sus esfuerzos para la definición de la meta de establecer unas reglas de comercio común y libre en las Américas, las que culminarán en el 2005.

Sin embargo, una vez que la discusión sobre la política exterior y de seguridad de la región incorporó a la globalización como factor clave en la transformación del mundo y cuando el debate sobre los efectos de la globalización empezaba a tomar cuerpo, en particular en relación con la mayor o menor capacidad de la región para interactuar eficientemente

frente a este fenómeno, los actos terroristas en Nueva York y Washington DC, modificaron nuevamente el escenario regional y mundial.

En ese nuevo escenario, dos nuevas variables han cobrado mucha fuerza en la región: por un lado, la necesidad de coordinar e instrumentalizar una lucha colectiva contra el terrorismo y el crimen transnacional, y por el otro encarar las cuestiones sociales en la región, que constituyen la raíz de los mayores problemas del Hemisferio.

“Sobre el primer aspecto, se han dado todos los pasos para asegurar esa cooperación y se trabaja en la suscripción o ratificación de instrumentos jurídicos internacionales e interamericanos que garanticen su efectividad.”³⁶

Respecto al tema social, el gran problema que sigue pendiente de esta agenda es el de los recursos financieros para cumplir con muchos de los mandatos de la agenda establecidos en el Plan de Acción de Québec. Por eso, en lo regional es positivo el hecho que, en la Cumbre Mundial sobre Financiamiento del Desarrollo de Naciones Unidas, realizada en Monterrey en marzo de 2002, los líderes de los países desarrollados hayan manifestado su voluntad de dar nuevos recursos para el desarrollo, apoyando a los países a que avancen en procesos de construcción institucional, transparencia y gobernabilidad responsable.

La buena noticia es que la región está preparada para asegurar que esos nuevos recursos garanticen la gobernabilidad democrática y los esfuerzos de construcción institucional que aseguren a los ciudadanos servicios públicos eficientes y transparentes; el combate a la corrupción, el terrorismo, las drogas y el crimen transnacional; el impulso del Área de Libre Comercio de las Américas; un sistema de justicia que garantice el Estado de Derecho, la independencia y el acceso a la justicia; mayores coberturas de escolaridad, salud pública y agua potable.

³⁶ Ibidem.

Para que esta cooperación sea efectiva, la ecuación que muchos gobiernos proponen es que los nuevos recursos de asistencia para el desarrollo estén vinculados al cumplimiento de metas cuantificables y verificables en cumplimiento de los mandatos del Plan de Acción de Québec y de su impacto en la mejora efectiva de los estándares de vida de la gente.

La Cumbre Extraordinaria de las Américas se llevó a cabo en Monterrey, México los días 12 y 13 de enero de 2004. Los líderes de la región se reunieron para discutir temas de interés y para avanzar en una agenda común para el Hemisferio. Desde la Cumbre de Québec, una tercera parte de los países tenían nuevos gobernantes y la región estaba abatida por altos niveles de pobreza, bajo crecimiento económico y existía una demanda por fortalecer la gobernabilidad de la región. Los Jefes de Estado y de Gobierno centraron sus discusiones en tres temas: crecimiento económico con equidad para reducir la pobreza, desarrollo social y gobernabilidad democrática.

A partir de la finalización de la Cumbre Extraordinaria, Argentina comenzó los preparativos para la Cuarta Cumbre de las Américas que se llevó a cabo en Mar del Plata el 4 y 5 de noviembre de 2006. La República Argentina propuso como lema “Crear Trabajo para Enfrentar la Pobreza y Fortalecer la Gobernabilidad Democrática” el cual tuvo bastante acogida dentro de los gobiernos, así como de los otros actores vinculados a este importante evento de las Américas tales como la sociedad civil, el sector privado, los socios institucionales del Grupo de Trabajo Conjunto de Cumbres, la academia y los medios de comunicación.

Asimismo, las reuniones ministeriales trabajaron en este tema para que la implementación de los mandatos de la Cumbre puedan ser adaptados dentro de los planes de acción de cada tema específico.

2.2 La Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC).

La CELAC es el mecanismo de integración más importante de la región que debe ser rencauzada para que siga siendo la voz de América Latina y el Caribe en el mundo. La nueva PPT de Bolivia para 2019 tiene el reto de superar la parálisis actual producto de la división ideológica entre los miembros y de mostrar la pertinencia de la Comunidad frente a otros mecanismos de integración existentes.

La CELAC fue fundada en la Cumbre de la Unidad de América Latina y el Caribe en la Riviera Maya, en 2010, por iniciativa de México cuando ocupó las presidencias tanto del Grupo de Río —heredero del Grupo Contadora— como de la Cumbre de América Latina y el Caribe sobre Integración y Desarrollo. Sin embargo, fue en 2011 cuando se institucionalizó de manera oficial con la Declaración de Caracas. Es el único foro que reúne a los 33 países latinoamericanos y caribeños y, a diferencia de la Organización de los Estados Americanos (OEA), no contempla la participación de Canadá y Estados Unidos. Lo anterior responde tanto a un criterio de unidad cultural basado en el origen común y al anhelo de construir una agenda propia de la región. Su creación fue un hito en los históricos esfuerzos por integrar políticamente a América Latina y el Caribe, los cuales datan desde el Congreso de Panamá de 1826. La Comunidad busca impulsar la integración regional, la concertación política, el posicionamiento de la región en foros internacionales, como la Organización de las Naciones Unidas, y la coordinación con organismos subregionales.

