

Universitat de Lleida

La interacción entre globalización, integración económica, comercio y relaciones económicas internacionales: efectos, dimensiones y perspectivas

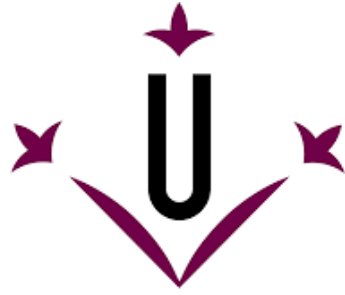
Gerardo Coppelli Ortiz

<http://hdl.handle.net/10803/667385>

ADVERTIMENT. L'accés als continguts d'aquesta tesi doctoral i la seva utilització ha de respectar els drets de la persona autora. Pot ser utilitzada per a consulta o estudi personal, així com en activitats o materials d'investigació i docència en els termes establerts a l'art. 32 del Text Refós de la Llei de Propietat Intel·lectual (RDL 1/1996). Per altres utilitzacions es requereix l'autorització prèvia i expressa de la persona autora. En qualsevol cas, en la utilització dels seus continguts caldrà indicar de forma clara el nom i cognoms de la persona autora i el títol de la tesi doctoral. No s'autoritza la seva reproducció o altres formes d'explotació efectuades amb finalitats de lucre ni la seva comunicació pública des d'un lloc aliè al servei TDX. Tampoc s'autoritza la presentació del seu contingut en una finestra o marc aliè a TDX (framing). Aquesta reserva de drets afecta tant als continguts de la tesi com als seus resums i índexs.

ADVERTENCIA. El acceso a los contenidos de esta tesis doctoral y su utilización debe respetar los derechos de la persona autora. Puede ser utilizada para consulta o estudio personal, así como en actividades o materiales de investigación y docencia en los términos establecidos en el art. 32 del Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual (RDL 1/1996). Para otros usos se requiere la autorización previa y expresa de la persona autora. En cualquier caso, en la utilización de sus contenidos se deberá indicar de forma clara el nombre y apellidos de la persona autora y el título de la tesis doctoral. No se autoriza su reproducción u otras formas de explotación efectuadas con fines lucrativos ni su comunicación pública desde un sitio ajeno al servicio TDR. Tampoco se autoriza la presentación de su contenido en una ventana o marco ajeno a TDR (framing). Esta reserva de derechos afecta tanto al contenido de la tesis como a sus resúmenes e índices.

WARNING. Access to the contents of this doctoral thesis and its use must respect the rights of the author. It can be used for reference or private study, as well as research and learning activities or materials in the terms established by the 32nd article of the Spanish Consolidated Copyright Act (RDL 1/1996). Express and previous authorization of the author is required for any other uses. In any case, when using its content, full name of the author and title of the thesis must be clearly indicated. Reproduction or other forms of for profit use or public communication from outside TDX service is not allowed. Presentation of its content in a window or frame external to TDX (framing) is not authorized either. These rights affect both the content of the thesis and its abstracts and indexes.



Universitat de Lleida

TESIS DOCTORAL

**La interacción entre globalización, integración económica,
comercio y relaciones económicas internacionales:
efectos, dimensiones y perspectivas**

Gerardo Coppelli Ortiz

Memoria presentada para optar al grado de Doctor por la Universitat de Lleida
Programa de Doctorado en Derecho y Administración de Empresas

Director
Dr. Antonio Blanc Altemir

2019

A Bárbara, Felipe, Catalina y Sandra

AGRADECIMIENTOS

Quisiera agradecer, a todos aquellos que en alguna medida me ayudaron y colaboraron a llevar adelante el presente trabajo. De manera especial quisiera agradecer también:

- **A Dios**, por haberme dado las herramientas, la salud y fortaleza de espíritu necesarias para sacar adelante mis proyectos, metas y objetivos.
- **A la Universitat de Lleida**, por brindarme la oportunidad de desarrollar, a lo largo de todos estos años, este proyecto académico y de vida.
- **A mi Director de Tesis, Dr. Antonio Blanc Altemir**, gracias por su colaboración, ayuda, incentivo y empuje incondicional, más aún, en aquellos momentos difíciles. Gracias por todo su tiempo y conocimiento entregado.
- **A Sandra Provoste**, mi compañera, mi amiga, mi gran apoyo, gracias por la paciencia y el tiempo que sacrificamos, por tu empuje y amor permanente.
- **A toda mi familia, a mis padres**, gracias por su constante e incondicional apoyo, por brindarme la calma y prudencia necesaria cuando el camino se oscurecía, gracias por su constante empuje, por levantarme y sacarme adelante. De forma especial agradezco a **mi hermano Roberto Coppelli**, compañero de doctorado, de trabajo y de vida, muchas gracias por su aporte, confianza y empuje constante y a toda prueba.
- **A mi oficina, “ASAD Consultores y Auditores”, a la institución académica “Intercultural Educativa” y a la “Universidad Central de Chile”**, por el apoyo y el tiempo brindando para poder cumplir exitosamente el presente trabajo.
- **A mis amigos de toda la vida, Jaime Claramunt y Alejandro Barahona**, quienes, con toda la fuerza que me brindaron a lo largo de estos años de estudio, me entregaron una cuota de energía muy importante en el alcance de este logro.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

| | |
|-------------------------------|----|
| RESUMEN..... | 11 |
| RESUM..... | 13 |
| ABSTRACT..... | 15 |
| LISTA DE ABREVIATURAS..... | 17 |
| INTRODUCCIÓN..... | 21 |
| OBJETIVOS..... | 27 |
| 1. Objetivo general..... | 27 |
| 2. Objetivos específicos..... | 27 |
| METODOLOGÍA..... | 29 |

ARTÍCULO 1.

| | |
|---|-----------|
| LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA DEL SIGLO XXI. ENTRE LA MUNDIALIZACIÓN Y LA DESGLOBALIZACIÓN..... | 31 |
| Resumen..... | 33 |
| I. CONSIDERACIONES PRELIMINARES..... | 35 |
| II. LA GLOBALIZACIÓN QUE CONOCEMOS..... | 37 |
| III. LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA..... | 41 |
| 1. Evolución histórica de la globalización económica..... | 42 |
| 2. Dimensión de la globalización económica..... | 45 |
| 3. Efectos de la globalización económica..... | 48 |
| IV. LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES FRENTE A LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA..... | 51 |
| 1. Las relaciones económicas internacionales..... | 52 |
| 2. La mundialización de la economía..... | 53 |
| V. LA DESGLOBALIZACIÓN: LA GLOBALIZACIÓN EN EL MARCO DE LA AGENDA 2030..... | 55 |
| VI. CONCLUSIONES..... | 57 |
| VII. BIBLIOGRAFÍA..... | 59 |

ARTÍCULO 2.

| | |
|--|-----------|
| INFLUENCIA NORMATIVA DE LAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES ECONÓMICAS EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA..... | 65 |
| Resumen..... | 67 |
| I. CONSIDERACIONES PRELIMINARES..... | 69 |
| II. LOS ACUERDOS MULTILATERALES AL AMPARO DE LAS OIE..... | 73 |
| 1. La subjetividad internacional de las OIE y la cesión parcial de soberanía por parte de los Estados..... | 74 |
| 2. Características que permiten a una Organización internacional generar normativa multilateral..... | 78 |
| 3. La estructura multilateral y sus principios..... | 84 |
| III. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMO FORMA DE RELACIÓN INTERNACIONAL..... | 87 |
| 1. El camino recorrido hasta la integración económica que conocemos actualmente..... | 88 |
| A. El librecambio y el bilateralismo..... | 88 |
| B. La cooperación y la integración económica, fórmulas y objetivos diversos..... | 91 |
| 2. Los sujetos activos de la integración económica y su regulación. | 94 |
| 3. Características y efectos de los procesos de integración económica | 96 |
| 4. La integración económica y sus objetivos pretendidos..... | 99 |
| IV. LA COMPETENCIA NORMATIVA DE LAS OIE EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA..... | 101 |
| V. VÍAS DE ACCIÓN..... | 105 |
| VI. CONSIDERACIONES FINALES..... | 108 |

ARTÍCULO 3.

ENTRE EL LIBRE COMERCIO Y EL PROTECCIONISMO.

IMPACTO DE LOS OBSTÁCULOS SOBRE LA EQUIDAD EN EL COMERCIO, EN EL MARCO DE LA AGENDA 2030..... 113

Resumen..... 115

I. CONSIDERACIONES PRELIMINARES..... 117

II. EL DESARROLLO CONTEMPORÁNEO DEL LIBRE COMERCIO Y LA BÚSQUEDA HISTÓRICA DE LA EQUIDAD EN EL COMERCIO..... 122

III. EL PROTECCIONISMO FRENTE AL LIBRE COMERCIO: LA DEFENSA DE INTERESES INTERNOS..... 130

IV. DE LAS BARRERAS, OBSTÁCULOS Y RESTRICCIONES. 133

1. El arancel, concepto y efectos..... 135

2. Las barreras no arancelarias..... 138

A. Clasificación de BNA..... 140

B. Otras BNA..... 143

a. Los contingentes o cuotas de importación..... 144

b. Las subvenciones..... 145

c. El *dumping*..... 148

d. Boicot y bloqueo..... 151

V. RESULTADOS DE LA POLÍTICA DE LIBRE COMERCIO EN LAS PERSONAS. LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE (ODS) DE LA AGENDA 2030..... 152

1. La Ronda del Milenio de la OMC..... 154

2. Los ODS en el horizonte de 2030..... 155

VI. CONSIDERACIONES FINALES..... 157

ARTÍCULO 4.

LAS PERSPECTIVAS FUTURAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

¿SUBSISTENCIA O FORTALECIMIENTO? ESPECIAL REFERENCIA

| | |
|--|------------|
| A LA INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y A LAS RELACIONES AMÉRICA LATINA Y UNIÓN EUROPEA..... | 161 |
| Resumen..... | 163 |
| I. CONSIDERACIONES PRELIMINARES..... | 165 |
| II. FASES DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA. | 169 |
| 1. El acuerdo preferencial..... | 170 |
| 2. El área de libre comercio..... | 172 |
| 3. La unión aduanera..... | 178 |
| 4. El mercado común..... | 180 |
| 5. La unión económica y monetaria..... | 182 |
| 6. La unión política..... | 185 |
| III. ACUERDOS DE ASOCIACIÓN..... | 186 |
| IV. LA INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. | 188 |
| V. LA ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA ENTRE AMÉRICA LATINA Y LA UE..... | 192 |
| 1. Acuerdo de Asociación Centroamérica-UE..... | 196 |
| 2. Negociaciones para el Acuerdo de Asociación Mercosur-UE. | 197 |
| 3. Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE..... | 199 |
| A. Los tres pilares del Acuerdo..... | 201 |
| B. Resultados y estadísticas del Acuerdo..... | 203 |
| VI. CONSIDERACIONES FINALES..... | 205 |
| DISCUSIÓN GLOBAL DE LOS RESULTADOS..... | 209 |
| CONCLUSIONES FINALES..... | 215 |
| BIBLIOGRAFÍA GENERAL..... | 221 |
| 1. Monografías y libros colectivos..... | 221 |
| 2. Artículos de revistas y contribuciones en obras colectivas.... | 227 |
| 3. Fuentes documentales..... | 234 |

RESUMEN

El objeto del presente trabajo es analizar la interacción entre la globalización, el comercio internacional, los procesos de integración económica y las relaciones económicas internacionales, junto con sus efectos, dimensiones y perspectivas futuras.

Para ello, la presente Tesis doctoral, elaborada bajo el formato de artículos, analiza en cada uno de ellos, los distintos aspectos vinculados a la temática y problemática planteadas en el actual contexto internacional.

De este modo se aborda la actual situación del proceso-fenómeno de globalización económica así como el estado actual de las relaciones económicas internacionales, el proceso de mundialización de la economía y su vinculación y diferencias con la globalización económica. Junto a lo anterior, se hace una revisión de las proyecciones de interrelación económica en el horizonte del año 2030 en materia de mundialización, revisando los resultados de los Objetivos de Desarrollo del Milenio 2015 y las perspectivas de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas, en ambos casos, en lo que a objetivos económicos se refiere.

Asimismo se analiza la situación actual y las principales vías de acción, tanto de los procesos de integración económica como de las Organizaciones que los regulan, reconociendo sus características, principios, efectos y objetivos esperados por parte de la comunidad internacional.

De forma particular se estudia el estado actual del libre comercio, la imposición de barreras, tanto arancelarias como no arancelarias, y su incidencia para la equidad del comercio internacional.

Finalmente se aborda la situación en América Latina y el Caribe, la Unión Europea y el caso chileno, en su condición de actores relevantes en el escenario internacional actual, En razón de ello, se hace un análisis de la realidad integracionista latinoamericana y sus relaciones con la Unión Europea, con especial mención a la asociación entre Chile y la Unión Europea.

RESUM

L'objecte del present treball és analitzar la interacció entre la globalització, el comerç internacional, els processos d'integració econòmica i les relacions econòmiques, juntament amb els seus efectes, dimensions i perspectives futures.

Per a això, la present Tesi doctoral, elaborada sota el format d'articles, analitza a cadascun d'ells, els diferents aspectes vinculats a la temàtica i problemàtica plantejades a l'actual context internacional.

D'aquesta manera s'aborda l'actual situació del procés-fenomen de globalització econòmica així com l'estat actual de les relacions econòmiques internacionals, el procés de mundialització de l'economia i la seva vinculació i diferències amb la globalització econòmica. Juntament amb l'anterior, es fa una revisió de les projeccions d'interrelació econòmica a l'horitzó de l'any 2030 en matèria de mundialització, revisant els resultats dels Objectius de Desenvolupament del Mil·lenni 2015 i les perspectives dels Objectius de Desenvolupament Sostenible de les Nacions Unides, en ambdós casos, en el que a objectius econòmics fa referència.

Així mateix s'analitza la situació actual i les principals vies d'acció, tant dels processos d'integració econòmica com de les Organitzacions que els regulen, reconeixent les seves característiques, principis, efectes i objectius esperats per part de la comunitat internacional.

De manera particular s'estudia l'estat actual del lliure comerç, la imposició de barreres, tant aranzelàries com no aranzelàries, i la seva incidència per a l'equitat del comerç internacional.

Finalment s'aborda la situació a Amèrica Llatina i el Carib, la Unió Europea i el cas xilè, en la seva condició d'actors rellevants a l'escenari internacional actual. En raó d'això, es fa un anàlisi de la realitat integracionista llatinoamericana i les seves relacions amb la Unió Europea, amb especial menció a l'associació entre Xile i la Unió Europea.

ABSTRACT

The objective of this Thesis is to analyze the interaction between globalization, international trade, economic integration processes and international economic relations, together with their effects, dimensions and future perspectives.

This doctoral thesis is prepared using the format of articles, analyzes each of them, the different aspects raised related to the thematic and problematic in the current international context.

In this manner the current situation of the process-phenomenon of economic globalization as well as the current state of international economic relations, the process of globalization of the economy and its relationship and differences with economic globalization are addressed. Together with the above, a review is made of the projections of economic interrelation in the horizon of the year 2030 in the matter of globalization, reviewing the results of the Millennium Development Goals 2015 and the perspectives of the Sustainable Development Goals of the United Nations, in both cases, as far as economic objectives are concerned.

It also analyzes the current situation and the main courses of action, both of the economic integration processes and of the Organizations that regulate them, recognizing their characteristics, principles, effects and objectives expected by the international community.

In particular, the current state of free trade, the imposition of barriers, both tariff and non-tariff, and its impact on the equity of international trade are studied.

Finally, the situation in Latin America and the Caribbean, the European Union and the Chilean case, in their capacity as relevant actors in the current international scenario, is addressed. Therefore, an analysis is made of the Latin American integrationist reality and its relations with European Union, with special mention to the partnership between Chile and the European Union.

LISTA DE ABREVIATURAS

| | |
|---------|--|
| ACE | : Acuerdo de complementación económica |
| ACR | : Acuerdos comerciales regionales |
| AGCS | : Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios |
| ALADI | : Asociación Latinoamericana de Integración |
| ALC | : América Latina y el Caribe |
| ALCA | : Área de Libre Comercio de las Américas |
| APEC | : Foro de Cooperación Asia-Pacífico |
| ACP | : Estados de África, El Caribe y el Pacífico |
| BID | : Banco Interamericano de Desarrollo |
| BIRF | : Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento |
| BM | : Banco Mundial |
| BNA | : Barrera no arancelaria |
| BREXIT | : Britain (Gran Bretaña) Exit (salida) |
| BRICS | : Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica |
| CAN | : Comunidad Andina de Naciones |
| CARICOM | : Comunidad del Caribe |
| CDT | : Convenios para evitar la doble tributación |
| CEE | : Comunidad Económica Europea |
| CELAC | : Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños |
| CEPAL | : Comisión Económica para América Latina y el Caribe |
| CIJ | : Corte Internacional de Justicia |
| DIRECON | : Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales |
| ECOSOC | : Consejo Económico y Social |
| FAO | : Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura |
| FMI | : Fondo Monetario Internacional |
| GATT | : Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio |
| IED | : Inversión extranjera directa |
| ITC | : Centro de Comercio Internacional |

| | |
|----------|---|
| MCCA | : Mercado Común Centroamericano |
| MERCOSUR | : Mercado Común del Sur |
| MNA | : Medidas no arancelarias |
| MSF | : Medidas sanitarias y fitosanitarias |
| NAFTA | : North American Free Trade Agreement |
| NMF | : Nación más favorecida |
| OACI | : Organización de Aeronáutica Civil Internacional |
| OCDE | : Organización de Cooperación y Desarrollo Económico |
| ODM | : Objetivos de Desarrollo del Milenio |
| ODS | : Objetivos de Desarrollo Sostenible |
| OEA | : Organización de Estados Americanos |
| OI | : Organización internacional |
| OIC | : Organización Internacional del Comercio |
| OIE | : Organización internacional económica |
| OMC | : Organización Mundial del Comercio |
| ONG | : Organización no gubernamental |
| ONU | : Organización de Naciones Unidas |
| ONUDI | : Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial |
| OPEP | : Organización de Países Exportadores de Petróleo |
| OSD | : Órgano de Solución de Diferencias |
| OTC | : Obstáculos técnicos al comercio |
| PIB | : Producto interno bruto |
| PNUD | : Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo |
| RAE | : Real Academia Española |
| REI | : Relaciones económicas internacionales |
| SCI | : Sistema de comercio internacional |
| SICA | : Sistema de Integración Centroamericano |
| SELA | : Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe |
| TLC | : Tratado de libre comercio |
| TPP | : Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica |
| UA | : Unión aduanera |

| | |
|--------|--|
| UE | : Unión Europea |
| UEE | : Unión Económica Euroasiática |
| UEM | : Unión económica y monetaria |
| UNCTAD | : Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo |
| UP | : Unión política |
| WTO | : <i>World Trade Organization</i> |

INTRODUCCIÓN

Los ideales integracionistas por parte de la comunidad internacional no son nuevos. Pero sin lugar a dudas, en las últimas siete décadas las formas a través de las cuales los Estados han procurado su acercamiento han sido redefinidas de manera sustancial. Desde las reuniones informales entre autoridades, con la consiguiente acta o protocolo que daba cuenta de dicho encuentro y del eventual acuerdo, hasta las actuales formas de asociación, no siempre emanadas de acuerdo previo, regidas por distintas formas, con distinto grado de profundidad y coercibilidad en su cumplimiento, y con un dinamismo, velocidad e inmediatez que poniendo la mirada apenas unos años atrás sería difícil de imaginar.

Pero no para todos los países y organizaciones esta situación funciona de la misma manera. Intereses diversos, coyunturas políticas y celo soberano interno, generan distorsiones alterando los siempre nobles objetivos del multilateralismo.

Hoy en día, si bien los elementos asociados a las relaciones económicas internacionales se utilizan como sinónimos, resulta relevante identificarlos y establecer sus diferencias, procurando, por una parte, analizar dimensión real, interacción y perspectivas de cada uno, y por la otra, contrastar sus objetivos, fines y por supuesto su cumplimiento.

La presente Tesis doctoral, elaborada bajo el formato de artículos, aborda los elementos que forman parte de las actuales relaciones económicas internacionales (REI), a saber, globalización, comercio internacional, mundialización e integración económica, estableciendo y analizando sus objetivos, efectos, dimensiones y perspectivas. Se revisan los obstáculos que afectan la equidad del comercio y se analizan de manera particular la situación en América Latina y el Caribe (ALC) y su relación comercial con la Unión Europea (UE).

La motivación para llevar adelante el presente trabajo estuvo marcada por la idea de desentrañar la diferencia existente entre cada uno de los elementos señalados, y dilucidar la confusión que gira en torno a ellos, lo que hace sin duda necesario el desarrollo de investigaciones como la pretendida en el presente trabajo, que procuren como señalábamos, por una parte, identificar la interacción existente entre los elementos que forman parte de la dinámica comercial y económica global, y por la otra la revisión de sus objetivos así como del grado de implementación efectiva.

Pero a pesar de sus diferencias, globalización e integración han sido conceptos que se vinculan estrechamente. Los actuales procesos de integración económica son el resultado concreto de la existencia de un modelo económico que procura el acercamiento entre los Estados. De forma particular, a través de acuerdos de libre comercio, acuerdos preferenciales o acuerdos de cooperación y complementación económica, los Estados han concretado normativamente su relación económica internacional.

Y es que reconociendo *a priori* las ventajas que nos propone el libre comercio, sabemos que los países mantienen, en mayor o menor medida, la imposición de restricciones que limitan las relaciones comerciales internacionales. Sin perjuicio de lo anterior, el establecimiento de barreras y obstáculos al libre comercio, son consideradas una vía válida para contrarrestar determinadas distorsiones al comercio internacional. Sin embargo, llegados a este punto, cabe preguntarse con qué objetivo se plantean, ¿para la salvaguarda de los intereses del Estado, o para la protección y mejora del estándar de vida de sus habitantes?

Aunque en lo relativo a la toma de decisiones internacionales el Estado tiene una posición central, en cuanto principal sujeto de Derecho internacional, no debe ignorarse la posición que ocupa la persona o el individuo, regularmente presentada como objetivo o destinatario de la actividad económica internacional y excepcionalmente también como sujeto, aunque sea de forma parcial y limitada, de Derecho internacional.

Pero junto con ello, dada la proliferación de Organizaciones internacionales (OI) existente en la actualidad, así como la inmensa variedad de materias y el aumento de sus competencias, conviene poner de manifiesto que aquellas se han situado de forma destacada en el concierto de las relaciones internacionales, imponiendo normativa multilateral y siendo capaces de crear estructuras de poder por encima o en paralelo con los Estados. Aunque la creación de las OI es el resultado de la labor común de aquéllos, esta creación tiende a separarse de sus creadores, incluso imponiéndoles conductas y sancionando su incumplimiento.

Como elemento central del integracionismo identificamos la cesión de soberanía de los Estados que forman parte de un proceso de integración económica. A diferencia de los criterios fundacionales del Derecho internacional, particularmente del Derecho internacional público, que se basan en el reconocimiento y la protección de la soberanía de los Estados como piedra angular en las vinculaciones que estos sujetos de Derecho internacional realizan, han aparecido en las últimas décadas, nuevas formas de plantear las relaciones económicas entre los Estados que suponen, en algunos casos y en distinto grado, cesiones parciales de soberanía, en particular en los denominados procesos de integración económica.

En efecto, la apertura de mercados, la liberalización paulatina de estos en productos o mercancías, así como también en servicios internacionales, conlleva una cesión de soberanía que antes de los procesos de integración económica habría sido impensable desde la óptica tradicional del Derecho internacional.

La doctrina se ha encargado de estudiar de manera sistemática cada uno de los elementos señalados anteriormente. A tal efecto, se ha pronunciado acerca de su validez, eficacia, concordancia con los tiempos y ha evaluado cada aspecto mencionado tanto descriptiva como estadísticamente.

Paralelamente, el Derecho internacional económico se ha encargado de conceptualizar jurídicamente cada uno de estos elementos, proponiendo el marco normativo que los regula.

Bajo el prisma de las variables que nos plantea el libre comercio y las relaciones económicas internacionales, como libertad de comercio, fluidez, protección, integracionismo o multilateralismo, surge la siguiente problemática que es abordada a lo largo del presente trabajo ¿será el desarrollo global de las economías en sus relaciones comerciales y económicas un fin en sí mismo? ¿Se podría pensar que el fundamento del comercio y el integracionismo son las personas directamente, más que el propio afán y beneficio de los Estados actuantes? Y en cuanto a integración ¿cuáles son las perspectivas de la integración económica? ¿Estamos en un momento de consolidación del modelo integracionista o en una etapa de mera subsistencia? En relación a dichas preguntas la doctrina abre el espacio al debate sobre la justificación, pertinencia o bien, ilegalidad de las medidas proteccionistas que con un fin, en ocasiones no explícitamente reconocido, tienden a la protección de las economías, sus habitantes, su financiamiento, las fuentes de trabajo y el producto nacional. Ciertamente, queda un amplio espacio abierto a la discusión e investigación sobre los distintos tópicos vinculados a esta materia que, en los sucesivos artículos, podrán ser analizados en cada una de sus respectivas dimensiones.

Y es que frente a los objetivos que en materia económica, comercial y de integración se ha propuesto para el futuro la comunidad internacional, a través de las distintas organizaciones y acuerdos creados para este fin, resulta relevante detenerse y analizar el camino recorrido y lo que falta por avanzar. Es así como se plantea en el presente trabajo que dado el muy parcial cumplimiento de los ocho Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) del año 2015, y los ambiciosos diecisiete Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en el horizonte del año 2030, el fracaso del cierre de las negociaciones de la Ronda de Doha para el Desarrollo de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la incipiente entrada en la esfera internacional de postulados aislacionistas y nacionalistas, entre otros desafíos económicos internacionales, ponen al mundo en un escenario de incertidumbre económica, planteando al mismo tiempo interrogantes sobre la forma a través de la cual los objetivos propuestos lleguen o puedan llegarse a cumplir.

Sobre cúmulo de variables ya mencionadas en estos temas, además de los objetivos propuestos para cada uno de ellos, y como señalábamos, llevando a cabo un análisis particular de resultados para ALC, la UE, y Chile en sus múltiples y poliédricas relaciones, se ha construido el marco conceptual que nos llevará a la proyección de resultados en el horizonte del 2030.

De acuerdo con los criterios de ordenación sistemática, la presente Tesis doctoral, se ha estructurado a través de cuatro artículos. El primer artículo, titulado, “La globalización económica del siglo XXI. Entre la mundialización y la desglobalización” se ha dedicado en primer término al análisis de la actual situación del proceso-fenómeno de globalización económica, realizando para ello una revisión general del concepto de globalización, se ha abordado posteriormente su variable económica, en particular, la histórica, dimensional y sus efectos en materia económica. También se ha revisado el estado actual de las relaciones económicas internacionales, el proceso de mundialización de la economía y su vinculación y diferencias con la globalización económica. Junto a lo anterior, este primer artículo lleva a cabo una revisión de las proyecciones de interrelación económica en el horizonte del año 2030 en materia de mundialización, abordando de manera específica el objetivo número 17 de los ODS de Naciones Unidas.

El segundo artículo, titulado “Influencia normativa de las Organizaciones internacionales económicas en los procesos de integración económica”, está dedicado al análisis de la función que cumplen las Organizaciones internacionales económicas y su carácter de actor clave en la creación, implementación y desarrollo de la normativa multilateral que regula los procesos de integración económica. Aborda además las principales vías de acción y analiza la situación actual, tanto de los procesos de integración económica como de las Organizaciones que los regulan, reconociendo sus características, principios, efectos y objetivos esperados por parte de la comunidad internacional.

Por su parte, el tercer artículo, que lleva por título “Entre el libre comercio y el proteccionismo. Impacto de los obstáculos sobre la equidad en el comercio, en el marco de la agenda 2030”, analiza el estado actual del libre comercio, la

imposición de barreras arancelarias y no arancelarias, y su incidencia en la equidad del comercio internacional. Se trata de manera particular la evolución del libre comercio y las distintas restricciones y obstáculos que los países han impuesto, procurando por una parte, la protección de su industria nacional y la defensa de sus propios intereses, y por otra parte, la búsqueda de la apertura comercial y la facilitación del comercio a través de la liberalización generalizada de barreras. Junto a lo anterior, se hace una revisión de los objetivos planteados por la comunidad internacional para los próximos años, tomando como referencia, al igual que en el artículo primero, el horizonte del año 2030, en el marco de los ODS.

Por último, el cuarto artículo denominado “Las perspectivas futuras de la integración económica ¿subsistencia o fortalecimiento? Especial referencia a la integración en América Latina y a las relaciones América Latina y Unión Europea”, aborda la interacción comercial y económica de los países y bloques comerciales, en materia de facilitación del comercio y de integración económica, analizando para ello la interacción de un conjunto de acuerdos que regulan estas relaciones. De manera particular se estudia ALC, junto con la UE, en su carácter de actores relevantes en materia de integración económica, analizando las perspectivas futuras de la integración latinoamericana, sus relaciones con la UE, con especial mención al Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE.

OBJETIVOS

Los objetivos centrales del presente trabajo de investigación, han sido ordenados en un objetivo general, que abarca la conjunción de los cuatro artículos que forman parte de la presente Tesis doctoral, y además, una serie de objetivos específicos, contenidos de manera separada e indistintamente en los propios artículos, según se expresa a continuación:

1. Objetivo general

Como objetivo general nos hemos propuesto: identificar, distinguir, describir, comparar y analizar, los distintos procesos de integración económica, tanto comerciales como propiamente económicos, con especial mención a los procesos llevados a cabo en América Latina, así como también a las relaciones comerciales América Latina – UE, con una mención especial a las relaciones de Chile con la propia UE, identificando y analizando sus vínculos actuales y su proyección futura. El objetivo se enmarca, por lo tanto, en el análisis del desarrollo, evolución, nuevas tendencias y proyecciones, tanto en la perspectiva futura inmediata, como en el marco de la agenda 2030, poniendo el énfasis en los aspectos y en la relevancia jurídica-normativa internacional.

2. Objetivos específicos

Por su parte, como objetivos específicos identificados a lo largo del desarrollo articular de la presente Tesis doctoral, nos hemos propuesto, en primer término: revisar los conceptos y su interacción, entre globalización, relaciones económicas internacionales y comercio internacional; analizar la actual situación del proceso-fenómeno de globalización económica; desarrollar las distintas formas de relación económica, así como analizar la mundialización de la economía y la desglobalización.

En cuanto a integración económica, los objetivos trazados han sido: identificar sus principales aspectos, las fases que lo componen y las barreras u obstáculos existentes que inciden en su desarrollo; identificar y distinguir los principales procesos de integración económica existentes en América Latina y el Caribe; conocer la influencia normativa de las Organizaciones internacionales en los procesos de integración económica y revisar la actual situación respecto de la soberanía de los Estados frente a las actuaciones de las Organizaciones internacionales económicas.

En materia de comercio internacional, nos hemos propuesto: analizar el comportamiento global en relación con la equidad en el comercio, el proteccionismo y la aplicación de barreras de entrada, en el trato comercial internacional; describir el estado actual del libre comercio y la incidencia de las barreras al comercio para la equidad del comercio; identificar las nuevas tendencias en los procesos de integración económica, principalmente en materia de relaciones entre bloques económicos, cooperación y eliminación de obstáculos; y por último, revisar las perspectivas futuras en relación a, la equidad en el comercio, los efectos de la globalización en las personas, así como las perspectivas en el marco de la agenda 2030 y el futuro de la integración en las próximas décadas.

METODOLOGÍA

Desde el punto de vista metodológico, hemos llevado a cabo un análisis de la legislación comparada, de los indicadores económicos y sociales, las políticas públicas y las decisiones institucionales internacionales, así como de los tratados internacionales, resoluciones e informes de Organizaciones internacionales y de la doctrina internacional, entre otras fuentes tanto formales como materiales, y tomando como referencia las distintas fuentes de Derecho internacional, mencionadas, aunque no como tales, en el artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia. Hemos analizado igualmente las resoluciones de las Organizaciones internacionales y los actos unilaterales de los Estados, que aún no estando contenidas en el artículo señalado, la doctrina las ha identificado como fuentes de Derecho internacional, y por tanto, componente válido para el nacimiento de una obligación jurídicamente exigible en materia internacional.

Todo ello ha sido abordado a la luz de los mecanismos jurídicos, normativos y estadísticos de los distintos bloques económicos internacionales analizados. En razón de esto, implementamos una evaluación cualitativa de los procesos de integración económica, sobre la base de la dimensión y de la perspectiva futura.

Adicionalmente, dado que el principal aporte bibliográfico de los artículos que forman parte de la presente Tesis doctoral, proviene de la doctrina económica, se ha procurado la implementación de un modelo de análisis *law & economics*, o análisis económico del Derecho, a partir de los fundamentos jurídicos abordados con criterio económico, o si se quiere, de la construcción del derecho con componentes de base económicos.

Junto a lo anterior, se ha utilizado un método investigativo legislativo y normativo comparado, dado el análisis de los tratados internacionales y de otras fuentes de Derecho internacional que regulan las relaciones entre y dentro de las Organizaciones y de los bloques internacionales, en el marco de un contexto normativo internacional.

ARTÍCULO 1

| | |
|-------------------------|--|
| Título | La globalización económica del siglo XXI. Entre la mundialización y la desglobalización |
| Condición | Publicado. Vol. 50, N° 191, 2018, pp. 57 - 80 |
| Revista | Estudios Internacionales. Universidad de Chile. Chile. ISSN 0716-0240 |
| Formato de citas | APA |
| Indexación | (D) Carhus Plus + 2018 |

LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA DEL SIGLO XXI. ENTRE LA
MUNDIALIZACIÓN Y LA DESGLOBALIZACIÓN

*The economic globalization of the 21st century. Between globalization and
deglobalization*

Resumen: El objeto del presente trabajo es analizar la actual situación del proceso-fenómeno de globalización económica. Para ello, se realiza una revisión general del concepto de globalización, para luego, abordar su variable económica, en particular, la histórica, dimensional y los efectos de la globalización económica. También se revisa el estado actual de las relaciones económicas internacionales, el proceso de mundialización de la economía y su vinculación y diferencias con la globalización económica. Junto a lo anterior, se hace una revisión de las proyecciones de interrelación económica en el horizonte del año 2030 en materia de mundialización, abordando de manera específica el objetivo número 17 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas.

Palabras clave: globalización económica; relaciones económicas internacionales; desglobalización; comercio internacional; ODS 2030.

Abstract: The objective of the present work is to analyze the current situation of the process-phenomenon of economic globalization. To this end, a general review of the concept of globalization is carried out, to then approach the economic variable, in particular, the historical, dimensional and the effects of economic globalization. It also reviews the current state of international economic relations, the process of globalization of the economy and its linkage and differences with economic globalization. Together with the above, a review is made of the projections of economic interrelation in the horizon of the year 2030 in the matter of globalization, specifically addressing objective number 17 of the Sustainable Development Goals of the United Nations.

Key words: economic globalization; international economic relations; deglobalization; international trade; GOALS 2030.

Sumario: I. CONSIDERACIONES PRELIMINARES. II. LA GLOBALIZACIÓN QUE CONOCEMOS. III. LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA. 1. Evolución histórica de la globalización económica. 2. Dimensión de la globalización económica. 3. Efectos de la globalización económica. IV. LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES FRENTE A LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA. 1. Las relaciones económicas internacionales. 2. La mundialización de la economía. V. LA

DESGLOBALIZACIÓN: LA GLOBALIZACIÓN EN EL MARCO DE LA AGENDA 2030. VI. CONCLUSIONES. VII. BIBLIOGRAFÍA.

I. CONSIDERACIONES PRELIMINARES

Tras siglos de influencia económica, social y cultural de las grandes potencias, sobre los países menos desarrollados, a través de canales que de forma genérica hemos denominado, según el momento o situación, colonización, mundialización, internacionalización, integración, cooperación, entre otros, rescatamos un término que al parecer, al menos modernamente, concita la comprensión generalizada de los actores de la comunidad internacional, nos referimos al concepto de “globalización”.