Además, la CELAC cuenta con asociaciones extrarregionales que fortalecen la interlocución de la región con el mundo, como lo son la relación birregional CELAC-Unión Europea, que reúne a los 61 países de ambos bloques, y el Foro CELAC-China, que acerca a la región con el gigante asiático en materia de inversiones, infraestructura y tecnología.

Asimismo, la CELAC ha sostenido acercamientos con otros países estratégicos como Corea, la India, Japón, Rusia y Turquía.

En resumen, la CELAC es el foro más representativo de la región y la iniciativa más ambiciosa en la historia reciente de la integración latinoamericana y caribeña. Es el espacio por excelencia de diálogo y cooperación para resolver los problemas que aquejan a la comunidad en su conjunto y que permite a América Latina y el Caribe presentarse ante el mundo con una sola voz.

Desde hace 2 años, la CELAC enfrenta una parálisis en sus trabajos, derivada principalmente de la división ideológica existente a causa de las crisis en Venezuela y, recientemente, Nicaragua. Prácticamente, la membresía de la CELAC está dividida en dos facciones. Por un lado se encuentran los integrantes del Grupo de Lima —formado por trece países de la región, y Canadá—, el cual se ha dedicado a bloquear a Venezuela de reuniones regionales y no reconoce al régimen de Nicolás Maduro, además de apoyar la aplicación de la Carta Democrática a Nicaragua en la OEA. Por el otro, están los miembros de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP), que respaldan al gobierno de Venezuela y al de Daniel Ortega en Nicaragua frente a las críticas y sanciones de la comunidad internacional. Este enfrentamiento ideológico ha dado como resultado la cancelación de diversas reuniones sectoriales y ministeriales. Incluso, no fue posible celebrar la VI Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la CELAC, cuyas cinco ediciones anteriores habían gozado de una periodicidad anual ininterrumpida, hasta ahora.

Desde hace 2 años, la CELAC enfrenta una parálisis en sus trabajos, derivada principalmente de la división ideológica existente a causa de las crisis en Venezuela y, recientemente, Nicaragua.

El relevo de la PPT, elegida por los miembros cada año, también resultó afectado. Durante la XI Reunión de Cancilleres hubo consenso para elegir a la PPT de 2017 y de 2019, pero no de 2018. Lo anterior, y el hecho de que ningún miembro deseó asumir la presidencia para ese año, hicieron que El Salvador, PPT de 2017, tuviera que presidir al mecanismo un año más del previsto. De igual manera, esta parálisis perjudicó las relaciones con socios extrarregionales, como fue el caso de la III Cumbre CELAC-UE, prevista para octubre de 2017 en San Salvador, que tuvo que ser pospuesta debido a las divisiones internas del mecanismo.

A la luz de esta situación, la Comunidad decidió realizar un proceso de reflexión sobre su futuro para generar diagnósticos y proponer soluciones encaminadas a normalizar sus trabajos. El primer resultado de este proceso tuvo lugar en la XV Reunión de Cancilleres, celebrada en Nueva York, en septiembre de 2018. Durante esa reunión, se adoptó una Nota Conceptual en la cual se establecieron los cinco temas prioritarios de la CELAC para 2019: seguridad alimentaria para la erradicación del hambre, fomento de la cooperación internacional, gestión de riesgo de desastres naturales, la relación con socios extrarregionales y la evaluación de resultados.

Bolivia, como PPT para 2019, tiene el gran reto de solucionar esta parálisis al buscar concilio entre ambas partes. No obstante, al ser miembro de la ALBA-TCP y tener un acercamiento especial con el régimen de Maduro, Bolivia podría encontrar cierta reticencia de los miembros del Grupo de Lima para celebrar encuentros a nivel de Jefes de Estado donde Venezuela estaría presente, en especial aquellos países que han decidido romper relaciones diplomáticas con la República Bolivariana. Será un desafío considerable para los bolivianos lograr consensos que permitan a la CELAC celebrar la VI Cumbre pendiente y avanzar a pesar de las diferencias.

Otro reto importante para la PPT de Bolivia es rescatar la pertinencia de la CELAC frente a otras iniciativas de integración regional. Si bien otros foros también enfrentan fatiga y confrontación ideológica, la CELAC debe mostrarse como el foro más representativo y fungir como un coordinador que evite la saturación de reuniones, la duplicación de esfuerzos y el traslapo de agendas al complementar programas ya existentes de mecanismos subregionales.

Por otro lado, es posible que la relación con China tenga un gran auge durante 2019. Bolivia y la República Popular gozan de una buena relación bilateral que seguramente facilitará la comunicación entre ambos para cualquier actividad que se realice dentro del marco del Foro CELAC-China. Un buen manejo por parte de la PPT de esta asociación podría abrir nuevos espacios de cooperación para la región y fuentes de capital, como préstamos.