Y es que en el último par de siglos, sea cual sea la forma a través de la cual interactúen los actores internacionales, estos han procurado, en mayor o menor medida, la forma de establecer vías de conexión económicas y comerciales, para satisfacer sus necesidades de diversa índole, generando canales expeditos para el envío de mercancías a otras latitudes, así como también abrir las puertas de sus propios mercados para el ingreso de productos de la forma más fluida posible.

Sabemos que, conceptualmente, el término globalización puede abarcar un amplio espectro de áreas, entre otras, globalización económica, globalización social o globalización cultural. Para los fines del presente trabajo, el foco de atención lo centraremos en la globalización de tipo económica y, fundamentalmente, su influencia en materia de relaciones económicas internacionales (REI). También se abordará la siempre controvertida opinión disidente del actual modelo económico imperante, que plantea lo que para algunos, se podría denominar “uniglobalización”, es decir, la imposición de un modelo económico global de las grandes potencias, y hoy en día, las empresas multinacionales, sobre las economías menos desarrolladas, más bien capturadas por la globalización que actores relevantes de ella, siendo la globalización, o más bien dicho la uniglobalización, un agente de felicidad para algunos, y el motivo de infelicidad para otros (Bauman: 2015, 7). Junto con ello, el análisis del

denominado proceso de “desglobalización”, el que para algunos representa el término de las tradicionales formas de relación económica a nivel global.

Frente a los objetivos que en materia económica, comercial y de integración se ha trazado la comunidad internacional para el mediano plazo, a través de las distintas organizaciones y acuerdos creados para este fin, resulta pertinente detenerse y analizar el camino recorrido y lo que falta por avanzar. El muy parcial cumplimiento de los ocho Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) del año 2015¹, los ambiciosos diecisiete Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en el horizonte del año 2030, el fracaso del cierre de las negociaciones de la Ronda de Doha para el Desarrollo de la Organización Mundial del Comercio (OMC), entre otros desafíos económicos internacionales, ponen al mundo en un escenario de incertidumbre económica, planteando al mismo tiempo interrogantes sobre la forma a través de la cual los objetivos propuestos se lleguen o se puedan llegar a cumplir.

Del cúmulo y análisis de variables que asoman en estas materias, a saber, la globalización económica, la uniglobalización o la desglobalización, resulta el marco conceptual que nos llevará a la proyección de resultados en el horizonte del 2030. Identificar la forma a través de la cual la comunidad internacional lleva adelante hoy sus negociaciones, alcanzando una forma de globalización que procure identificar a la persona como centro esencial de sus objetivos, es la tarea que procuramos develar.

Junto con lo anterior, la globalización, la cooperación y la integración han sido conceptos que se vinculan estrechamente. Los actuales procesos de integración económica, son el resultado concreto de la existencia de un modelo económico que procura el acercamiento entre los Estados. De forma particular, a

¹ Sobre los ODM en particular y su cumplimiento parcial para América Latina *vid.* Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL). (2015). América Latina y El Caribe: una mirada hacia el futuro desde los Objetivos de Desarrollo del Milenio, Santiago: Naciones Unidas.

Para la revisión del cumplimiento de los ODM a nivel mundial, *vid.* Organización de Naciones Unidas (ONU). (2015). “Objetivos de Desarrollo del Milenio. Informe de 2015”. Naciones Unidas. Disponible en http://www.un.org/es/millenniumgoals/pdf/2015/mdg-report-2015_spanish.pdf

través por ejemplo de acuerdos de libre comercio, acuerdos preferenciales o acuerdos de cooperación y complementación económica, los Estados han concretizado normativamente su relación económica internacional.

En función de lo anterior, se desarrollan y analizan algunos conceptos de globalización en términos generales, lo que sumado a los conceptos ya descritos, nos adentrarán en la revisión de la globalización económica en el siglo XXI, y más específicamente, desde el periodo actual, al año 2030.

Para hacer un análisis de la globalización económica, debemos seleccionar algunos aspectos relevantes de revisión, que permitan concebir una idea de lo que llamaremos proceso-fenómeno de la globalización económica, y que nos sirvan de base para futuros alcances de la investigación sobre este tema. En este sentido analizaremos la globalización económica desde un punto de vista histórico, su dimensión y por supuesto, sus efectos, para luego, reconociendo la trascendencia de la globalización económica como fundamento de la integración y cooperación económica internacional, entrar al análisis de las REI.

Y es que resulta relevante el análisis de las variables asociadas a la globalización económica, dada la paradójica disyuntiva que se abre tras determinadas preguntas, Si la globalización ha traído tantos beneficios objetivos, medibles y cuantificables, ¿por qué en ocasiones resulta tan controvertida? ¿nos encontramos en un nuevo momento histórico que redefine la forma de hacer economía global? Reconociendo los beneficios que trae consigo la globalización económica ¿es tiempo de procurar nuevos caminos que conciten un acuerdo más generalizado? Yendo más allá de lo que conocemos como globalización, ¿es la globalización la que ha generado el bienestar social actual desde el punto de vista de los intercambios comerciales, o dicho bienestar obedece a otros factores económicos que aún no logramos distinguir?

II. LA GLOBALIZACIÓN QUE CONOCEMOS

Desde hace ya algún tiempo, el término “globalización” está presente en todos los ámbitos, tanto académicos como extra-académicos. Cualquier situación

que guarde relación con conexión, cercanía, traslado o movimiento, nos acerca a su definición. Sin embargo, podríamos preguntarnos ¿qué es formalmente?, pues no nos encontramos ante un término unívoco, ya que el vocablo obedece a diversas definiciones, cercanas unas con otras, complementarias tal vez, pero que en su conjunto dan forma a uno de los movimientos conductuales que mayor relevancia, para bien o para mal, ha tenido el mundo en la última parte de su historia.

Para Goldin y Reinert (2007:28), por ejemplo, globalización es un “fenómeno”², y la definen como “un incremento del impacto sobre las actividades humanas, debido a las fuerzas que se extienden más allá de las fronteras nacionales”. La globalización puede tener incidencia en lo económico, lo social, cultural, político, tecnológico y hasta en lo biológico, como sería el caso de la transmisión de enfermedades a escala global.

Manteniendo el criterio de múltiple aplicación del concepto globalización, y también apuntando a la globalización como fenómeno, Hinojosa (2005: 2) señala que la globalización es un fenómeno “que trae consigo una serie de connotaciones económicas, políticas, sociales e incluso culturales”. También nos plantea una distinción y separación entre los conceptos globalización y “mundialización”. Al respecto señala que globalización es un concepto más acertado que el de mundialización, por cuanto el segundo tiene una connotación eminentemente geográfica. Globalización es más general y mejor adaptado a la realidad. Esto, sin perjuicio que a nuestro entender, y para los fines de abordar la temática de las REI, el concepto mundialización y su variable geográfica sea un término acertado en ese contexto.

Otros sostienen que la globalización es un “proceso”³. Así, se plantea que globalización es un proceso sociohistórico y multidimensional que conduce a la supresión de las barreras al libre comercio. Esta expresión se aplica a la creciente

² Según la RAE, el concepto “fenómeno”, en la forma consagrada en este texto, significa “toda manifestación que se hace presente a la consciencia de un sujeto y aparece como objeto de su percepción”. También señala la definición que en filosofía elaboró Emmanuel Kant, indicando que es “fenómeno” “lo que es objeto de la experiencia sensible”.

³ Para la RAE “proceso” es el “conjunto de las fases sucesivas de un fenómeno natural o de una operación artificial”.

interdependencia entre la producción, el mercado, el comercio y las finanzas, y a la alta participación de las economías nacionales en un sistema internacional. Fruto de lo anterior, “la globalización ha fomentado el crecimiento económico y la modernización de diversas partes del mundo, al mismo tiempo que ha generado cambios y nuevas tensiones sociales en la distribución nacional e internacional de los recursos” (Molano, 2007: 12).

Como proceso, también encontramos una definición en un informe de la CEPAL del año 2002, que señala que la globalización, aunque posea dimensiones económicas muy destacadas, evoluciona concomitantemente a procesos no económicos, que tienen su propia dinámica y desarrollo, y por tanto, no obedece únicamente a determinismos de tipo económico. Según este Informe la dinámica del proceso de globalización, en sus diversas vías, está determinada, en gran medida, por el desigual carácter de los participantes. En su desarrollo ejercen una influencia preponderante los países desarrollados y las grandes empresas multinacionales y en una medida mucho menor, los gobiernos de los países en desarrollo (Cepal, 2002: 17).

Tomassini (1996: 318), también define la globalización como un proceso, en particular, como “un conjunto de transformaciones que afectan a la sociedad, la economía, la política, los núcleos urbanos, la empresa, la oficina, el hogar y la utilización del tiempo libre”. Para el autor, la globalización representa un conjunto de cambios que no plantea interrogantes tanto acerca de su existencia misma, o de su profundidad, como aquella más fundamental acerca de si responden o no a un patrón común y, en caso afirmativo, de cuál sería su origen y sentido.

De forma complementaria a lo anterior, y para ambas variables del concepto de globalización, esto es, como fenómeno y como proceso, resulta pertinente identificar a quien afecta directamente la globalización, o mejor dicho, quienes son los sujetos activos de la misma. En este orden de ideas Allard (2010:77), señala que la globalización, por su naturaleza, obliga a ampliar el número de actores, no sólo a los Estados y Organizaciones internacionales, sino también a las ONGs y las empresas multinacionales, dando a este proceso-

fenómeno una amplitud y una extensión que en sus inicios habría sido difícil de imaginar.

Subyace a la definición el carácter de fenómeno, por cuanto afecta subjetiva e indirectamente a las actividades humanas requiriendo, para objetivizar este fenómeno, transformarlo o más bien incorporar, el carácter de proceso. En cuanto proceso, implica mediciones concretas, medibles y contrastables. Así por tanto, tenemos una globalización como fenómeno, que guarda relación con conceptos más bien aparejados a las sensibilidades sociales, a su carácter humano, al bienestar, al acceso a los mercados para proveer de bienes y servicios, y como consecuencia de ello, una mejora en las condiciones de vida de las personas. Y por otra parte, una globalización estadística, cuantificable, más bien numérica, referida a separar a través de hitos históricos cada momento de ella. Bienestar y cuantificación, por lo tanto, íntimamente relacionados en un único concepto.

De las definiciones expuestas, se infiere que la globalización como un fenómeno, o bien como un proceso, extiende su concepto a áreas tan diversas como la economía, la sociología, la política o la cultura, entre otras. Junto con lo anterior, se manifiesta el intercambio e interconectividad casi total de los sujetos que forman parte de la actual comunidad internacional. Esta idea de contemporaneidad la plantea Palomares (2006: 27), señalando que el proceso global conlleva un debilitamiento de la “estructura histórica” del sistema internacional, cuestionando en la actualidad los paradigmas fundamentales del Derecho internacional. El autor señala que el proceso global cuestiona la premisa central del orden westfaliano en donde los Estados entendidos como entidades relativamente autosuficientes, con un dominio exclusivo sobre un territorio y una población, que no responden a ninguna autoridad superior, ha dado paso a una nueva situación que transforma su naturaleza política: el mundo de hoy es post-westfaliano.

Sin decantarnos por una u otra, comprendemos que no son definiciones contrarias sino más bien complementarias, y por tanto podemos entender que la globalización comprende ambas dimensiones. En efecto, se trata de un

fenómeno, perceptible e influyente y también un proceso, medible y cuantificable, recogiendo el planteamiento de García de la Cruz (2008: 72-74) quien, como se señalaba anteriormente, le atribuye supuestos y características a ambas formas, reconociendo su diversidad y complementariedad.

III. LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

Tal como se reconociera anteriormente, la globalización es un fenómeno y un proceso con carácter multidimensional, con impacto en distintas áreas del quehacer de los Estados, Organizaciones internacionales, agentes intermedios, y ciertamente en la vida cotidiana de las personas. No obstante lo anterior, a nuestro entender, aquella área de mayor connotación y de mayor asimilación pública, tiene que ver con su dimensión económica. Regularmente, cualquier otra forma o tipo de globalización, sea social, política u otra, termina siendo incorporada o subsumida en la variante económica.

La globalización económica consiste en un proceso-fenómeno de creciente integración de economías a través de diversos factores conectores de las mismas, fundamentalmente, en materia de intercambio de bienes, servicios, capitales, personas y tecnología. Para Barberá de la Torre (2012: 471) “es el resultado del deseo de los agentes económicos por ampliar actividades a lo largo del mundo mediante la libertad de movimientos de los factores”, lo cual, señala, ha desembocado en una interdependencia entre los Estados de forma tal que las decisiones que se adoptan en uno, de una u otra forma repercute en otro.

Esta globalización económica ha sido, conceptualmente, elemento fundamental de la idea integradora y de cooperación de la comunidad internacional, vinculándose, en su afán integrador, a través de la celebración, adhesión y ratificación, de diversos acuerdos, tratados o protocolos que de manera regular, procuran el intercambio de factores productivos, intercambio de tecnologías y facilitación del comercio entre los miembros participantes. Muchos de estos acuerdos, los cuales terminan siendo un verdadero estatuto normativo que regula las relaciones entre los Estados, tienen un carácter obligatorio para sus

miembros, lo que se traduce en un compromiso de los Estados de procurar llevar adelante sus procesos de integración, y/o de REI, en su caso, de manera codificada y reglada. Esto, como factor conector de la globalización en materia económica con un carácter normativo, factor que difícilmente se puede apreciar en otras formas de globalización.

En concreto, si esta dimensión económica de la globalización se pudiera agrupar en sus aspectos más relevantes, podríamos señalar los siguientes: comercio internacional, flujos de inversión extranjera y de capitales financieros, sin desconocer el aporte que el movimiento de personas, conocimiento y tecnología aportan a la misma (Silva, 2009: 15).

Una perspectiva con contenido relativamente similar, pero diversa en sus componentes, es la que nos plantean Goldin y Reinert (2007:38), quienes señalan que la globalización contiene las cinco dimensiones económicas fundamentales: el comercio, la financiación, la ayuda, la migración y las ideas.

Así las cosas, para comprender el proceso-fenómeno de la globalización económica y lo que más adelante veremos, su relación con la mundialización de la economía, se requiere revisar su historia, su dimensión y efectos, a través de los cuales se obtenga un marco referencial para el análisis del impacto futuro de la globalización en el contexto de las REI, y consecuentemente en la vida de las personas.

1. Evolución histórica de la globalización económica

Difícil resulta reconocer el inicio de la globalización económica. Lo que sí parece estar claro es que la globalización nos acompaña desde hace ya varios siglos. Al respecto, Ferrer (1998: 155) nos plantea como primer modelo de integración económica mundial el llevado a cabo hace aproximadamente quinientos años atrás, entre Portugal y España⁴, y tiempo después, los acuerdos

⁴ Desde años antes del descubrimiento de América, y a través de sucesivos Acuerdos, fundamentalmente de delimitación territorial para los territorios conquistados, España y Portugal, con la mediación de sucesivos Papas, procuraron, por la vía de Concilios y Tratados, regular sus relaciones, tanto de delimitación, como de comercio entre y hacia las zonas

alcanzados por Gran Bretaña, Holanda y Francia⁵ a los cuales se les reconocen como los primeros acuerdos de alcance internacional. Hasta entonces, el crecimiento del producto había sido muy lento y las estructuras económicas e ingresos medios de los países, muy semejantes. De este modo, las relaciones internacionales e incluso la conquista y la ocupación de un país por otro incidían marginalmente en los niveles de productividad y la organización de la producción.

Para los historiadores económicos, el periodo comprendido entre los años 1870 a 1940, es considerado como el nacimiento de la economía mundial moderna. Comín (2011: 410), va incluso más allá, acotando este primer ciclo moderno de la globalización, a lo que él llama “la primera globalización”, situándola entre los años 1870 a 1914, caracterizado fundamentalmente por el nacimiento de un proceso de convergencia entre los Estados europeos, Japón y Estados Unidos, motivado principalmente por el desarrollo económico de estos países producto de la segunda industrialización⁶. Junto a lo anterior, esta etapa se caracterizó por una gran movilidad de los capitales y de la mano de obra, acompañada de un auge comercial basado en una importante reducción en los costos de transporte. Esta etapa de globalización se vio interrumpida por la Primera Guerra Mundial (Cepal, 2002: 18).

Con posterioridad, y terminada la Segunda Guerra Mundial, se abre una oportunidad única para dar una nueva forma al sistema económico internacional.

conquistadas. Así destacan El Tratado de Ayllón de 1411 a 1435, en donde se resuelve temporalmente la disputa por las Islas Canarias; la Bula Romanus Pontifex de 1454, para dividir el Océano Atlántico; y la Bula Inter Caetera de 1493, que dividió el uso y dominio de los nuevos territorios conquistados, entre otros Acuerdos.

⁵ También conocida como “La Triple Alianza”, fue un Tratado firmado en la ciudad de La Haya, Holanda, en el año 1717. Su fin era principalmente de delimitación territorial, pero con un importante componente económico en sus objetivos, toda vez que procuraba la imposición a España, de cumplir los Tratados previos de Utrecht de 1713, en donde se creaba una zona de libre tránsito de manufacturas, beneficiando principalmente a Gran Bretaña, que procuraba romper la hegemonía comercial que por esos años tenía el Reino de España.

⁶ La segunda industrialización consistió en la adopción de un nuevo modelo industrial, llevado a cabo fundamentalmente por Estados Unidos, Alemania, Japón, Rusia e Italia. Este nuevo modelo se caracterizó por cambios en las formas organizativas, nuevas políticas y pautas industriales, nuevos inventos y la aparición de nuevos sectores industriales básicos. Con todo, Inglaterra fue quedando desfasada en su proceso de industrialización, siendo pronto superada por Estados Unidos.

Habiendo predominado el sistema económico liberal, éste desempeñó un papel preponderante en la regulación del comercio y el acceso al capital (Palomares, 2006: 217). Este periodo, comprendido fundamentalmente entre los años 1945 a 1973, se caracterizó por el desarrollo de instituciones de cooperación financiera y comercial, y por una importante expansión del comercio de manufacturas, todo acompañado de una propuesta de régimen económico global desarrollada por una serie de acuerdos, entre ellos, la Conferencia de Bretton Woods de 1944, que estableció el Fondo Monetario Internacional (FMI) y luego el Banco Mundial (BM).

Sumado al alcance de la Conferencia de Bretton Woods de 1944, encontramos la adopción posterior, en 1947, del GATT, así como la propia Carta de las Naciones Unidas, en donde se señala como uno de sus propósitos, la solución de problemas de carácter económico. Con esto queda sentada la apertura de dos líneas de actuación diferentes: la primera, dirigida a la organización multilateral de la economía, y la otra actuación, dirigida a promover la solución de los problemas económicos de alcance internacional.

A lo largo de los años ochenta, la globalización económica irrumpió en la escena internacional con fuerza inusitada. Este periodo se caracterizó por la liberalización constante y sostenida del comercio internacional a través, fundamentalmente, de rebajas arancelarias y readecuación de barreras no arancelarias, alta expansión y movimiento de capitales y una importante tendencia a la estandarización de los modelos económicos aplicables. Y es que la desintegración de la Unión Soviética, junto con la redefinición económica de toda su área de influencia política, sumado al auge económico de los países asiáticos, ampliaron exponencialmente el campo de injerencia del modelo económico liberal imperante (Fernández, 2010: 47).

Jiménez (2009: 57) postula que en el último cuarto del siglo XX, enlazando con los cambios del siglo XXI, se observa una economía mundial más integrada y cambiante, con directrices estatales más bien en retirada, al menos hasta el año 2008, planteado fundamentalmente sobre la base del desarrollo tecnológico que refuerza el liderazgo de economías aventajadas.

Con posterioridad, y aprovechando la consolidación de sus mercados para recibir los flujos de capitales que provenían de economías industrializadas en constantes crisis, las economías emergentes del siglo XXI han logrado posicionarse en la esfera económica global, transformándose en actores relevantes, muchos de ellos determinantes, de las políticas económicas internacionales actuales. Así tenemos la irrupción definitiva de China y el resto de los países BRICS⁷, y los países de la Alianza del Pacífico⁸, Chile, Perú, México y Colombia.

En cualquier caso, y no restando valor al alto impacto, positivo ciertamente, del proceso-fenómeno de globalización económica, la mirada actual se centra en ciertas posturas aislacionistas que pretenden dar una nueva perspectiva o un nuevo prisma a las características que reconocemos tradicionalmente de los procesos de globalización económica, imprimiendo más bien un carácter de autosuficiencia, de resguardo de intereses locales sobre posturas aperturistas, lo que en resumen ya denominábamos, como desglobalización. Si bien reconocemos que dentro del contexto histórico de la globalización económica, la desglobalización no merece aún un estado permanente, sí reconocemos cierta influencia actual, por lo cual bien vale la pena más adelante abordar sus implicaciones y efectos.

2. Dimensión de la globalización económica

Como mencionábamos anteriormente, las principales dimensiones que posee la globalización económica, se agrupan en torno al comercio internacional, los flujos de inversión extranjera directa (IED) y de capitales financieros.

⁷ Agrupación de Estados conformada inicialmente por Brasil, Rusia, India y China (BRIC), pero que con la incorporación, a fines del año 2010 de Sudáfrica, adquirió su nomenclatura actual BRICS. Esta sigla agrupa a un conjunto de economías con características comunes: todas economías emergentes, que representan un importante porcentaje del crecimiento del PIB mundial, con cerca de un 25% y con el 40% de la población del planeta. Últimamente, y junto con las características anteriores, juegan un papel trascendente en el mantenimiento de los equilibrios económicos globales (Blanc, 2015: 13).

⁸ La Alianza del Pacífico, constituye la octava potencia económica a nivel mundial, y representa el 37% del PIB total de América Latina y el Caribe. En el año 2017, fue receptora del 45% de la inversión extranjera directa que llegó a Latinoamérica. (Alianza del Pacífico, 2018).

Tradicionalmente ha sido representada a través de los clásicos factores productivos, como son el movimiento internacional de mercancías, la prestación de servicios, la libre circulación de capitales, y el tránsito de personas y mano de obra. Requeijo (2012: 346) por su parte, nos señala como principales rasgos que singularizan la globalización económica, el aumento de flujos comerciales, en especial los movimientos y flujos de capitales; las empresas multinacionales; la deslocalización productiva; las recurrentes crisis financieras; la competencia a escala mundial y la disminución en la implementación de políticas nacionales, en detrimento de políticas económicas globales.

No obstante, una característica importante de esta globalización económica es su capacidad de incorporar no sólo variables de tipo estrictamente económico, como se ha mencionado anteriormente, sino también otras variables de distinto orden, como por ejemplo la migración internacional y la movilidad transnacional de conocimientos y tecnología (Silva, 2009: 16).

Junto con lo anterior, las empresas transnacionales, a pesar de no tener la condición de sujetos de Derecho internacional, han pasado a ser parte integral de la expansión global de la economía. Con la participación de estas empresas, el “mercado” es el que ha logrado imponer las variables de política económica y, por lo tanto, quien diseña el modelo de sociedad que hoy tenemos (Hinojosa, 2005: 5). En el mismo sentido, pero aportando una variable de extraterritorialidad, Palomares (2006: 30) señala que la globalización económica y comercial se caracteriza por “un notable incremento en la capacidad de las firmas para fragmentar geográficamente los procesos productivos, lo que ha tenido como contrapartida un crecimiento sostenido del comercio y la inversión internacionales”.

Por otra parte, y como importante característica de la globalización económica, conviene resaltar que esta representa una especie de referente en virtud del cual, se planifican los objetivos económicos de los actores en la economía mundial, incorporando en este concepto tanto a las empresas como a las personas y los Estados. Esta globalización se caracteriza por superar los límites políticos y geográficos de tal manera que la soberanía de los Estados se

debe acomodar a la dinámica de la economía internacional (García de la Cruz, 2008: 54).

Otra importante dimensión de la globalización económica es la intensidad que ha alcanzado en los avances tecnológicos y el surgimiento, como veíamos, de nuevos actores, encabezados fundamentalmente por los países BRICS, que han sido gestores de importantes cambios en la competitividad y generadores de una tendencia a estructurar la producción en torno a lo que Rosales (2009: 77) denomina “cadenas mundiales de valor”.

Hoy en día, la globalización ha conseguido una competencia a escala global, ya que las compañías no sólo miran como competidores a las industrias similares de sus países, sino que también deben tener en consideración compañías de su mismo rubro pero de otras latitudes. Así por ejemplo, en el caso de los servicios financieros y los movimientos de capitales, la competencia es absolutamente global. La libertad en los movimientos de capitales permite actualmente obtener financiación tanto a través de capitales del propio país como de cualquier parte del mundo. En cuanto a las manufacturas y bajo los principios de especialización técnica, los países han generado distintas especialidades aportando al comercio global aquello que comparativamente le resulta más competitivo, *versus* las diferentes aportaciones que otra u otras economías puedan realizar para la fabricación final del producto.

La IED ha facilitado la creación de fábricas globales, de tal forma que para la fabricación de un artefacto electrónico puede ocurrir que algunas de sus partes se fabriquen en Asia y otras en Europa, para luego armar el producto final en Sudamérica⁹. La apertura de las economías nacionales, la privatización de empresas públicas, la búsqueda de mano de obra barata y de transporte lo más directo posible, han propiciado este modelo. Resulta del todo conveniente para

⁹ A modo de ejemplo, 35 nuevos ferrocarriles del Metro de Santiago de Chile, con una inversión cercana a los 316 millones de dólares, entran en funcionamiento en el año 2018. Sus vagones son construidos con tecnología francesa, pero sus piezas son fabricadas en Brasil, posee partes importadas desde España y la India, y su montaje final se realiza en Chile.

las economías, sobre todo emergentes, que la inversión en sus países se realice a través de IED¹⁰, dado su afán de permanencia y de localización.

3. Efectos de la globalización económica

Los efectos derivados de la globalización pueden ser innumerables, así como también sus consecuencias. Dado que las implicaciones de tales efectos son dispares, vamos a indicar algunos de ellos señalando previamente que en general han venido a cambiar la forma de vida y de relación entre las personas, las sociedades y los Estados.

Unos de los puntos de concordancia, en cuanto a efectos generados por los procesos de globalización económica, lo encontramos fundamentalmente en la cesión, al menos parcial, de soberanía de los Estados. En este sentido, el efecto más directo de la globalización es la pérdida de autonomía y soberanía de los Estados para actuar con libertad, cediendo en alguna medida, atribuciones o decisiones a organizaciones internacionales o foros internacionales que resuelven o instruyen asuntos que los Estados se ven obligados a cumplir. En relación a la incidencia de la globalización económica en la dinámica del comercio internacional, podríamos señalar que en la medida en que desaparecen una gran parte de los obstáculos para la libre circulación de bienes y capitales, y que los medios de comunicación y transporte reducen distancias, relativizándose de algún modo las fronteras entre los Estados, quizás podríamos encontrarnos ante una cierta alteración del principio de soberanía.

Otro efecto de la globalización es que en los últimos tiempos ha marcado importantes diferencias en las condiciones de vida de las personas. En primer lugar les brinda el acceso a bienes y servicios no sólo en condición de consumidores, sino también en condición de proveedores de estos mismos bienes

¹⁰ La IED en América Latina disminuyó en el año 2016 un 7,9% en relación al año anterior, lo que representa una caída acumulada de un 17% con respecto a su máximo nivel alcanzado en el año 2011, coincidiendo con el término de las crisis económicas que por aquellos años sufrían las economías desarrolladas. Mientras tanto, estas mismas economías desarrolladas incrementaron en 2016 su IED en un 5% en relación con el año anterior, recibiendo cerca del 59% de la IED total (Cepal, 2017).

y servicios, ampliando de esta forma las fronteras y los mercados potenciales a los cuales estos proveedores pueden acceder. En conjunto y con una perspectiva integracionista, cada economía aporta aquello en lo que posee ventajas comparativas y competitivas en relación con el resto de los Estados, posibilitando de esta manera a las personas, acceso directo a bienes y servicios a precios razonables y de manera inmediata. La globalización ha creado una multiplicidad de formas de cooperación, y en respuesta a quienes sostienen que la globalización ha sido un elemento negativo en la vida de las personas, hay quienes piensan que las injusticias y asimetrías sociales no tienen su origen ni fundamento en la globalización si no en desigualdades preexistentes (Herdegen, 2005: 102).

En el mismo sentido, Tugores (2002: 234) plantea que el debate actual se centra en la polémica del impacto de la globalización sobre el crecimiento o desarrollo económico de los países. Este autor señala que “para unos la globalización podría ser uno de los factores explicativos de una percibida creciente desigualdad internacional, mientras que para otros sería un factor que atenuaría otras eventuales causas de divergencia”.

En cualquier caso, podemos afirmar que la globalización económica en el momento presente y específicamente en lo que se refiere a la integración de mercados financieros y de mercancías, se muestra evolucionada y dinámica, mientras que la de servicios y trabajo, se muestran un tanto más atrasadas, sin perjuicio de los firmes avances propuestos últimamente por la comunidad económica internacional¹¹. Para esta liberalización y fluidez de mercados, la consolidación normativa de la globalización económica es hoy un hecho, fundamentalmente a través de la eliminación y regulación de barreras arancelarias, no arancelarias y obstáculos a la inversión, supresión de agentes

¹¹ Para el año 2016, las exportaciones mundiales de mercancías alcanzaron la suma de 16 billones de dólares, representando un incremento de 32% en relación al año 2006. Dicho aumento se debió principalmente al incremento en las exportaciones de productos manufacturados y agropecuarios. Por otra parte, los servicios totalizaron en el mismo año 2016, 4,77 billones de dólares, representando un incremento del 64% en relación al año 2006 (OMC: 2017, 5). En el año 2006 la relación de exportaciones entre mercancías y servicios era del orden de 80%-20% respectivamente. Hoy en día esa relación alcanza aproximadamente el 70%-30%, debido fundamentalmente al alto crecimiento de los servicios financieros.

distorsionadores de la libre competencia, así como la limitación a la intervención estatal. Junto con esto, la creación de un sistema monetario internacional contribuye de igual manera a la consolidación de una estructura normativa internacional que ordena y orienta a los distintos agentes (Herdegen, 2005: 101).

La globalización económica ha implicado una serie de beneficios, materializados en un mayor grado de apertura, tanto a nivel comercial como de liberalización del movimiento de capitales, además de otros como son la movilidad en el mercado del trabajo, la formación de capital humano y consecuentemente, la reducción de la pobreza. Estos efectos socio-económicos tienen directa incidencia sobre el crecimiento económico de los países, acelerando, o al menos mejorando, el proceso de la esperada convergencia con las economías más desarrolladas. En cualquier caso, para que estos beneficios repercutan de manera positiva en el crecimiento y desarrollo de un país, será siempre necesario la existencia de infraestructuras adecuadas, bajos niveles de corrupción y estabilidad económica y política (Barberá de la Torre, 2012: 477).

Sin perjuicio de lo anterior, el aporte que brinda el análisis de las variables asociadas a la globalización económica desde el punto de vista de la economía internacional, es incuestionable. Hoy en día, las teorías de crecimiento y desarrollo económico, y sus relaciones con el comercio internacional directamente vinculado al bienestar de las personas, son un tema clásico de estudio dentro de la economía internacional. Así, y tal como lo ha planteado Naciones Unidas, el concepto “desarrollo humano” va de la mano y trasciende el “desarrollo económico”¹², incorporando a la variable puramente económica, medidas de bienestar personal y social (Tugores, 2002: 233).

¹² Para las Naciones Unidas, alcanzar el desarrollo humano consiste en “ampliar las libertades de modo que todos los seres humanos puedan aprovechar las posibilidades que consideren más valiosas”. A tal efecto, se señala que la libertad presenta dos aspectos centrales: la libertad de bienestar y sus capacidades, y por otra parte, la libertad de agencia, representada por el derecho a la voz y a la autonomía. De esta manera, señala, se podrán aprovechar las posibilidades que se consideren más valiosas. Como esencial distinción frente al desarrollo económico, el desarrollo humano “presta especial atención a la riqueza de las vidas humanas y no a la riqueza de las economías” (Naciones Unidas: 2016, 12).

IV. LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES FRENTE A LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

A pesar de que las REI pueden presentar gran similitud con la globalización económica, poseen diferencias estructurales que conviene identificar, con la finalidad de separar las meras relaciones comerciales internacionales, de una globalización económica real. Por tanto, antes de adentrarnos en el análisis de las REI, como concepto distinto de la globalización económica, es conveniente revisar algunos conceptos sobre “relaciones internacionales” en general.

Así, las relaciones internacionales, que desde Westfalia¹³ hasta nuestros días han cubierto un amplio espectro de áreas de desenvolvimiento humano, social, político, cultural, diplomático, y ciertamente económico, con el paso de los siglos se han transformado en la forma de asociación internacional concordada, voluntaria y reglada de mayor trascendencia en la historia de la humanidad. Esta constatación resulta relevante ya que nos muestra una primera gran diferencia respecto de la globalización económica, toda vez que entendemos que las relaciones internacionales son parte de un acuerdo previo, el establecimiento de alianzas que se plasman a través de las fuentes del Derecho internacional y que por tanto gozan de un antecedente normativo que la globalización no siempre dispone.

Para Del Arenal (2010: 402) existe una gran diversidad de definiciones para el concepto de relaciones internacionales, pero de dichas definiciones agrupa en cuatro elementos sus variables comunes: “Según se atiende a lo que se considera específico de las relaciones internacionales; a los actores de las mismas; al criterio de la internacionalidad o; se parta de la superación del paradigma del Estado”.

¹³ Denominación que se identifica con los Acuerdos suscritos en el año 1648, en la ciudad europea del mismo nombre. Acuerdos que se señalan como la primera forma de actuación conjunta de Estados bajo criterios actuales de vinculación. De ellos se destacan los vigentes criterios de: igualdad de Estados, delimitación territorial, soberanía de los Estados, y el nacimiento de las misiones diplomáticas.

De las relaciones internacionales podemos rescatar dos aspectos centrales: la variable económica propiamente tal y la mundialización de la economía, derivada de esta pero con elementos eminentemente territoriales y geográficos.

1. Las relaciones económicas internacionales

Sin perjuicio de reconocer, conceptualmente, el carácter autónomo de las REI, es innegable la influencia que en éstas tienen, los factores de la globalización y de la presencia de los actores internacionales, entre otros. Es así como reconociendo las influencias señaladas, éstas han generado importantes transformaciones en la orientación, el diseño e instrumentación de las relaciones internacionales de los últimos años. Las REI constituyen un verdadero sistema, porque “las distintas instituciones y normas que regulan estas transacciones están relacionadas entre sí y configuran un conjunto relativamente coherente” (Hinojosa, 2005: 43).

Ser parte de las REI conlleva, necesariamente, poseer las facultades necesarias para relacionarse con otros sujetos de la comunidad económica internacional. Pero al respecto cabe hacerse la pregunta ¿quiénes son los verdaderos actores de las REI? La pregunta es pertinente dado el espacio ganado en esta materia por los individuos, las personas jurídicas y las empresas multinacionales. Ciertamente esta pregunta nace de la confusión de los conceptos de REI y de globalización y la respuesta desde una perspectiva ortodoxa pasaría por reconocer que esa condición está reservada para los sujetos de Derecho internacional público, y en este caso, Estados y Organizaciones internacionales.

No obstante, son innumerables las definiciones que incorporan al individuo en el ámbito de aplicación de las REI, lo que nos lleva a pensar que éstas no sólo están reservadas para los Estados y Organizaciones internacionales, sino que también incorporan a otros sujetos. Al respecto podemos señalar la definición de Spykman que señala que relaciones internacionales son “relaciones entre individuos pertenecientes a Estados diferentes o, en otros términos, la conducta internacional es la conducta social de individuos o grupos dirigida a, o

influida por la existencia o conducta de individuos o grupos pertenecientes a un Estado diferente”. En el mismo sentido, Del Arenal (2010: 405) señala que se entiende por relaciones internacionales “toda manifestación del comportamiento humano que, naciendo de un lado de una frontera política nacional, ejerce una acción sobre el comportamiento humano del otro lado de esa frontera”. Es de apreciar, que en ambos casos la variable de individuo, o más bien de persona, - concepto que estimamos reconoce de mejor manera a la persona jurídica junto con la persona natural- está estrechamente vinculada al concepto REI.