Es posible que se vea un mayor acercamiento de nuestra región hacia el país asiático y viceversa, sobre todo ante la repetida insistencia china de sumar a América Latina y el Caribe a su proyecto megarregional: la Iniciativa del Cinturón y la Nueva Ruta de la Seda. Además, China desea desplazar la influencia de Taiwán en la región (tal como ocurrió con El Salvador, quien rompió relaciones con la isla y las estableció con la República Popular China en agosto de 2018); de Estados Unidos, que cada vez se distancia más de Latinoamérica, y de la Unión Europea, su mayor competencia en la región.

México es un país clave dentro de la CELAC al haber sido fundador de la misma. De igual manera, la CELAC resulta clave para México, ya que es el espacio donde puede sostener un acercamiento más efectivo con sus aliados y socios de la región, en especial con Centroamérica, el Caribe y la Alianza del Pacífico.

El nuevo gobierno mexicano ha desplegado una política exterior basada en una lectura estricta de la Doctrina Estrada contra la práctica de reconocer la legitimidad de gobiernos extranjeros y del principio constitucional de no intervención. Lo anterior ha devenido en la decisión de no respaldar la declaración del Grupo de Lima del 4 de enero de 2019, la cual desconoce el segundo mandato de Maduro. A pesar de las condenas de la comunidad internacional por las violaciones a derechos humanos, México ha decidido no pronunciarse sobre la legitimidad del régimen venezolano ni romper relaciones diplomáticas con ese país. El argumento esgrimido fue que las medidas de bloqueo y aislamiento hacia Venezuela no han logrado aliviar la crisis ni permitirán entablar un diálogo que resuelva el conflicto.

Este cambio en la política exterior mexicana ha sido ampliamente cuestionado debido a que genera la impresión de un respaldo tácito al régimen venezolano y de un desentendimiento de lo que ocurre en ese país. Sin embargo, esta posición podría representar una oportunidad para México. Al tener el nuevo gobierno de Andrés Manuel López Obrador una relación cercana con la PPT de Bolivia, una interlocución cordial con Venezuela y al ser todavía miembro del Grupo de Lima, posee una posición significativa para fungir como mediador entre ambas facciones y así ayudar a destrabar el candado político existente.

El nuevo gobierno de México puede resultar un gran aliado en esta tarea y fungir como mediador entre los países del Grupo de Lima y ALBA-TCP. Si la diplomacia mexicana se dedica a fomentar el diálogo y la creación de puentes y no a exacerbar la división ideológica, generará un liderazgo incuestionable dentro del mecanismo que incluso podría llevar a México a aspirar a la presidencia de la CELAC en un futuro próximo.

El liderazgo mexicano es necesario para crear puentes entre los miembros de la CELAC. Será un reto para México demostrar que su

cambio de posición no es un respaldo hacia Maduro ni una señal de indiferencia, sino una política exterior seria que busca conciliar y no dividir más a la región; que busca resolver las crisis regionales con diálogo y no con aislamiento, y que respeta los derechos humanos y se preocupa por ellos más allá de sus fronteras.

2.3 El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Tiene su origen en una propuesta de Estados Unidos de 1990 que sería formalizada en 1994 durante la Primera Cumbre de las Américas celebrada en Miami ese mismo año, lo cual le dio a la ALCA su carácter transbolivariano basado en la potencia económica de los EE.UU., “siendo también una respuesta político-económica al avance consolidado de la Unión Europea, la cual, finalizado su proceso integrador hacia Occidente, ha iniciado a través del acuerdo de Niza su integración hacia el Este, buscando consolidar su fortaleza económica”³⁷, así como a China e India que por su potencia comercial son uniones económicas virtuales por sí mismas.

La consolidación y éxito de la ALCA tras 2005 dependía además de la influencia económica de los EE.UU., de que los países latinoamericanos presentaran un frente común y no individualizado, pues así se podrían contrarrestar las presiones de fuerzas externas a las que históricamente ha estado sometida América Latina. “No obstante lo anterior, el ALCA también constituye una oportunidad económica para todos los países del hemisferio, ya que su integración les permitiría sumarse a un mercado de casi 800 millones de consumidores y un PIB que representa el 40% del total mundial y, sobre todo, acceder con preferencia al mercado más fuerte del orbe.”³⁸ Aunque por desgracia, todas estos planes no pudieron tener futuro ante el “No a la ALCA” de 2009 mientras se celebraba la Cumbre del Mar del Plata dado por los países sudamericanos, por lo que quedó

³⁷ Oropeza García Arturo, ALCA: Una perspectiva regional, IIJ, UNAM, 2004.

³⁸ Ibidem

fragmentado en diversos TLC's como: El TMEC, el TLC entre E.E. U.U. y Centroamérica, la Alianza del Pacífico y el fortalecimiento del MERCOSUR, todo esto ante el panorama de una América Latina fracturada y teniendo bajos índices de crecimiento, afectada por los periodos de estancamiento que ha sufrido la Unión Europea y sus momentos de crisis estructural con la salida de la Gran Bretaña.