2. La mundialización de la economía

Pero las REI, independientemente del actor participante, requieren de un elemento adicional, elemento que le es propio y que representa una variable fundamental desde el punto de vista de las vinculaciones entre sujetos en el Derecho internacional: el de la mundialización de la economía.

Y ello porque dado el constante y sostenido desarrollo de las tecnologías, fundamentalmente de la información y comunicación, y la incontrarrestable globalización de los agentes económicos más allá de las fronteras físicas a las cuales pertenecen, estamos actualmente en presencia de este fenómeno de cobertura extraterritorial y de alcance internacional. Al respecto, Berumen (2002: 350) señala que, el proceso de mundialización “abarca todas las áreas de competencia de la economía: producción, mercado, capital, administración, y mano de obra. Con ello la nueva economía internacional incluye a todos los países y ninguna región puede ser excluida de este proceso de globalización”.

Bajo otra mirada, más bien de integración del proceso, Fontela (1998: 31) sostiene que el proceso de mundialización de la economía requiere a largo plazo “una función de gobierno a escala mundial”, para lo cual señala tres características necesarias de cumplir para alcanzar esta función: institucionalización de la economía mundial, mercado mundial único y redistribución mundial de la renta.

Sin perjuicio de que la mundialización de la economía tiene una estrecha vinculación al comercio internacional, De Paz (1998: 47) señala, que también el proceso se ha visto acompañado de otros elementos que han ido tomando carácter internacional, “haciendo que en la actualidad, prácticamente todos los aspectos económicos (así como los sociales, políticos y culturales) formen parte de esta tupida red de relaciones que podemos llamar aún con algún reparo, economía mundial”. Al respecto, la autora señala como variables del proceso de mundialización de la economía, una mundialización monetaria, una mundialización financiera, una mundialización productiva y también otras mundializaciones con incidencia económica, entre las cuales señala la ideológica, la política, la cultural, la religiosa, la ética, la medio ambiental, etc.

A nuestro entender, los principales actores del actual proceso de mundialización de la economía son las Organizaciones internacionales. A través de ellas, y en el marco de fenómenos históricos ya abordados, los Estados han creado los entes por medio de los cuales el modelo económico expansivo ha adquirido el mayor grado de cobertura. El FMI, el BM y la OMC han resultado ser los mecanismos impulsores del proceso de REI, y consecuentemente de la mundialización de la economía.

Pero los Estados no sólo se han limitado a propiciar el crecimiento de las instituciones señaladas, pues ante la necesidad de crear organizaciones más localizadas y con un carácter más de “traje a la medida”, han surgido inagotables nuevas formas de asociación, integración y cooperación, que procuran agrupar, segmentar y distinguir a los Estados en función de sus intereses específicos y particulares.

No cabe duda por tanto, que cuando se habla de mundialización de la economía, no se hace alusión directa a la globalización económica, dado el carácter más institucional que adopta la mundialización sobre aspectos más genéricos y subjetivos de los cuales se nutre la globalización.

V. LA DESGLOBALIZACIÓN: LA GLOBALIZACIÓN EN EL MARCO DE LA AGENDA 2030.

Indiscutiblemente la mundialización, y por su parte la globalización económica, han generado una multiplicidad de beneficios y réditos comerciales, tanto tecnológicos como financieros, entre otros. Así por ejemplo, en cuanto a niveles de superación de pobreza y pobreza extrema, últimos informes dan cuenta de una disminución constante y sostenida¹⁴, y no obstante las altas tasas de crecimiento de la población mundial¹⁵, la pobreza extrema ha logrado mejorar sus indicadores de manera permanente en el presente siglo.

En cuanto al comercio internacional, y sin perjuicio del estancamiento sufrido en los años 2008 a 2009, el crecimiento tras la Segunda Guerra Mundial ha sido permanente en el tiempo. Lo mismo que ha ocurrido como hemos visto anteriormente en tecnología, flujos financieros y otros movimientos comerciales y económicos internacionales.

Pero aún frente a una objetiva mejora en la tendencia de las cifras, sabemos que la globalización económica no concita el interés ni la preferencia de todos. Existen distintas corrientes de opinión que identifican la globalización económica como la causante de las más importantes desigualdades sociales a nivel global. Tales corrientes lideradas por movimientos antiglobalización, plantean la idea del inicio del periodo de desglobalización internacional, es decir, un periodo de retroceso en la interrelación de los Estados, fomentando o priorizando su plena soberanía sobre la imposición normativa que plantean las Organizaciones internacionales, los tratados internacionales de cooperación, o el mero posicionamiento global de las empresas multinacionales, que según esta posición atentan contra la soberanía plena de los Estados.

¹⁴ Así por ejemplo en América Latina, para el año 2002, la población en situación de pobreza alcanzaba un 43,9%, disminuyendo a un 28,1% en el año 2013 (PNUD, 2015).

¹⁵ Naciones Unidas estima una relación de crecimiento de la población mundial en torno a los 1.000 millones de habitantes por década, proyectando alcanzar en esta década los 8 mil millones de habitantes (Naciones Unidas, 2018).

Y es que frente al avance tecnológico, la liberación de los mercados y los flujos financieros, por mencionar algunos ¿resultaría posible frenar la globalización económica? Los años que restan para llegar al 2030, con importantes metas globales propuestas por Naciones Unidas a través de los ODS 2030, no parecen dar señales de una disminución, ni mucho menos de un término a este proceso-fenómeno.

De manera particular, el objetivo número 17 de los ODS plantea directamente la necesidad de alianzas. Su denominación es “alianzas para lograr los objetivos”, lo que se traduce en que la comunidad internacional, a través de Naciones Unidas, ha supeditado alcanzar el cumplimiento de los otros 16 objetivos, de una u otra manera, a través de las alianzas globales, públicas y privadas. Las REI y la mundialización son los actores llamados a forjar dichos acuerdos.

Es así como en los apartados 16 y 17 del objetivo descrito se señala¹⁶:

Alianzas entre múltiples interesados

- 17.16 Mejorar la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible, complementada por alianzas entre múltiples interesados que movilicen e intercambien conocimientos, especialización, tecnología y recursos financieros, a fin de apoyar el logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en todos los países, particularmente los países en desarrollo.
- 17.17 Fomentar y promover la constitución de alianzas eficaces en las esferas pública, público-privada y de la sociedad civil, aprovechando la experiencia y las estrategias de obtención de recursos de las alianzas.

Si el cumplimiento de los ODS ha quedado en alguna medida supeditado a la formación de alianzas, resulta natural y comprensible pensar que la comunidad internacional procurará los incentivos suficientes para que el proceso de mundialización económica se siga consolidando con miras al cumplimiento de los Objetivos en el año 2030.

¹⁶ Cada uno de los 17 ODS posee metas que le son propias. Dentro del objetivo 17, existen 19 metas por cumplir. Las expresadas en el texto obedecen a 2 de ellas, que guardan relación directa con las alianzas público privadas y la sociedad civil.

Así en concreto y en el presente año 2018, a través de un acuerdo firmado por los cuatro mandatarios que conforman la Alianza del Pacífico, se ha asumido el compromiso de contribuir al cumplimiento de los ODS 2030, avanzando hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas entre los países que conforman la Alianza para el año 2030 (Alianza del Pacífico, 2018).

Las proyecciones económicas dan cuenta que para ese año la interacción económica mantendrá un constante dinamismo, con nuevos actores, y con un seguro recambio en el liderazgo de Estados Unidos en materia económica, superado por China¹⁷.

En relación a la uniglobalización, y entendiendo que no es un concepto directamente económico, pero si un concepto que hemos acuñado para referirnos a la asimilación de hábitos, conductas y costumbres de otras latitudes, distintas de la cultura propia, conviene destacar que dichas costumbres y hábitos se replican en un único sentido, a pesar de lo cual se le llama erróneamente globalización a algo que tiene sólo una única dirección. Así por ejemplo, las costumbres latinoamericanas y sus tradiciones de ninguna manera se han visto replicadas en países del primer mundo, y al contrario, la mayoría de las tradiciones anglosajonas o europeas se replican en nuestros países.

Ante este fenómeno no cabe más que pensar que seguirán incrementándose, cada vez con más arraigo, las tradiciones europeas o norteamericanas, y porque no las asiáticas, todas ellas con un marcado componente social y cultural pero con un principal efecto económico y comercial.

VI. CONCLUSIONES

Tanto como fenómeno, así como proceso, la globalización económica ha sido, objetivamente, un motor de desarrollo económico global.

¹⁷ Según el ranking del FMI, en abril de 2018 y ordenados por PIB nominal, la principal economía del mundo sigue siendo Estados Unidos, seguido por la Unión Europea como conjunto económico, y en tercer lugar China. Como países individualmente considerados ciertamente el segundo lugar lo ocupa China (FMI: 2018). Algunos estudios señalan que en no más allá de una década China podría superar económicamente a Estados Unidos.

La globalización económica representa el triunfo del modelo liberal-capitalista a escala mundial, y consecuentemente la victoria definitiva del mercado, sobre otros modelos o formas político-económicas, y por tanto, sus ventajas, virtudes y defectos, no serían del modelo económico, sino que son parte de la globalización como concepto. Ello ha venido a blindar de alguna manera las deficiencias del modelo económico, asociando la responsabilidad, de lo bueno y lo malo, a un concepto y no a una forma.

No obstante lo anterior, y con lo innegable que resulta reconocer la alta movilidad económica y comercial global del último tiempo, parece ser que el verdadero triunfador ha sido la mundialización de la economía y no la globalización, toda vez que los avances obtenidos en materia económica internacional no llegan a un nivel esperado de interrelación de actores económicos, que nos lleve a plantear una equivalencia o reciprocidad entre países menos adelantados y economías desarrolladas. Si bien conscientemente sabemos que las diferencias entre unos y otros siguen siendo siderales, sí al menos nos permite reconocer la imposición de flujos internacionales mundializados, más que globalizados.

Las diametrales diferencias económicas entre países, cada vez más amplias, la falta de acuerdos en aspectos relevantes del comercio internacional, como por ejemplo la imposibilidad de cerrar adecuadamente la Ronda de Doha para el Desarrollo, resultan argumentos suficientes para sostener que lo que tenemos hoy son REI, pero muy distantes de una globalización de factores efectivamente interrelacionados.

Pero frente a los Estados, y reconociendo su cada vez más restringido campo de aplicación soberano, ni las REI ni la globalización, han logrado crear un ente supra-estatal que procure el reemplazo de su figura y su espacio. Frente a los procesos económicos globales, pensar que los Estados son plenamente soberanos sería un error, aunque creer que han perdido completamente su soberanía también lo sería. Son por tanto los Estados los llamados a fomentar y reforzar el marco normativo que regula las REI, toda vez que éstas procuran una mirada hacia los Estados en las condiciones que a cada uno de ellos les

corresponde, no necesariamente en carácter de igualdad. Los Estados no son iguales, al menos desde el punto de vista fáctico, por lo que requieren muchos de ellos tratamientos especiales, concesiones distintas y tratos preferenciales. Identificar sus diferencias resulta clave para el desarrollo de una real interacción mundial. La globalización, con su mirada aperturista e igualitaria, si bien positiva en sus resultados finales, no logra generar el adecuado marco entre sus actores estatales, particularmente con las economías menos adelantadas.

Resulta innegable que la tarea fijada para el año 2030, de procurar acortar el déficit de desarrollo humano a través del componente económico, resultará clave. Generar mayor interrelación de economías, respetando y salvaguardando los intereses de cada Estado en la dimensión que a cada uno le corresponda, nos permitiría hablar efectivamente de globalización económica como virtud y bienestar, más que de globalización económica como imposición de las economías desarrolladas sobre las menos adelantadas.

Entregar la tarea de satisfacer las necesidades globales expresadas en los ODS, a la generación de acuerdos y alianzas que promuevan la mejora permanente y consistente de los estándares de vida de la población mundial, representa una llamada a profundizar la labor de mundialización y de integración de mercados, economías, sociedad civil y cuerpos intermedios.

La globalización económica ha dado muestras claras de una inclinación hacia la mundialización de la economía, en lugar de la desglobalización. Por lo tanto, en nuestra opinión la desglobalización se identifica con un momento aislado y acotado, pero que de ninguna manera puede llegar a marcar ni el futuro inmediato ni el largo plazo en las REI, la mundialización, la globalización y en los procesos de integración.

VII. BIBLIOGRAFÍA

Alianza del Pacífico. (2018). Alianza del Pacífico, proyección 2030. Recuperado el 10 de agosto de 2018 de <https://alianzapacifico.net/download-category/alianza-del-pacifico-proyeccion-2030/>

- Allard, Raúl. (2010). “Actores, tendencias y nuevas temáticas en el mundo global: desafíos para Chile y América Latina”, Estudios Internacionales. Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, N° 165.
- Barberá de la Torre, Rafael. (2012). “Globalización”, en Malfeito, Jorge (Coord.), Introducción a la economía mundial, Madrid: Delta Publicaciones, pp. 467-489.
- Bauman, Zygmunt. (2015). La globalización, consecuencias humanas. Ciudad de México: FCE.
- Berumen, Sergio. (2002). Economía internacional, Ciudad de México: Editorial Continental.
- Blanc, Antonio. (2015). The European Union and the Brics (Brazil, Russia, India, China and South Africa), Cizur Menor: Thomson Reuters Aranzadi.
- Comisión Económica para América Latina y El Caribe (Cepal). (2002). Globalización y desarrollo. Santiago de Chile, p 17. Recuperado el 10 de julio de 2018 de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2724/2/S2002024_es.pdf
- Comisión Económica para América Latina y El Caribe (Cepal). (2017). La inversión extranjera directa en América Latina y El Caribe, Santiago de Chile. Recuperado el 11 de agosto de 2018 de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/42023-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2017>
- Comín, Francisco. (2011). Historia económica mundial, Madrid: Alianza Editorial.
- De Paz, Manuela. (1998). “El proceso de intensificación de las relaciones: la mundialización de la economía”, en De Paz, Manuela (dir.), Economía mundial, Madrid: Ediciones Pirámide.
- Del Arenal, Celestino. (2010). Introducción a las relaciones internacionales, Madrid: Tecnos.
- Fernández, José Carlos. (2010). Sistema de Derecho económico internacional, Navarra: Aranzadi.

- Fernandez, Juan Carlos, Arenas, Rafael, De Miguel, Asensio. (2011). Derecho de los negocios internacionales, Madrid: Iustel.
- Ferrer, Aldo. (1998). “América Latina y la globalización”, *Cepal Review*, N° extraordinario, Santiago de Chile, p. 155.
- Fondo Monetario Internacional (FMI). (2018). World economic outlook database 2018, recuperado el 15 de agosto de 2018 de <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/index.aspx>
- Fontela, Emilio. (1998). “La economía mundial hacia el tercer milenio: un programa para los economistas”, en De Paz, Manuela (dir.), *Economía mundial*, Madrid: Ediciones Pirámide, p. 31.
- Goldin, Ian y Reinert Kenneth. (2007). *Globalización para el desarrollo*, Bogotá: Banco Mundial.
- García de la Cruz, José Manuel. (2008). “La globalización económica”, en García de la Cruz, José Manuel y Durán, Gemma (coords.), *Sistema económico mundial*, Madrid: Thomson Editores, pp. 53-74.
- Gygli, Savina, Florian Haelg y Jan-Egbert Sturm. (2018). The KOF Globalisation Index – Revisited, KOF Working Paper, N° 439. Recuperado el 1 de agosto de 2018 de https://www.research-collection.ethz.ch/bitstream/handle/20.500.11850/238666/KOF_Globalisation%20Index_Revisited.pdf?sequence=7&isAllowed=y
- Herdegen, Matthias. (2005). *Derecho Internacional económico*, Pamplona: Aranzadi.
- Hinojosa, Luis. (2005). “Globalización y Soberanía de los Estados”, *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, N° 10, p. 2.
- Jiménez, Juan Carlos. (2009). “Etapas del desarrollo de la economía mundial”, en Alonso, José Antonio (dir.), *Lecciones sobre Economía Mundial*, Navarra: Aranzadi, pp. 47-67.
- Molano, Giovanni. (2007). “El interregionalismo y sus límites”, *Estudios Internacionales. Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile*, N° 158, septiembre – diciembre, p. 12.

- Naciones Unidas. (2016). Informe sobre desarrollo humano 2016. Desarrollo humano para todos. Recuperado el 6 de agosto de 2018 de http://hdr.undp.org/sites/default/files/HDR2016_SP_Overview_Web.pdf
- Naciones Unidas. (2018). Objetivos de desarrollo sostenible. 17 objetivos para transformar nuestro mundo. Recuperado el 23 de julio de 2018 de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>
- Naciones Unidas. (2018). Sección Población. Recuperado el 12 de agosto de 2018 de <http://www.un.org/es/sections/issues-depth/population/index.html>
- O'Rourke, Kevin y Williamson, Jeffrey. (2006). Globalización e Historia: la evolución de la economía atlántica en el siglo XIX, (traducción a cargo de Montse Ponz), Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza.
- Organización Mundial de Comercio (OMC). (2017). Examen estadístico del comercio mundial 2017, Ginebra. Recuperado el 11 de agosto de 2018 de https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2017_s/wts2017_s.pdf
- Ossa, Fernando. (2006). Economía internacional, Santiago de Chile: Ediciones UC.
- Palomares, Gustavo. (2006). Relaciones internacionales en el siglo XXI, Madrid: Tecnos.
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2015). Objetivo de Desarrollo del Milenio. Informe 2015, Recuperado el 12 de agosto de 2018 de <http://www.co.undp.org/content/dam/colombia/docs/ODM/undp-co-odsinformedoc-2015.pdf>
- Requeijo, Jaime. (2012). Economía Mundial, Madrid: McGraw Hill.
- Rhee, Chase. (2018). Principles of international trade (import – export), Bloomington: AuthorHouse.
- Rosales, Osvaldo. (2009). “La globalización y los nuevos escenarios del comercio internacional”, Cepal Review, N° 97, p. 77.
- Silva, Claudia. (2009). “Globalización: Dimensiones y políticas públicas”, Hologramática, N° 10. Recuperado el 10 de julio de 2018 de http://www.cienciared.com.ar/ra/usr/3/770/hologramatica_n10_vol1pp3_25.pdf

Stiglitz, Joseph. (2002). El malestar de la globalización, Madrid: Taurus.

Tomassini, Luciano. (1996). “El proceso de globalización y sus impactos socio-políticos”, Estudios Internacionales. Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, N° 115, p. 318.

Tugores, Juan. (2002). Economía internacional, globalización e integración regional, Madrid: McGraw-Hill.

ARTÍCULO 2

| | |
|-------------------------|---|
| Título | Influencia normativa de las Organizaciones internacionales económicas en los procesos de integración económica |
| Condición | Publicado. N° 30, 2014, pp. 393-429 |
| Revista | Anuario Español de Derecho Internacional. Universidad de Navarra. España. ISSN 0212-0747 |
| Formato de citas | Continental |
| Indexación | (B) Carhus Plus + 2018 |

INFLUENCIA NORMATIVA DE LAS ORGANIZACIONES
INTERNACIONALES ECONÓMICAS EN LOS PROCESOS DE
INTEGRACIÓN ECONÓMICA

*Normative influence of International Economics Organizations in the processes
of economic integration.*

Resumen: Las Organizaciones internacionales económicas son un actor clave en la creación, implementación y desarrollo de la normativa multilateral que regula los procesos de integración económica, pero ¿en qué forma e intensidad influyen normativamente esta clase de Organizaciones en dichos procesos? La subjetividad internacional de la cual gozan y la soberanía cedida por parte de los Estados ¿han sido suficientes para cumplir con sus expectativas? Junto con lo anterior, es importante reconocer las principales vías de acción y analizar la situación actual, tanto de los procesos de integración económica como de las Organizaciones que los regulan, reconociendo sus características, principios, efectos y objetivos esperados por parte de la comunidad internacional, y en definitiva determinar cuánto hay de realidad y cuánto ha quedado solamente en expectativa.

Palabras clave: Organización internacional económica; integración económica; normativa multilateral; soberanía; cooperación económica; subjetividad internacional; acuerdos multilaterales.-

Abstract: The international economic Organizations play a key role in the creation, implementation, and development of the multilateral normative that regulate the processes of economic integration. However, how much and what influence do these Organizations have in these processes? Has the international subjectivity, of which they enjoy, and the given sovereignty on the part of the States been sufficient to meet with their expectations? Along with the above, it is important to recognize the principal courses of action and the current situation of the processes of economic integration as well as the regulating Organizations, taking into consideration their characteristics, principles, effects and goals that are expected from the international community. How much is real and how much are just expectations.

Key words: International economic organization; economic integration; international normative; sovereignty; economic cooperation; international subjectivity; multilateral agreements.

Résumé: Les Organisations internationales économiques sont un acteur clé dans la création, exécution, et développement de la réglementation multilatérale qui régule les processus d'intégration économique, mais; sous quelle forme et comment cette classe d'Organisations influence-t-elle, dans les normes, lesdits processus? La subjectivité internationale dont elles profitent, et la souveraineté de la part des Etats, ont-elles été suffisantes pour atteindre ses attentes? Suite à ce qui a été énoncé précédemment, il est important de reconnaître les principales voies d'actions et un panorama actuel, autant dans les processus d'intégration économique comme celles des Organisations qui les régulent, reconnaissant ces caractéristiques, principes, effets et objectifs attendus de la part de la communauté internationale. Combien est réel, que reste-t-il encore dans l'attente.

Mots clés: organisation internationale économique, intégration économique, réglementation multilatérale, souveraineté, coopération économique, subjectivité internationale, accords multilatéraux-

Sumario: I. CONSIDERACIONES PRELIMINARES. II. LOS ACUERDOS MULTILATERALES AL AMPARO DE LAS OIE. 1. La subjetividad internacional de las OIE y la cesión parcial de soberanía por parte de los Estados. 2. Características que permiten a una Organización internacional generar normativa multilateral. 3. La estructura multilateral y sus principios. III. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMO FORMA DE RELACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL. 1. El camino recorrido hasta la integración económica que conocemos actualmente. A.- El librecambio y el bilateralismo. B.- La cooperación y la integración económica, fórmulas y objetivos diversos. 2. Los sujetos activos de la integración económica y su regulación. 3. Características y efectos de los procesos de integración económica. 4. La integración económica y sus objetivos pretendidos. IV. LA COMPETENCIA NORMATIVA DE LAS OIE EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA V. VIAS DE ACCIÓN. VI. CONSIDERACIONES FINALES.

I. CONSIDERACIONES PRELIMINARES

Si bien, hasta buena parte del siglo XX, la comunidad internacional estaba conformada esencialmente por Estados, incipientes Organizaciones internacionales (OI) se abrían espacio de forma progresiva, en un escenario en el que la igualdad soberana regía las relaciones jurídicas entre los Estados. Desde la creación de las Comisiones Fluviales, particularmente la “Comisión Central del Rin” de 1831¹, y la “Comisión Europea del Danubio” de 1856², las OI fueron ganando terreno de manera importante en el establecimiento de estructuras institucionales permanentes. De todas formas, no es sino hasta la Segunda Guerra Mundial y en adelante, cuando las OI comienzan a cobrar importancia y preponderancia en la esfera internacional.

En la actualidad, la proliferación de las OI, su inmensa variedad de materias y el aumento de sus competencias, las han situado de forma destacada en el concierto de las relaciones internacionales. Cualquiera que sea el grado de integración, han sido capaces de crear estructuras de poder por encima o en paralelo con los Estados, puesto que si bien es cierto que la creación de las OI es el resultado de la labor común de aquéllos, esta creación tiende a separarse de sus creadores, imponiéndoles incluso el reconocimiento de su voluntad propia³.

1 Su nombre completo es “Comisión Central para la Navegación del Rin”. Fue prevista en el Acta Final del Congreso de Viena de 1815 y creada por el Tratado Maguncia de 1831. Esta Comisión tuvo y tiene por objetivo fundamental la administración y conservación de las aguas del río Rin entre sus países ribereños. Estos son, Alemania, Bélgica, Francia, Países Bajos y Suiza. Hoy en día la Unión Europea (UE) se encuentra incorporada como miembro permanente, junto a los países anteriormente mencionados.

2 Por su parte, la “Comisión Europea del Danubio”, fue creada por el Tratado de París de 1856, para el control del Delta del Danubio, hoy Rumania y Ucrania. Esta Comisión funcionó hasta la Segunda Guerra Mundial, momento en el cual la Alemania Nazi asumió el control sobre el río y el delta del Danubio.

³ DIEZ DE VELASCO, M., *Las Organizaciones internacionales*, Tecnos, Madrid, 2008, pp. 38-40.

Es en este contexto como han surgido, de la mano de la necesidad de contar con organizaciones especializadas en el ámbito de la cooperación y la integración económica, las “Organizaciones internacionales económicas” (OIE), organizaciones de tipo universal, regional y/o sectorial, dedicadas fundamentalmente al fomento, creación normativa, solución de controversias, desarrollo e impulso de las relaciones económicas internacionales, el comercio internacional y la cooperación para el desarrollo, entre otras materias conexas.

Diversos sucesos históricos han formado parte del proceso de nacimiento y evolución de las OIE. Con posterioridad a la crisis económica del año 1929, y fundamentalmente, como veíamos, desde la Segunda Guerra Mundial en adelante, surge de manera importante la voluntad de los Estados de abordar los aspectos económicos y comerciales internacionales de una manera conjunta y organizada, con una mirada puesta más bien en la cooperación e integración entre las distintas economías, que en el sesgo proteccionista e incluso el bilateralismo, que hasta antes de la crisis de 1929 imperaba en las relaciones comerciales internacionales. Las organizaciones creadas con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, fueron concebidas bajo un carácter principalmente multilateral, tendentes a organizar y desarrollar los intercambios comerciales de bienes y servicios, facilitar la reglamentación económica internacional, y crear nuevas comunidades económicas que agrupen economías nacionales, entre otros fines. La influencia radical de la Segunda Guerra Mundial jugó un papel fundamental en la toma de conciencia a la hora de desarrollar lo que se llamó una “economía mundial”, llevado a la práctica a través de la creación de organizaciones con plena vigencia en el momento presente, como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), entre otras⁴.

⁴ Vid. GONZALEZ, S., *Organización económica internacional. Relaciones y organismos fundamentales*, Pirámide, Madrid, 2002, pp. 18-19.

Junto a lo anterior, la comunidad internacional inició un proceso de constante organización y armonización comercial, con la finalidad de impulsar de manera sostenida el desarrollo de la economía mundial y del comercio internacional. Esto se fue materializando a través de acuerdos universales y regionales, así como también acuerdos sectoriales en diversas áreas de la producción global, estandarizando un sistema monetario internacional a través de diversos planes y acuerdos internacionales, como por ejemplo, los Acuerdos de Bretton Woods⁵.

La progresiva integración de la economía mundial ha sido uno de los rasgos más destacados de la organización económica internacional. Bajo este rasgo, se intentó evitar la aplicación de los modelos que ya señalábamos, más bien proteccionistas, con escasez de inversión y de intercambio comercial, que habían traído como consecuencia un empobrecimiento de las relaciones económicas internacionales (REI). Sin perjuicio de lo anterior, el comercio internacional, medido por la relación exportaciones/PIB, no logró sobrepasar el nivel de 1913 sino hasta después de la década de los sesenta y posteriores, destacando en la actualidad un descenso del comercio de productos primarios y un incremento de los productos manufacturados⁶.

Como podemos observar, la integración económica y comercial entre los Estados, y la disposición de ellos a vincularse económicamente entre sí, es una

⁵ En la localidad cercana a New Hampshire, Estados Unidos, se materializan estos Acuerdos que, en resumen, concretan los siguientes aspectos:

A) Se crea un mecanismo de cambio fijo, ya no con punto de referencia a través del oro, sino que lo sería el dólar norteamericano. Pero este, eso sí, debía mantener una paridad con el oro, en sus inicios de 35 dólares por onza.

B) El dólar se transformaba en la única moneda convertible en oro.

C) Se creaba un sistema que ayudaba a los Estados a mantener una paridad, lo que trataba de evitar devaluaciones artificiales. Es así como nace el FMI, concebido en sus inicios como órgano de ajuste monetario internacional.

D) Paralelamente se crea Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), con la finalidad de brindar ayuda a los países devastados por la Segunda Guerra Mundial, hoy transformado en el BM. Vid. GUZMÁN, J., "Sistema monetario y financiero internacional", en *Economía Mundial, tránsito hacia el nuevo milenio*, De Paz Bañez (dir.), 1998, pp. 196-197.

⁶ Cfr. CALVO, A., *Economía internacional y Organismos económicos internacionales*, Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid, 2010, pp. 182-183.

característica muy propia de nuestro tiempo⁷. Ello no debe entenderse como una confusión de conceptos, sino más bien el reconocimiento del cúmulo de variables que influyen en la conformación de las REI, y consecuentemente, de la definición de toda una estructura mundial asociada a ellas. Sabemos que en este entramado, la integración, la cooperación, el comercio internacional, la financiación para el desarrollo, entre muchos otros, si bien distintos entre sí, son elementos fundacionales que dan sustento y finalidad a la conformación de las OIE en sus distintos ámbitos de competencia y aplicación.

Avanzada la segunda mitad del siglo XX, estos diversos factores fueron cimentando y desarrollando la estructura y valor de las REI. Una variable que desempeñó un papel fundamental en el progreso y crecimiento de los años cincuenta y sesenta, fue la estabilidad monetaria internacional, que sobre la base de un dólar convertible en oro y tipos de cambio fijo de varias economías en relación al dólar, generó un crecimiento mundial como hacía mucho tiempo no se conseguía. Mientras que el comercio, favorecido por el multilateralismo de los pagos, lo hizo incluso por encima del crecimiento del producto. Es así como la estabilidad cambiaria y la reducción de aranceles, años de las llamadas Ronda Dillon y Ronda Kennedy del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT)⁸, significaron, dada la baja sostenida -incipiente pero generalizada de los

⁷ En este mismo sentido, los autores más abajo citados, plantean que, “la historia ha probado los beneficios de las transacciones internacionales, que han permitido la especialización y, por ende, el aumento de la productividad con la subsiguiente mejora de las posibilidades de consumo. Precisamente esta especialización se consigue a través de los negocios transfronterizos que facilitan el desarrollo de las posibilidades de producción y de consumo sin cuya existencia quedarían relegadas a lo producido en el entorno económico de la autarquía”. Vid. ARENAS, R., FERNANDEZ JC. y DE MIGUEL, P., *Derecho de los negocios internacionales*, Iustel, Madrid, 2011, p. 25.

⁸ Desde la primera Ronda del GATT, realizada en Ginebra en 1947, hasta la quinta Ronda, conocida como la Ronda Dillon, las negociaciones fueron esencialmente bilaterales, pero realizadas simultáneamente por los Estados participantes, todas tendentes fundamentalmente a negociaciones arancelarias. Desde la sexta Ronda, la Ronda Kennedy, junto con las negociaciones arancelarias, se incorporan las medidas *antidumping*, marcando un nuevo aspecto de negociación en el comercio y foros comerciales internacionales. Vid. INGRAM, J. y DUNN, R., *Economía internacional*, traducción a cargo de Alfredo Díaz, Limusa, Ciudad de México, 2001, pp. 229-230.

aranceles- el inicio de un creciente desarrollo de flujos de mercancías y de capitales internacionales⁹.

Por lo tanto, podemos afirmar que las OIE y su vinculación con las REI, están plenamente incorporadas en su creación y consolidación. La pregunta fundamental surge en base al efecto práctico que ha tenido la creación de estas organizaciones y su efectividad. ¿En qué medida se han cumplido las expectativas? ¿Cuántos de los objetivos trazados para las OIE constituyen un aporte real y concreto a la comunidad internacional, a las REI y a los procesos de integración económica en particular? Lograr relacionar el cúmulo de atribuciones y prerrogativas con que cuentan, *versus* las limitaciones que sus propios creadores les han impuesto, nos permitirá analizar si los objetivos e influencia propuestos por las OIE son hoy alcanzados y en qué proporción.

II. LOS ACUERDOS MULTILATERALES AL AMPARO DE LAS OIE

Al hablar de integración económica y la forma a través de la cual las OIE influyen en su conformación y definición, surge la pregunta sobre la forma en que la propia OIE y su relación con la economía mundial define, rige o cimenta un proceso de integración y sus objetivos económicos. En definitiva, nos podemos preguntar si son las grandes potencias, al amparo o bajo el discurso de las Organizaciones internacionales las que sirven de “escudo” para crear el entramado jurídico que valga para sus intereses, o más bien estamos en presencia de una sincera y manifiesta voluntad común de los Estados, plasmada en acuerdos multilaterales, sin expresión de un interés estatal individual, reguladora de intereses colectivos con una visión única y de conjunto¹⁰.

⁹ Cfr. JIMENEZ, J.C., “Etapas del desarrollo de la economía mundial”, en *Lecciones sobre Economía Mundial*, J.A. Alonso (dir.), 2009, p. 61.

¹⁰ Al respecto, y en relación a la hegemonía de Estados Unidos y el desequilibrio de poder entre los Estados, *Vid.* RODRIGO, A., “El Derecho Internacional Hegemónico y sus límites”, *Anuario Español de Derecho Internacional*, vol. XXIII, (2007), pp. 148-150

En la conformación de acuerdos multilaterales, sean estos al amparo de una OIE o en una relación directa entre los países, siempre aparecerá la disyuntiva del interés propio de los Estados que son parte del acuerdo *versus*, la consecuente renuncia parcial de sus propios intereses. Ello se traduce en lo que algunos califican como pérdida relativa de soberanía¹¹, es decir, que si bien el Estado cuenta con su debida independencia para la toma de decisiones a su sola conveniencia, renuncia en parte a ella en su afán y ánimo colectivo.

Adentrarse en esta discusión nos obliga a abordar los conceptos y criterios constitutivos de la autonomía de los Estados, su voluntad propia, así como la cesión de soberanía por parte ellos en un acuerdo multilateral. Ello nos permitirá analizar los diversos factores que confluyen, de forma interrelacionada, en el verdadero sentido y alcance de la integración económica internacional creada al amparo de las OIE.

Antes de adentrarnos en el análisis propuesto, conviene señalar que al hablar de “acuerdos multilaterales” nos referimos a la voluntad común de los Estados manifestada en un aspecto determinado a través de hechos materiales y declaraciones conjuntas, y que al referirnos a la “normativa multilateral” hablamos del instrumento o las definiciones expresadas formalmente a través de convenciones multilaterales, en virtud de las cuales se manifiesta objetivamente esa voluntad común de los Estados¹².

1. La subjetividad internacional de las OIE y la cesión parcial de soberanía por parte de los Estados

¹¹ Sin querer abrir un nuevo frente de análisis, significaría entrar en la pregunta de si estamos hoy frente a una “sociedad internacional” o bien frente a una “comunidad internacional”, al respecto, *vid.* DEL ARENAL, C., *Introducción a las relaciones internacionales*, Tecnos, Madrid, 2010. pp. 412-416.

¹² Al hacer una distinción entre “acuerdo multilateral” y “normativa multilateral” no queremos sino distinguir la variable subjetiva, asociada al ánimo de las Partes, por un lado, y por el otro a una variable objetiva, dirigida a identificar formalmente los textos legales que forman parte del entramado jurídico vinculado a una OIE y al proceso de integración que regula.