CAPÍTULO III. MÉTODOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSISAS

1. Medios Alternativos de Solución de Controversias.

1.1 Arbitraje

El arbitraje es un método privado y vinculante de resolución de controversias llevado a cabo ante un tribunal imparcial que emana del acuerdo entre las partes, pero que está a su vez regulado y sujeto a ejecución por el Estado. El Estado exige que las partes respeten su obligación contractual de someterse al arbitraje, prevé una supervisión limitada por los tribunales del procedimiento arbitral y apoya la ejecución de los laudos arbitrales de manera similar a las sentencias de los tribunales nacionales.

Los arbitrajes se llevan a cabo normalmente por uno o tres árbitro(s), a los que se denomina “tribunal”. El tribunal es el equivalente al juez (o jueces) en una acción judicial. Sin embargo, los árbitros son generalmente seleccionados por las partes (ya sea directa o indirectamente a través de un tercero o una institución) y, por consiguiente, las partes tienen cierto control sobre quien habrá de juzgar su controversia. En casos internacionales los árbitros son por lo general abogados con experiencia y/o expertos en la materia objeto de la controversia.

Los poderes y deberes del tribunal están establecidos por los términos del convenio entre las partes (incluyendo, en particular, cualquier reglamento de arbitraje que haya sido adoptado) y las leyes nacionales aplicables en cada caso.

Los árbitros están obligados a pronunciar sus laudos bajo la ley aplicable en la mayoría de los ordenamientos jurídicos, a no ser que las partes hayan acordado otra cosa (por ejemplo, autorizando al tribunal a decidir como “amigable componedor”, es decir, conforme a lo que entienda

que es “justo”). El tribunal está obligado a respetar el principio de contradicción y ha de asegurar que cada parte tiene una oportunidad de presentar su caso y defenderse contra el de su oponente. Por lo demás, el procedimiento puede ser muy flexible.

Generalmente las leyes nacionales reconocen y apoyan el arbitraje como medio alternativo y excluyente a la acción judicial para la resolución final de controversias. Por ello, algunos profesionales (especialmente en los EE.UU.) se refieren al arbitraje como una forma de Resolución Alternativa de Disputas o RAD (en inglés, *Alternative Dispute Resolution* o ADR). Sin embargo, las siglas “ADR” se utilizan sobre todo para describir procedimientos no vinculantes (como por ejemplo la mediación), distinguiendo así entre la acción judicial y el arbitraje, por un lado, y el ADR por otro.

De hecho, los procedimientos no vinculantes no son realmente una “alternativa” a la acción judicial y al arbitraje porque, a no ser que las partes lleguen a un acuerdo o transacción, deberán recurrir a un procedimiento vinculante, como puede ser el arbitraje o la acción judicial, para resolver su controversia. Esto ha hecho que algunos profesionales hayan redefinido ADR como “Resolución Amistosa de Disputas” (en inglés, *Amicable Dispute Resolution*), acentuando así que la mediación y mecanismos análogos dependen de la cooperación voluntaria y el acuerdo entre las partes.

El arbitraje debe asimismo distinguirse de la determinación vinculante hecha por perito. Dado que los procedimientos para ambos mecanismos pueden estar en gran parte determinados por las partes en el contrato que las une, pueden ser muy similares. En el plano de la toma de decisión, sin embargo, la diferencia radica en el hecho de que aun cuando los árbitros pueden ser elegidos por su experiencia en un campo determinado, su función es la de decidir la controversia principalmente en

base al caso presentado por las partes y a la ley aplicable, mientras que los expertos utilizan sus propios conocimientos para llegar a su decisión.

La distinción entre el arbitraje y la determinación por perito puede ser muy importante porque, mientras que el arbitraje está normalmente regulado por leyes de arbitraje nacionales, las cuales salvaguardan la constitución del tribunal y el procedimiento a seguir, la determinación por perito carece prácticamente de regulación. En el contexto internacional, el arbitraje se beneficia además de la aplicación de convenios de ejecución que permiten ejecutar los laudos directamente. Por su parte, las decisiones de peritos sólo tienen fuerza de contrato y, para hacerlas cumplir, requieren de una acción judicial por incumplimiento contractual, que deberá ser interpuesta ante la jurisdicción competente.

Las partes deberían considerar la inclusión o no de una cláusula de arbitraje cada vez que negocien un contrato. En cualquier caso, es especialmente importante cuando las partes (o sus activos) se encuentren en jurisdicciones distintas o cuando se prevea que las controversias puedan dar lugar a cuestiones técnicas complejas.

1.2 Conciliación.

La conciliación es un procedimiento que reúne a las partes ante un tercero elegido por ellas, para que resuelva la disputa, mediante un acuerdo de resolución.

Durante el procedimiento, el conciliador sugiere a las partes posibles soluciones para resolver el conflicto, siguiendo en todo momentos los principios de imparcialidad, equidad y justicia.