En la conformación de los acuerdos multilaterales, y consecuentemente con ello, de la creación de normativa multilateral, un factor trascendente es la facultad objetiva transferida a las OI para que de manera independiente y con voluntad propia, puedan elaborar normas y exigir su cumplimiento. Por una parte encontramos esta facultad de la OI de crear normativa multilateral, y por el otro lado, identificamos la soberanía transferida por parte de los Estados a una OI para que defina y oriente su actuar en una determinada materia, renunciando en cierta medida a su propia voluntad y entregando esta facultad a un organismo especializado en el área de desenvolvimiento de la OI.

En este sentido, el análisis de la subjetividad internacional guarda estrecha relación con la identificación de aquellos entes, grupos o personas que tengan la condición de sujeto de Derecho internacional. Ciertamente este grupo de sujetos no ha sido estático, sino que ha estado en constante evolución y movimiento, incorporando a lo largo de la historia nuevos sujetos, que en otros tiempos habría sido impensable reconocer en esta condición.

En su desarrollo, los Estados fueron por excelencia el único y más importante sujeto de Derecho internacional¹³, condición que seguramente mantienen hasta hoy, pero con posterioridad al surgimiento de Naciones Unidas se reconoce la condición de sujeto de Derecho internacional a las OI. En este sentido conviene poner de manifiesto que son diversas las instancias que expresamente le han reconocido esta condición a las OI. Junto con el unánime reconocimiento por parte de la doctrina internacional moderna encontramos, por ejemplo, la opinión consultiva de la Corte Internacional de Justicia (CIJ), del año 1949, sobre Reparación de daños sufridos al Servicio de las Naciones Unidas, en la que señaló: “en un sistema jurídico, los sujetos de derecho no son

¹³ Así lo planteó, por ejemplo, la Corte Permanente de Justicia Internacional, antecesora de la CIJ, en el año 1927 en el caso conocido como el “Caso del Lotus”.

necesariamente idénticos en cuanto a su naturaleza o a la extensión de sus derechos; y su naturaleza depende de las necesidades de la comunidad”¹⁴.

Con el desarrollo adquirido en el último tiempo por el Derecho internacional penal, y el de los derechos humanos, la persona natural puede ejercer derechos internacionales y es susceptible de ser responsable internacionalmente, lo que le convierte en potencial sujeto de Derecho internacional. La misma condición podemos reconocer para las personas jurídicas pero en aspectos más bien asociados a temas comerciales y de inversión extranjera.

Es así como al día de hoy, reconocemos como sujetos de Derecho internacional aquel conjunto de actores regidos por un estatuto jurídico internacional capaces de contraer obligaciones y ejercer derechos internacionales, a los Estados, a las OI y en algunas ocasiones a las personas, sean estas naturales o jurídicas. Son por tanto, las OI unos de los sujetos de Derecho internacional que reconoce el orden jurídico internacional y por ende, serán estas organizaciones susceptibles de ejercer derechos y contraer obligaciones en el plano internacional.

La subjetividad internacional la entenderemos por tanto, como aquella capacidad que poseen los sujetos de Derecho internacional para vincularse jurídicamente en la esfera internacional, esto es, la capacidad para ejercer derechos y contraer obligaciones en el ámbito internacional.

Reconociendo la condición de sujeto a las OI, su subjetividad jurídica internacional resulta incuestionable. Esta capacidad nace de su tratado constitutivo como efecto inmediato de las atribuciones que los Estados miembros le han conferido a la OI creada. Como resultado, la OI puede concurrir en la

¹⁴ Cfr. *CIJ, Reports*, p. 178. Al respecto, *vid.* VARGAS, E., *Derecho Internacional Público, de acuerdo a las normas y prácticas que rigen en el siglo XXI*, Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 2007, p. 226.

celebración de acuerdos internacionales, ya sea con terceros Estados o con otras OI¹⁵.

Un efecto de la creación de una nueva subjetividad internacional, es la cesión parcial de soberanía por parte de los Estados, o dicho en otros términos, la facultad transferida por parte de ellos a un ente autónomo e independiente de su propia voluntad, que si bien ha sido conformado por la voluntad común de los Estados, le han entregado a éste facultades declarativas, ejecutivas y en algunos casos coercitivas que los propios Estados se han obligado a cumplir. El cruzar la línea de la llamada “cesión de soberanía” por parte de los Estados en favor de una OI constituye uno de los obstáculos más difíciles de salvar por parte de los primeros, a la hora de llevar a cabo procesos de integración y de determinar la forma en que estos serán diseñados, regulados e implementados.

Junto con lo anterior, conviene señalar que la cesión de soberanía por parte de los Estados no sólo se entiende como un factor propio de la subjetividad internacional de las OI, pues también la podemos identificar como una característica propia de los procesos de integración económica. Y ello se ha producido a pesar de los criterios fundacionales del Derecho internacional, particularmente del Derecho internacional público, en el que desde la época de los Tratados de Westfalia de 1648¹⁶, el resguardo y protección de la soberanía de

¹⁵ Respecto a la subjetividad internacional de las OI, en la ya citada opinión consultiva de la CIJ de 1949 se plantean algunos considerandos que hacen clara mención a esta situación, la que en parte señala que: “...La Organización está destinada a ejercer funciones y gozar de derechos, como lo ha venido haciendo, que no pueden explicarse si la Organización no poseyera una amplia capacidad internacional para actuar en el campo internacional. Actualmente constituye el tipo más elevado de Organización y no podría responder a las intenciones de sus fundadores si ella no tuviese una personalidad internacional. Se debe admitir, pues, que sus miembros le asignaron ciertas funciones, con los derechos y responsabilidades inherentes, y le otorgaron la competencia necesaria para que ella pudiera cumplir de manera efectiva sus funciones”. A continuación, y dentro de la misma opinión consultiva la CIJ concluye que, Naciones Unidas ha recibido de sus Estados miembros la capacidad para presentar las reclamaciones internacionales que sean necesarias para el ejercicio de sus funciones. Cfr. *CIJ. Reports*, 1949, p. 179.

¹⁶ También conocidos en conjunto como la “Paz de Westfalia”. Celebrados, el Tratado de Osnabrück en el mes de mayo y el Tratado de Münster en octubre de 1648, estos Tratados tuvieron como objetivo central poner término a las guerras de los treinta años en Alemania y la

los Estados ha sido piedra angular en las relaciones entre los sujetos de Derecho internacional, particularmente a través de los principios de descentralización y voluntariedad de los Estados. Por el contrario, la apertura de mercados y su liberalización paulatina, no sólo en productos o mercancías sino también en servicios, conlleva una cesión de soberanía que antes de los procesos de integración económica habría sido impensable, al menos desde una perspectiva clásica del Derecho internacional, pudiendo agregar además, una serie de ámbitos adicionales, como los aspectos sociales, culturales, o de derechos humanos, entre otros¹⁷.

Ciertamente, los Estados, en general, han entendido que la labor conjunta y mancomunada supera la labor desarrollada de manera autónoma. Más que pérdida de soberanía se ha interpretado como una interdependencia que mejora el estándar de vida de las personas y facilita el acceso a bienes y servicios que de manera individual por parte de los Estados sería en extremo complejo alcanzar¹⁸.

2. Características que permiten a una Organización internacional generar normativa multilateral

Con independencia del área o campo de ejecución de cada OI, reconocemos una serie de características comunes que, a modo de requisitos, las OI deben cumplir para identificarlas y distinguirlas de otro tipo de organismos o agrupaciones internacionales, que no tienen la categoría de sujeto de Derecho

guerra de ochenta años entre los Países Bajos y España. En ellos se consagraron entre muchos otros aspectos, el de la soberanía e igualdad entre los Estados y su delimitación territorial.

¹⁷ Al respecto Herdegen señala que “es compatible con la esencia de la soberanía que el Estado se someta libremente a una limitación de su autonomía en beneficio de organizaciones internacionales como las Naciones Unidas o que, incluso, transfiera determinados derechos soberanos”. El mismo autor plantea que esta situación tiene pleno alcance en el caso de la Unión Europea a la que se han transferido innumerables competencias de los Estados miembros en el ámbito económico. Cfr. HERDEGEN, M., *Derecho internacional económico*, (traducción a cargo de Laura García y Katia Fach), Aranzadi, Pamplona, 2005, p. 105

¹⁸ Vid. FERNANDEZ, J.C., *Sistema de Derecho económico internacional*, Aranzadi, Pamplona, 2010, pp. 28-29.

internacional, concepto que si poseen las OI y en particular las OIE. Consecuentemente con ello, podemos identificar las características que nos llevan a sostener la facultad de la cual gozan las OI para consensuar, crear, imponer y fiscalizar normativa multilateral entre sus miembros.

Pero para llegar a identificar el atributo que le permite a las OI ser generadoras de normativa internacional, vale la pena repasar al menos someramente cuáles son sus principales características, en el bien entendido de que todas en su conjunto confluyen en lo que hemos señalado como la subjetividad internacional de las OIE.

En primer término y el más básico, es señalar que una OI posee un carácter esencialmente interestatal, es decir, son creadas fundamentalmente por Estados. Es este el antecedente que nos permite distinguir a las OI como sujetos de Derecho internacional de otras entidades internacionales, como por ejemplo, los Estados federados¹⁹ o las ONG²⁰, de las que podemos destacar su carácter privado y sin naturaleza gubernamental²¹.

¹⁹ Sin perjuicio de que reconocemos que los Estados federados, en la esfera de las REI, comúnmente actúan al alero o amparo del Estado al cual pertenecen, no son pocos los ejemplos que encontramos en donde los Estados federados cuentan con ciertas atribuciones que les permiten vincularse económicamente con sujetos de Derecho internacional propiamente tales. Atribución obviamente reconocida por su propio ordenamiento jurídico, generalmente la Constitución Federal. Si bien son acuerdos más bien sectoriales y mayoritariamente bilaterales, es importante reconocer su existencia. Como ejemplo de ello, podemos señalar el denominado “Plan Chile-California, una asociación estratégica para el siglo XXI”, celebrado entre Chile y el Estado de California en el año 2008, basado en “el compromiso conjunto de Chile y California por desarrollar oportunidades de negocio, ampliar la formación e investigación en educación y realizar proyectos de investigación y desarrollo en diversas áreas, todas estratégicas para ambos territorios: temas de Desarrollo de Capital Humano, Educación, Protección Ambiental, Energía, Agricultura, Tecnologías de la Información y Comunicación, así como Comercio.
Disponible en: <http://spanish.chile.usembassy.gov/chile-california.html>

²⁰ Bajo las ONG (Organizaciones no gubernamentales) hoy se plasman distintas formas de acción colectiva con aspiraciones e intereses de personas privadas. Actualmente son alrededor de cinco mil ONG, muchas de ellas con alta capacidad de difusión, importante poder de representación de la opinión pública, abarcando diversas funciones o materias. A título de ejemplo y en materia humanitaria encontramos el Comité Internacional de la Cruz Roja; en materia científica el Instituto de Derecho Internacional; en materia deportiva el Comité Olímpico Internacional, en materia ecológica Greenpeace, etc. *Vid.* DIEZ DE VELASCO, M., *Las organizaciones internacionales*, *op. cit.*, p. 45.

²¹ En cuanto a las relaciones actuales entre las OI y las ONG, conviene señalar que han tenido un notable desarrollo. Su interacción y trabajo les han permitido abordar materias y objetivos comunes bajo la

Sin perjuicio de lo anterior y del necesario requisito de formación de las OI por parte de Estados, en la práctica internacional moderna se ha admitido la participación en diferentes OI de otras entidades, distintas de los Estados. Es así como el proyecto de artículos “Responsabilidad de las Organizaciones internacionales” del año 2011 reconoce en varias de sus disposiciones, la posibilidad de que sean miembros de una OI, además de los Estados, otras OI. En la práctica podemos mencionar, como ejemplos, la admisión de la Comunidad Europea en la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura (FAO), así como en la creación de la OMC²².

Una segunda característica, es que las OI poseen una base jurídica convencional, esto es, que las OI son creadas esencialmente por un tratado multilateral, previo, pero constitutivo de la OI. Será en este tratado en donde se incorporen los propósitos, capacidad, competencia y otras materias que convengan los Estados, propias de la OI en formación. Ciertamente, la falta de un tratado constitutivo podría generar problemas de orden organizativo, así como de responsabilidad en las relaciones entre sus miembros y en las facultades propias de la OI en su relación con otros sujetos de Derecho internacional. Además, la carencia de aquél podría ser consecuencia de la existencia de un previo y deliberado propósito de no crear una OI, sino más bien de crear mecanismos de cooperación y coordinación, más que de integración propiamente dicha²³.

mirada conjunta del Derecho público y del Derecho privado. Así, por ejemplo, en el Acuerdo de Marrakech, por el cual se creó la OMC, se especificó la importancia de la relación entre la OMC y las ONG (artículo V, párrafo 2 del Acuerdo de Marrakech). Luego, en el año 1996, el Consejo General de la OMC adoptó varias directrices destacando el papel de las ONG para acrecentar la conciencia pública de las actividades de la OMC (WT/L162). Otro importante ejemplo lo encontramos en la Organización de Estados Americanos (OEA), que en 1997 a través de su Consejo General, resolvió solicitar a la Secretaría General que estudiara la posibilidad de otorgar estatus en la OEA a las ONG. En el mismo sentido, la FAO, en sus resoluciones 37/53 y 39/57 señalan la necesidad de conferir a las ONG una categoría oficial a la cooperación práctica y enlace. Cfr. GONZALEZ, S., *Organización económica internacional...*, *op. cit.*, pp. 29-30.

²² Vid. CASANOVAS, O. y RODRIGO, A., *Compendio de Derecho internacional público*, Tecnos, Madrid, 2012, p. 167.

²³ VARGAS, E., *Derecho Internacional Público...*, *op. cit.*, p. 300.

No obstante lo anterior, también encontramos OIs cuya base jurídica es más bien institucional, ya que han sido creadas mediante una resolución de otra OI, como por ejemplo la Conferencia Europea para la Aviación Civil, creada por la Organización de Aeronáutica Civil Internacional (OACI) de 1955.

Una tercera característica planteada comúnmente entre los autores, es la estructura orgánica permanente e independiente. Es este rasgo de permanencia el que nos permite distinguir a las OIs de, por ejemplo, las Conferencias internacionales²⁴ -variable que más adelante veremos con más detalle-. Esta característica se traduce en la creación de un conjunto de órganos permanentes, propios de la OI. En términos generales y sin perjuicio de la diversidad de OIs existentes, la forma clásica de estructura organizacional es la de contar con una Asamblea plenaria, algunos órganos especializados y una Secretaría General.

Herdegen plantea, desde la perspectiva del Derecho internacional público, que la independencia de las OI, entre otros efectos, constituye un medio de protección de sus Estados miembros frente a la responsabilidad por las obligaciones de la Organización. El autor señala que una imputación de responsabilidad a los Estados miembros, respecto de las obligaciones que le son propias a la OI, estaría establecida sólo de manera excepcional en el momento de la creación de la propia OI²⁵. Posición discutible del autor, por cuanto podemos entender, en sentido contrario, que es precisamente una función principal de una OI, estando dentro de la esfera de sus atribuciones, el hacer responsable, conforme a sus estatutos o al derecho consuetudinario, a los Estados, que siendo miembros, hayan incurrido en faltas a los principios o directrices de la OI, no siendo un medio de protección, sino por el contrario, una especie de ente

²⁴ Al respecto se suele señalar por una parte de la doctrina que sin perjuicio de que la permanencia es un carácter distintivo entre las OI y las Conferencias internacionales, en algunas ocasiones las Conferencias, por su duración, importancia de su secretariado y modalidad de adopción de sus decisiones, restan validez a esta distinción, como por ejemplo, la III Conferencia de Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar que se prolongó durante nueve años, o las negociaciones para el establecimiento del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Cfr. DIEZ DE VELASCO, M., *Las organizaciones internacionales*, op. cit., p. 46.

²⁵ HERDEGEN, M., *Derecho internacional económico*, op.cit., p. 82.

persecutor de las responsabilidades individuales a las que se encuentran sometidos los Estados miembros²⁶. Esta diferencia de posiciones nos adentra en la discusión planteada anteriormente en relación con el efectivo trabajo realizado por la OIE respecto a ser el reflejo y expresión de la voluntad común de los Estados, separada e independiente de ellos, o ser como le llamábamos “un escudo protector” de intereses estatales individuales disfrazados en el marco colectivo.

Una cuarta característica de la OI es el hecho que posea una voluntad propia, o dicho en otros términos, que posea una autonomía jurídica. Ciertamente esta voluntad de la cual goza la OI es distinta de los Estados que la componen y por tanto, tal como lo plantean Casanovas y Rodrigo, son “centros autónomos de decisión”. Dichos autores señalan que este es un rasgo fundamental de las OIs, ya que si no tuvieran autonomía jurídica sería un mero instrumento de los Estados miembros. Es en esta característica, afirman, donde se concentran la mayoría de las tensiones entre las Organizaciones internacionales y sus Estados miembros respecto a cuestiones básicas para su funcionamiento y para el logro de los fines para los que han sido creadas: las competencias implícitas y la interpretación del tratado constitutivo²⁷.

En la suma de los elementos descritos precedentemente respecto de las OI, esto es, su carácter interestatal, su naturaleza convencional, su estructura independiente y permanente, así como su voluntad propia, es donde encontramos

²⁶ Para hacer cumplir la responsabilidad internacional de un Estado u Organización internacional, no se requiere necesariamente, que el deber de responder frente a un incumplimiento se encuentre consagrado en un tratado. Las normas relativas a la responsabilidad internacional son de carácter consuetudinario y además pueden considerarse como formando parte de los principios generales de Derecho internacional, y por tanto, serán obligatorias sin necesidad de texto expreso que la regule. Así lo sostuvo, por ejemplo, La Corte Permanente de Justicia Internacional en el caso “Usina de Chorzow” al señalar: “La Corte comprueba que es un principio de Derecho internacional, incluso una concepción general de derecho, que toda violación de una obligación internacional trae consigo la obligación de reparar”. Cfr. *CPJI*, Serie A, N° 17, p. 27-29.