“Existen dos tipos de procedimientos de conciliación:

Ad hoc: Es organizada y administrada por las partes sin la asistencia de ninguna institución. El Reglamento de conciliación de CNUDMI es un ejemplo de reglamento de conciliación ad hoc.

Institucional: Está organizada por una institución o un centro especializado que generalmente también gestiona arbitrajes. Sin embargo, los procedimientos de conciliación son diferentes de estos.”³⁹

Estos procedimientos necesitan estrictamente del acuerdo de las partes, pues, y este puede expresarse mediante una cláusula en el contrato o, posteriormente, mediante un acuerdo de conciliación, el cual puede ser verbal o escrito.

Si la conciliación no da resultado, las partes pueden llevar el caso a los tribunales judiciales o arbitrales.

1.3 Mediación.

La mediación comercial internacional puede definirse en términos técnicos como un método de resolución de conflictos por el que las partes de una disputa surgida de una transacción mercantil internacional intentan resolverla a través de un proceso de negociación facilitado o dirigido por un tercero neutral, que carece de poder de decisión sobre la disputa y las partes.

En concreto, lo esencialmente propio de la mediación es que se trata de un procedimiento voluntario, gobernado por la autodeterminación de las partes y en que el tercero neutral se limita a guiar la negociación una solución a su conflicto.

³⁹ Centro de Comercio Internacional, *Resolución de disputas comerciales: arbitraje y métodos alternativos de resolución de conflictos.*, Servicios de impresión del ITC, Ginebra, 2015.

En la sesión de Mediación, todas las partes comparten su punto de vista. El mediador hace preguntas a fin de asegurar un entendimiento claro de todas las cuestiones relevantes para las partes, de sus intereses, y posiciones.

Un mediador no:

- I. Actúa como abogado de ninguna de las partes
- II. Da asesoramiento jurídico
- III. Evalúa o juzga las cuestiones que se tratan en el proceso
- IV. Decide quién gana o pierde

El mediador asiste a los mediados para crear y evaluar opciones a fin de resolver el conflicto. Cuando las partes alcanzan un acuerdo, los extremos de éste son revisados, reflejados por escrito, y firmados por todas las partes. Como tal, un acuerdo puede ser legalmente vinculante, y por ello, explica a las partes su grado de compromiso con el acuerdo alcanzado.

Es esencial el concepto de “consentimiento informado”. En tanto en cuanto los participantes entienden la naturaleza de un proceso de mediación, y, efectivamente consienten en participar en el proceso descrito, la mediación se convierte en posible y apropiada para sus fines.

Cualidades esenciales de la Mediación:

- *Voluntariedad:* Cada uno de los mediados puede abandonar el proceso en cualquier momento, por cualquier razón, o incluso, sin alegar razón alguna.
- *Colaborativa:* Puesto que ningún participante en Mediación puede imponer nada a nadie, todos están motivados para resolver los problemas y alcanzar los mejores acuerdos.

- *Controlada:* Los participantes mantienen completa su capacidad de decisión y la posibilidad de oponerse a cualquier propuesta de acuerdo. Nada puede serle impuesto.
- *Confidencial:* La Mediación es confidencial. Las conversaciones mantenidas durante el proceso, y todos los materiales utilizados para la Mediación no son susceptibles de ser utilizados (esto incluye al propio mediador) en ningún procedimiento legal posterior, por ninguna de las partes en conflicto.

El mediador está obligado a describir la extensión de la confidencialidad de la Mediación

- *Informada:* El proceso de Mediación ofrece la oportunidad de obtener e incorporar información y consejo legal. Cada uno de los mediados puede recabar dicha información, solicitada de su abogado, o ambos, de uno cuyos servicios hayan decidido, de común acuerdo, recabar. Esta información no determina, salvo que las partes así lo quieran, el resultado de la mediación. Los mediadores tienden a animar a las partes a obtener asesoramiento legal y a aconsejarles que cualquier acuerdo que implique cuestiones de carácter legal sea revisado por abogados independientes con carácter previo a su firma. Si el asesoramiento legal se solicita o no, es, en último término, una decisión de los participantes en el proceso.
- *Imparcial, neutral, equilibrada y segura:* El mediador tiene la responsabilidad de asistir a cada mediado y no puede favorecer los intereses de uno frente a los del otro, ni puede favorecer un resultado específico de la Mediación. Su mediador está éticamente obligado a reconocer cualquier desviación sustancial en el tratamiento de los aspectos del conflicto. El papel del mediador es asegurar que las partes alcanzan

acuerdos de manera voluntaria, libre, e informada, y nunca como consecuencia de coerción o intimidación.

- *Autoresponsable y satisfactoria:* Sobre la base de una participación activa en la resolución voluntaria del conflicto que conduce a las partes a una Mediación, el nivel de satisfacción de los participantes en ésta, y el grado de implicación y compromiso para mantener y cumplir los acuerdos alcanzados, ha demostrado ser notablemente superior en comparación con otras opciones relacionadas con la reclamación de los intereses de las partes en vía judicial.

La mediación como sistema de solución de conflictos pretende que las partes se involucren en la resolución de sus diferencias, dado que el tercero que actúa como mediador no está facultado para tomar una decisión vinculante para las partes, por lo que este sistema se plantea como una buena alternativa para solventar los posibles conflictos derivados de la contratación internacional civil y mercantil al permitir alcanzar una solución realmente práctica para los complejos intereses de ambas partes sin tener que quedar constreñidos por una rígida regulación que, en muchos casos, será desconocida para al menos una de las partes.

Así pues, estas limitadas facultades que las partes confieren al mediador hacen imposible que éste proponga soluciones a la controversia ni mucho menos la imponga, por lo que la nota más característica de este ADR es que “los sujetos enfrentados en la controversia son los que deciden en última instancia la solución del problema”⁴⁰, lo que sin duda alguna en el ámbito de la contratación internacional no sólo permite el mantenimiento de la relación subyacente, sino que otorga a las partes en

⁴⁰ MORENO BLESA, L., “La solución extrajudicial de litigios de consumo a través del arbitraje on line”, Revista de Contratación Electrónica, núm. 97, octubre 2008.

todo momento el control sobre la posible solución que, en su caso, finalmente se alcance.

Aunque en última instancia es posible que la mediación finalice sin haber sido posible alcanzar un acuerdo, ello no implica necesariamente que el proceso seguido se muestre como carente de utilidad práctica, pues no debe olvidarse que éste genera empatía durante el proceso que puede mejorar las relaciones entre las partes enfrentadas, rebajando así la tensión generada por la disputa y favoreciendo la posibilidad de que, al margen de la controversia surgida, puedan seguir manteniendo una relación comercial entre ellas duradera en el tiempo.

1.4 Buenos oficios.

Dentro de las formas de solucionar pacíficamente una controversia internacional se encuentran los buenos oficios. Algunos autores colocan a los buenos oficios en los métodos diplomáticos, pues cuando surge un conflicto entre dos o más Estados miembros de la comunidad internacional la primera forma de tratar de resolverlo es mediante las negociaciones directas, pero cuando éstas han fracasado, suele recurrirse a otros métodos, entre éstos los buenos oficios. Los buenos oficios se presentan cuando un tercer Estado, ajeno a la controversia, procura un arreglo entre las partes. “Los buenos oficios ocurren cuando un país exhorta a las naciones contendientes a recurrir a la negociación entre ellos”.⁴¹ Así pues, deben ser espontáneos y su objeto es apaciguar la exaltación de las partes y tratar de establecer una atmósfera propicia para un arreglo. Seara Vázquez señala que “los buenos oficios no pueden ser considerados como un acto inamistoso; cualquier Estado puede ofrecer sus buenos oficios; cualquiera de los Estados en conflicto puede solicitar los buenos oficios de cualquier Estado; los terceros Estados solicitados

⁴¹ Seara Vázquez, Modesto, Derecho internacional público; 6ª edición, México, Porrúa, 1979.

pueden aceptar o negar su intervención en el conflicto a través de los buenos oficios.”⁴² El mismo autor indica que los buenos oficios y la mediación son, en el fondo, lo mismo, pero que existe una diferencia en cuanto al grado de intervención del tercer Estado: “éste se limita, en los buenos oficios, a buscar una aproximación entre los Estados, trata de favorecer la negociación directa, sin intervenir en ella, señalando, en algunos casos, los factores positivos que pueden existir y que permitan llegar a un acuerdo. En la mediación, el Estado interviene de modo más activo y no sólo propone una solución al problema, sino que participa en las discusiones entre las partes para tratar de que su propuesta de solución sea aceptada”⁴³

1.5 Opiniones consultivas.

La consulta es con frecuencia la primera medida que se adopta cuando surge una controversia de comercio internacional. Las partes contendientes tratan de llegar a un acuerdo a través del intercambio de comunicaciones por escrito en las que exponen sus respectivas posiciones y la celebración de conferencias telefónicas o reuniones con la contraparte. La consulta se trata de un buen método para solucionar un conflicto comercial internacional, entre otras, por las siguientes razones:

- I. Permite ahorrar tiempo, ya que no es preciso seguir ningún procedimiento específico ni está sujeto a formalidades concretas.
- II. Supone, además, un ahorro de costes, puesto que las partes no han de incurrir en gastos derivados de la participación de mediadores, juzgados o tribunales como ocurre en los casos de mediación, arbitraje o proceso judicial.

⁴² *Ibíd.*

⁴³ *Ibíd.*

- III. En caso de alcanzarse un acuerdo transaccional la ejecución del mismo deviene más sencilla debido a la aceptación de la decisión final por las partes.;
- IV. En general, la consulta favorece el mantenimiento de la relación entre las partes.

Por dichas razones, la consulta es uno de los mecanismos de resolución de conflictos normalmente incluidos en los contratos como primero medio al que recurrir a la hora de hacer frente a una controversia. Sin embargo, es preciso señalar que la consulta no siempre concluye en la formalización por las partes de un acuerdo transaccional e incluso, en caso de haberse alcanzado un acuerdo de dichas características, no siempre es cumplido por las partes, siendo imposible su ejecución.

CONCLUSIONES

- 1) América Latina se encuentra en un punto de coyuntura en el cual los elementos políticos, económicos, sociales, culturales y jurídicos se entremezclan para otorgarnos la gran posibilidad de crear una Latinoamérica unida en un solo bloque económico, pero esto debe verse sostenido en tratados internacionales multilaterales que garanticen su subsistencia y continuidad como proyecto autosustentable en cuanto a recursos, infraestructura y disposición política.
- 2) Las organizaciones internacionales, juegan un papel primordial para conseguir este ideal de unión Latinoamericana, pues como ya fue analizado debidamente en el respectivo capítulo, proporcionan la plataforma ideal para conseguirlo, sobre todo en el caso de la OMC, que brinda a América Latina la estabilidad y certeza jurídica necesarias para su consolidación, al tener la infraestructura legal propicia en cuanto a operatividad, solución de controversias y apoyo técnico. Las organizaciones de carácter regional, también apoyan a este ideal y han dado grandes avances para consolidar la unión económica, aunque sus grandes problemas son el hecho de que regularmente están reducidas a ciertas regiones y países, ejemplos de esto son el caso del MERCOSUR que trabaja únicamente en Sudamérica, o la Alianza del Pacífico que trabaja en los países de la costa continental del Pacífico, y que, pese a contar con una gran infraestructura e ideales, están acotadas a las regiones que les dan nombre, permitiendo sólo tener participación de otras naciones tan sólo como socias estratégicas que no tienen voto en la toma de decisiones, por lo que no se puede hablar de una integración total, pese al PIB total que significan. La mejor oportunidad de integración a este nivel la encontramos en la ALADI, pues integra el 90% de la

población latinoamericana, reduce progresivamente los aranceles a lo largo del continente, impulsa el desarrollo y cooperación de los países miembros, renueva el proceso de integración mediante mecanismos actuales y adecuados a la realidad regional, y crea un área de preferencias económicas teniendo como finalidad un mercado común latinoamericano, todo esto mediante el pluralismo en materia económica y política, convergencia de esquemas y acuerdos regionales y subregionales orientados a la creación de un mercado común, flexibilidad, tratamientos diferenciados de acuerdo al nivel de desarrollo de cada uno de los países, multiplicidad en las formas de concentración de instrumentos comerciales, que a su vez propicia la complementación económica, promoción comercial, la cooperación científico-tecnológica, preservación del medio ambiente, promoción del turismo y una mayor competitividad del sector agropecuario, sustentando estas acciones en sistemas de apoyo a países con menor grado de desarrollo y un convenio de pagos y créditos recíprocos entre los Bancos Centrales, además de diferentes sistemas tecnológicos de información que favorecen y facilitan el libre tránsito aduanero de productos y servicios.

- 3) Si bien, América Latina ha dado pasos en la dirección correcta, aún queda mucho camino por recorrer hasta alcanzar la integración total de la región, pues es un hecho que nos enfrentamos a distintos factores que impiden un avance constante y mucho más efectivo de ésta, tal como lo es la influencia de los E.E. U.U., Europa y recientemente Asia, quienes se disputan la influencia en la zona a costa del desarrollo de las naciones de Latinoamérica, por lo cual es más necesario que nunca el enfrentar esta problemática de forma unida y como una sola fuerza que sea capaz de competir a nivel mundial y poner a la región como líder en el tráfico comercial y político mundial, a esto se le agregan los intereses partidarios y de naturaleza política que existen en nuestras naciones, pues son estos

partidos políticos los que desde el interior dirigen la política exterior de cada uno de los países, obstaculizando o apoyando la integración según su conveniencia y que al no existir una tendencia política clara en la región, provoca el distanciamiento a existir un clima de polarización, los estados de América Latina tienden a ir de un lado a otro en el espectro político, generando que se dificulte la posibilidad de acuerdos, todo esto sin contar los diferentes movimientos sociales que han aparecido en la región.

- 4) Encentro en el proceso de integración una gran problemática, y esta es que existen diversos procesos de integración e iniciativas al respecto, donde las naciones suscriben varias al mismo tiempo, teniendo que cumplir con sus obligaciones internacionales en cada una de ellas, lo que disgrega un esfuerzo contundente y efectivo de integración, generando un “*efecto matrioshka*” que rebaja la suscripción de iniciativas y tratados a una especie de club regional o subregional que no tiene gran impacto o alcance significativo más allá de un trabajo intergubernamental o de coordinación, más que de integración. Con esto creo que es menester que se enfoquen todos los esfuerzos en una iniciativa que pueda cumplir con las expectativas que demanda la realidad mundial, para que así Latinoamérica, pueda emerger como una región económica potente y enfrentar los desafíos que la globalización y la dinámica internacional y de los mercados nos ponen delante. También es importante que el sector privado se implique en las acciones y este proceso de integración, pues es en ellos donde radica mayormente el poder adquisitivo y el uso práctico de los acuerdos, permitiendo un buen tráfico de mercancías, servicios y personas que generen desarrollo nacional y regional.
- 5) Respecto a la solución de controversias, podemos concluir que América Latina se enfrenta a dos posibilidades: Solventar estos casos haciendo uso de la infraestructura de la OMC, o bien, hacerse

de Tribunales propios que garanticen la certeza jurídica en cada uno de los casos, estando dotados de total autonomía respecto a los Gobiernos. Esto lo podemos concluir debido a que los medios de solución de controversias que son implementados en la realidad mundial son los MASC, en especial el arbitraje, aunque la mediación va ganando también popularidad, al ser estos los que han demostrado una mayor eficacia, siendo un proceso rápido para la solución de las disputas comerciales en contraposición con los medios de solución de controversias tradicionales en los Tribunales nacionales.

BIBLIOGRAFÍA

WITKER Velásquez Jorge Alberto, “Derecho del Comercio Exterior”, Universidad Nacional Autónoma de México, Primera Edición, 2011, Serie: Doctrina jurídica.

GARCÍA Flores Eugenio, “Globalización y derecho internacional en la primera década del siglo XXI”, Primera Edición 2013, Serie Doctrina Jurídica.

MONETA, C. “El papel de los TLCs y las asociaciones económicas estratégicas en la configuración de nuevos espacios económicos. Los TLCs en Asia Pacífico. Una mirada desde América Latina”, N. C. Bontempo, De Cadencias y Disonancias, Ediciones Universidad del Salvador, 2014.

GÓMEZ-ROBLEDO Verduzco, Alonso: “Derecho Internacional. Temas selectos.”: México, UNAM, IIJ; 2008.

MÁRQUEZ Romero, Raúl (Coord.); “Anuario mexicano de derecho internacional”; México; UNAM, IIJ; 2007.

“Programas de las actividades académicas del plan de estudios de la especialización de Derecho del Comercio Exterior. Colección Facultad de Derecho”; México; UNAM; 2003.

OLLOQUI y Labastida, José Juan de, 1931: “Jornadas sobre México y los tratados de libre comercio”; México; UNAM, IIJ; 2016.

WITKER, Jorge; “Régimen jurídico del comercio exterior de México”; México; UNAM, IIJ; 2008.

“Instrumentos y regímenes de cooperación internacional”; Madrid; Editorial Trotta; 2017.

LERMAN Alperstein, Aida; “Multilateralismo y regionalismo en América Latina”; México; UAM, Programa de Integración en las Américas; Porrúa; 2002.

NASH, John; “Agricultura, comercio y desarrollo: Multilateralismo vs proteccionismo”; Bogotá, Colombia; Banco Mundial; Alfaomega; 2005.

CARRINO, Luciano; “Perlas y piratas: Crítica de la cooperación para el desarrollo y nuevo multilateralismo”; Barcelona; Icaria; 2009.

GONZÁLEZ, Guadalupe, varios (Edit.); “México y el multilateralismo del Siglo XXI: Reflexiones a los 70 años de la ONU”; Siglo XXI, ITAM, Senado de la República LXII Legislatura; 2015.

HOE Lim, Aik y DE MEESTER, Bant; “WTO domestic regulation and services trade: Putting into practice”; New York; Cambridge University Press; 2014.

“Guía para la preparación de profesionales en comercio exterior y operaciones internacionales”; Málaga; IC Editorial; 2014.

CANCINO Gómez, Rodolfo y SALDAÑA Pérez, Juan Manuel; “México y el comercio exterior”; México; Editorial Novum; 2012.

SOREL, Jean-Marc; “Resolución de litigios en la OMC”; Buenos Aires, Argentina; 2004.

“Regionalism and its place in the multilateral trading system”; Paris; OCDE; 1996.

LÓPEZ Campa, Armando; “Derecho comercial y globalización”, México; Universidad Autónoma de Aguascalientes; Porrúa; Librero-Editor; 2016.

RODRÌGUEZ, Luis Fernando, 1963; “Mediación comercial internacional”; Madrid; Editorial Dykinson; 2016.

“International regulatory co-operation: The role of international organizations in fostering better rules of globalization”; Paris; OECD; 2016.

LOVE, Patrick; “Comercio internacional: ¿Libre, justo y abierto?”; México; UNAM, IEE; 2015.

SERRA Puche, Jaime, 1951; “El TLC y la formación de una región: Un ensayo desde la perspectiva mexicana”; México; Fondo de Cultura Económica; 2015.

ACHARYYA, RAJat; “International trade and economic development”; Oxford; Oxford University Press; 2014.

PUYANA, Alicia; “La integración económica y la globalización: Nuevas propuestas para el proyecto interamericano”; México; Plaza y Valdez, FLACSO; 2003.

FERRANDIS Muñoz, José-Ramón; “Globalización y generación de riqueza: Un mundo más próspero, más eficiente y más justo a merced del Comercio Internacional y de la Inversión Extranjera Directa”; Madrid; Unión Editorial; Centro Diego de Cobarribias; 2016.

Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados.

Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

La carta de la Organización de los Estados Americanos.

Declaración de Lima.