Sin perjuicio de lo anterior, y en su labor de codificación del Derecho internacional, la Comisión de Derecho Internacional (CDI), aprobó en el año 2011, un proyecto de artículos sobre “La Responsabilidad de las Organizaciones internacionales”. *Vid.* CASANOVAS, O. y RODRIGO, A., *Compendio de Derecho internacional público*, *op. cit.*, p. 496.

²⁷ *Ibid*, p. 168.

el fundamento base que nos permite sostener la facultad de las OIE para crear normativa, desarrollar y fomentar acuerdos multilaterales económico-internacionales y definir como criterio inspirador, el sustento que permita influir en los procesos de integración económica, insertarse en ellos, dirigir o regir dichos procesos.

Si bien no resulta complejo asociar dichas características al proceso creador de acuerdos multilaterales en materia económica, más difícil resulta establecer elementos objetivos respecto de los resultados obtenidos, principalmente en relación con países menos desarrollados²⁸, quienes comúnmente y movidos más bien por argumentos políticos que técnicos, -no por ello menos ciertos- manifiestan que la integración económica y el progreso económico mundial no llega a sus economías de manera equitativa²⁹. Ello

²⁸ Con la finalidad de corregir y disminuir el discurso político en la esfera económica y comercial internacional, la OMC ha planteado la idea de agrupar a los países en atención a su nivel de desarrollo, dejando a criterio de los propios países la denominación que los representa, llamándolos “países desarrollados” o bien “países en desarrollo”. Según lo señala la propia OMC, gran parte de los Estados miembros son países en desarrollo. Estos a su vez divididos en “países en desarrollo” propiamente tal, y “países menos adelantados”.

Señala también la OMC, que no existe ninguna definición de países “desarrollados” o “en desarrollo”. Es así como los propios miembros de la Organización pueden decidir por sí mismos si son países “desarrollados” o bien “en desarrollo”. Ahora bien, otros miembros pueden no aceptar la decisión de un miembro de acogerse a las disposiciones previstas para los países en desarrollo, reconociendo que esta condición plantea una serie de ventajas en las relaciones comerciales internacionales. Esta condición de país en desarrollo supone una serie de derechos, como por ejemplo, en algunos Acuerdos de la OMC hay disposiciones que prevén periodos de transición más largos para los países en desarrollo antes de que se les exija la plena aplicación del Acuerdo; otro ejemplo es la asistencia técnica que pueden recibir. El hecho de que un miembro de la OMC decida por sí mismo que es un país en desarrollo no significa que vaya a beneficiarse automáticamente de los programas unilaterales de preferencias de algunos países desarrollados, tales como el Sistema Generalizado de Preferencias. En la práctica, el país que concede la preferencia es el que decide qué países en desarrollo se beneficiarán de la misma.

Naciones Unidas ha elaborado una lista con 48 países que se encuentran en la categoría de “menos adelantados”. Si bien 34 de ellos son miembros de la OMC hay otros 8 que actualmente se encuentran negociando su ingreso a la Organización.

Cfr., OMC. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/devel_s/d1who_s.htm

²⁹ En el concepto de “*Aid for Trade*” o “Ayuda para el Comercio”, encontramos elementos adicionales que nos permiten categorizar y definir la labor que cumplen instituciones como la OMC, la OCDE o la UNCTAD en la promoción y desarrollo de medidas que tiendan al establecimiento de tratos especiales y diferenciados para países en desarrollo. Al respecto, *vid.* LAIRD, S., “*Aid for Trade: Cool Aid or Kool-Aid?*”, UNCTAD *G-24 Discussion Paper Series*, N°48, (2007), pp. 2-10.

determina que el objetivo central, la integración económica, acabe beneficiando a los países desarrollados, en desmedro de los países en desarrollo, crítica en algunos casos generalizada al actual sistema de comercio internacional (SCI)³⁰.

3. La estructura multilateral y sus principios

A pesar de las diversas clasificaciones existentes de las OIE, como por ejemplo, las organizaciones regionales y las universales, atendiendo a un criterio geográfico, o las organizaciones de cooperación y las de integración, según cuales sean sus fines económicos y su correspondiente fuente jurídica -sin perjuicio de que tanto cooperación como integración pueden convivir en una misma Organización-³¹, reconocemos un marcado criterio multilateral en la actual conformación de las REI, a nuestro entender debido en parte importante a la labor de las OIE vinculadas o relacionadas con esta materia.

Por otra parte, conviene poner de manifiesto que con el aumento de la actividad, complejidad y flujos derivados del comercio internacional y de las REI, ha surgido la necesidad de crear una estructura necesaria para la armonización de las relaciones comerciales internacionales, conformándose todo un sistema tendente a dar forma a la actual estructura normativa económica multilateral y al intercambio comercial transfronterizo.

³⁰ Uno de los principales efectos del SCI, ha sido el efecto multiplicador generado en el comercio internacional. En las últimas décadas su crecimiento ha sido sostenido, triplicándose el volumen de mercancías intercambiadas y multiplicándose por cuatro el comercio de servicios. Para algunos autores, no obstante este crecimiento en intercambios, no se condice ni va de la mano de la desigual distribución del mismo. En este sentido, Rivas y Sánchez destacan la concentración existente en las exportaciones de mercancías en las economías más desarrolladas (entre un 60% y 70%) señalando que es evidente que el dinamismo del comercio internacional se debe principalmente a las economías más desarrolladas. *Vid.* RIVAS, D. y SÁNCHEZ A., “La realidad económica actual”, en *Sistema económico mundial*, J.M. García y G. Durán (coords.), Thomson Editores Spain, Madrid, 2008, p. 26.

³¹ *Vid.* ROLDAN, J., “El Derecho internacional económico”, en *Derecho internacional económico*, L. Hinojosa y J. Roldán (coords.), Marcial Pons, Madrid, 2010, pp. 58-59.

Como señalábamos anteriormente, al hablar de un SCI, no pretendemos confundir los conceptos de economía internacional, comercio internacional, y REI, pues todos ellos tienen una connotación diferente. Sin embargo, en el análisis del SCI se deben abordar en alguna medida, los tres conceptos de manera conjunta, fundamentalmente en las relaciones causa efecto o si se quiere, en relación con los objetivos comunes. En cuanto al concepto de comercio internacional, asociado a la normatividad que regula las relaciones comerciales transfronterizas y el movimiento efectivo de bienes, servicios, personas y capitales, debe destacarse, por un lado, que se trata de la normativa multilateral puesta en movimiento. Por otro lado, el efecto multiplicador en la economía internacional, sus variables objetivas y subjetivas, sus teoremas y teorías apuntados a obtener y determinar, con la mayor certeza posible, las necesidades reales internacionales. De destacar es, asimismo, que será a través de las REI, en cuanto variable subjetiva y motor de la voluntad común de los Estados de crear estructuras permanentes, como se logra asegurar de manera perdurable en el tiempo la estabilidad económica internacional, debidamente regulada a través de acuerdos multilaterales, regionales o sectoriales.

En cualquier forma, y abordando de manera detallada los distintos elementos que sirven de base para la consolidación de un proceso de integración económica mundial, el desarrollo del comercio internacional ha dado lugar a la creación de una serie de instituciones que tienen como objetivo, entre otros, la reglamentación y desarrollo del mismo³². En este aspecto la OMC, y su antecedente inmediato, el GATT, han sido piedra angular en el desarrollo y evolución de las relaciones comerciales internacionales de nuestros tiempos³³.

³² ESPLUGUES, C., *Derecho del comercio internacional*, Tirant Lo Blanch, Valencia, 2009, p. 27.

³³ Al respecto, Fernández señala que estos principios rectores, son el resultado de la ideología emanada de ciertas OIE situando en primer lugar a la OCDE, y como “brazo ejecutor” de ésta, a la OMC. Esta ideología, señala, se eleva a alcance universal, con independencia del nivel de desarrollo económico de los países participantes. FERNANDEZ, J.C., *Sistema de Derecho económico internacional*, *op. cit.*, p. 61.

En este sentido, es fundamental reconocer cuales son los principios que rigen un sistema económico multilateral, estableciendo con ello las bases de un sistema que funcione al amparo de OIE estructuradas y permanentes. Esto es, en primer lugar, deben evitarse actos discriminatorios y generar la tendencia a la igualdad de derechos, concediendo a sus interlocutores comerciales un trato no discriminatorio entre sus productos y servicios respecto de los que provengan del extranjero, lo que conocemos como “trato nacional”³⁴. Además, debe aceptarse que un trato igualitario en las condiciones más favorables de acceso que se haya otorgado a otro miembro, deberán otorgarse necesariamente a todos los demás participantes en el sistema denominado de “nación más favorecida” (NMF)³⁵. En segundo término, se produce igualmente una tendencia a la liberalización, derribando obstáculos por medio de negociaciones. El objetivo es la disminución del proteccionismo visto como actual “defecto” del sistema multilateral. Y en tercer lugar, debe encaminarse hacia un comercio internacional previsible, tanto para empresas, inversores y gobiernos. Debe tenderse, además, a la competitividad y a eliminar las prácticas desleales, como por ejemplo, las subvenciones a la exportación y el dumping³⁶.

A pesar del ánimo generalizado de la comunidad internacional por dinamizar la economía mundial, un principio siempre presente y en discusión, que incide de manera importante en la conformación de la estructura multilateral, es el analizado precedentemente, en relación con las diferencias existentes entre países desarrollados y otros en desarrollo o menos adelantados. Nos encontraríamos quizás ante el argumento más notable en la búsqueda de elementos objetivos que nos permitan sostener la necesaria existencia de una integración económica efectiva y global. Al respecto, los países en desarrollo

³⁴ *Vid.*, OMC. Disponible en http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/national_treatment_s.htm

³⁵ *Vid.*, OMC. Disponible en http://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/cbt_course_s/c1s6p1_s.htm

³⁶ FERNANDEZ, J.C., *Sistema de Derecho económico internacional*, op. cit., p. 61.

debieron y deben afrontar el problema derivado de las fluctuaciones de los precios de los productos básicos, que representan la mayor parte de su exportación, y el deterioro de su relación real de intercambio. A mediados del siglo XX se sostenía que para resolver esta problemática, se necesitaban medidas de carácter global y no parcial. Es así como en las Conferencias de Bandung de 1955³⁷ y de El Cairo de 1962³⁸, los países en desarrollo de distintas partes del mundo, agruparon intereses frente a los objetivos de los países industrializados, planteando su queja frente a la desigual estructura del comercio internacional. Recogiendo y reconociendo esta postura de los países en desarrollo, el Consejo Económico y Social de Naciones Unidas (ECOSOC) aprobó de manera unánime la celebración de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)³⁹.

III. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMO FORMA DE RELACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL

Si partimos de un análisis de las formas de relación económica internacional, reconocemos que a lo largo de la historia, no sólo la integración económica ha sido la vía mediante la cual los Estados se han vinculado económicamente. Hasta llegar a la integración económica como forma de

³⁷ La Conferencia de Bandung fue una reunión llevada a cabo en la ciudad de Bandung, Indonesia, por Estados asiáticos y africanos, la mayoría de ellos recién independizados. Fue organizada por la India, Indonesia, Pakistán, Birmania y Sri Lanka. En total acudieron 29 países a la Conferencia. Esta se celebró en el mes de abril de 1955, con el objetivo de favorecer la cooperación económica y cultural afroasiática, en oposición al colonialismo de las antiguas metrópolis y los Estados Unidos, así como a su inclusión dentro del área de influencia exclusiva de la Unión Soviética.

³⁸ La Conferencia de El Cairo sobre Problemas de Desarrollo Económico, fue celebrada en el Cairo en julio de 1962. Se dieron cita países en desarrollo de África, Asia y América Latina y solicitaron a Naciones Unidas la celebración de una conferencia mundial. Tras una propuesta hecha por la Unión Soviética y un grupo de países en desarrollo, en 1962 la ONU aprobó una resolución de compromiso para la celebración de dicha conferencia. Finalmente se celebró en Ginebra en 1964 donde se convirtió la UNCTAD en un órgano permanente.

³⁹ Vid. GONZALEZ, S., *Organización económica internacional...*, op. cit., p. 161.

asociación, y reconocer la influencia que en ella han tenido las OIE, han existido otras tantas formas diversas de asociación más bien llevadas a cabo por los Estados de manera autónoma y no a través de competencias delegadas a un tercero distinto como es el caso de las OIE. Desde la “Lex Mercatoria”⁴⁰, en la Europa medieval, a los grandes procesos de integración, como lo es hoy la UE, la historia de la humanidad ha conocido diversas formas de asociación estatal, tanto económica como en otras áreas.

Señalando en particular las formas clásicas de relación económica y que han sido parte del proceso de formación de la economía internacional y de la creación de acuerdos multilaterales al amparo de las OIE, las relaciones económicas internacionales se pueden agrupar, siguiendo un criterio básicamente histórico, en cuatro grandes formas: el librecomercio, el bilateralismo, la cooperación económica y por último la integración económica⁴¹.

1. El camino recorrido hasta la integración económica que conocemos actualmente

A. El librecomercio y el bilateralismo

Estos tipos de relación económica internacional se suceden desde mediados del siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial. La Europa de la época se encontraba sumida en fuertes prácticas proteccionistas. La Revolución Industrial trajo consigo, entre otros aspectos, una idea de liberalismo económico que en las relaciones comerciales internacionales, se conoce como “librecomercio”

⁴⁰ Lex Mercatoria: Cuya traducción más cercana sería la de la “ley del comerciante”, consistía en un sistema jurídico creado y utilizado por los comerciantes en la Europa medieval. A través de esta estructura jurídica de usos y costumbres regulaban sus relaciones comerciales. Estas disposiciones eran comunes a los comerciantes y mercaderes de Europa.

⁴¹ TAMAMES, R. y HUERTA, B., *Estructura económica internacional*, op.cit., p. 68.

o libre comercio. Así, podemos entender que el librecambio consistió en facilitar el comercio de mercancías derribando barreras arancelarias.

Junto con lo anterior, el librecambio surge como una reacción frente a las trabas comerciales introducidas durante el período mercantilista, en el que podemos observar en Europa, los primeros cimientos de la actividad industrial⁴². Tras la abolición de las leyes de cereales por parte de Gran Bretaña, en el año 1846, se inició esta tendencia para pasar del proteccionismo hacia el librecambio, consolidándose en el año 1860 con la firma del tratado comercial Cobden-Chevalier⁴³, entre Inglaterra y Francia, que implicó que gran parte de los aranceles entre estos países fueran rebajados. Este giro al librecambio determinó, según Comín, “el triunfo de la doctrina económica clásica frente a la mercantilista”⁴⁴⁻⁴⁵.

En cualquier caso, la época de apogeo del librecambio la encontramos entre los años 1860 y 1880, sustentada fundamentalmente en los siguientes principios: la división internacional del trabajo; el patrón oro, dando fluidez a los mecanismos de pagos internacionales y a los movimientos de capital⁴⁶; un comercio con pocas trabas, es decir, con bajos aranceles y supresión de restricciones; libertad de migraciones facilitando los movimientos de población;

⁴² *Ibid.*, p. 31.

⁴³ El tratado Cobden-Chevalier, cuyo nombre nace de sus impulsores Richard Cobden y Michel Chevalier, tenía como principio inspirador el buscar la libertad de comercio, reduciendo, y en algunos casos, eliminando los aranceles existentes entre Francia y Gran Bretaña. Este acuerdo generó en Europa una serie de otros acuerdos bilaterales de similar índole, generalizándose de esta manera las concesiones comerciales recíprocas en Europa.

⁴⁴ El mercantilismo fue una corriente económica que tuvo su apogeo entre los siglos XVI y XVII y parte del siglo XVIII. Se caracterizó por propender a un importante proteccionismo de las industrias internas, orientando la economía fundamentalmente a las exportaciones, con un Estado interventor fuerte en materia económica.

⁴⁵ COMÍN, F., *Historia económica mundial*, Alianza Editorial, Madrid, 2011, pp. 414-417.

⁴⁶ En relación al llamado “patrón oro” y sus efectos e implicancia en la economía de fines de del siglo XIX e inicios del siglo XX, *vid.* HELD, D., MCGREW, A., GOLDBLATT, D. y PERRATON, J., *Global transformations. Politics, economics and culture*, Stanford University Press, California, 1999, pp. 155-158.

la libertad de los mares, aprovechada principalmente por Gran Bretaña y la reserva de los mercados coloniales⁴⁷.

Ya por 1880, y como consecuencia del avance económico sostenido de Estados Unidos y de su fuerte proteccionismo que determinó su ascenso a primera potencia económica mundial, los empresarios británicos exigían al gobierno protección frente a la competencia del exterior. Es así como el debate sobre la vuelta al proteccionismo se convirtió en uno de los temas económicos principales de la época. El librecomercio no se plantea desde una perspectiva de la “integración” ya que es más individualista en cuanto a la fuerte presencia de las políticas de Estado. Llega a acuerdos pero no cede soberanía. Sin perjuicio de que hubo un incremento de los tratados internacionales celebrados, conviene señalar que estos no redujeron la protección exterior sino que ésta se estancó⁴⁸.

A continuación del librecomercio nace el “bilateralismo”, que consistió en la implementación de fuertes barreras al comercio internacional, lo que impedía un comercio fluido, dejándolo circunscrito a la celebración de acuerdos principalmente de carácter bilateral.

Posteriormente, y con mayor fuerza durante el período comprendido entre guerras, el comercio mostró un fuerte carácter bilateralista. Ciertamente, el estallido de la Primera Guerra Mundial vino a alterar un escenario internacional de crecimiento y desarrollo, abriendo espacio para la aparición de políticas nacionalistas y restrictivas por parte de los Estados. Transcurrida la Primera Guerra, y ya en la década de los veinte, se provoca un importante desarrollo de la industria con un fuerte auge en lo tecnológico. Nos encontramos ante un período de crecimiento en el que aumenta el nivel de consumo, además de permitir un importante crecimiento del ahorro y la inversión⁴⁹.

⁴⁷ TAMAMES, R. y HUERTA, B., *op. cit.*, p. 32.

⁴⁸ *Ibid.*, p. 415.

⁴⁹ ONDATEGUI J. y SANCHEZ S., “Procesos de industrialización en el mundo, crecimiento económico y nuevas estrategias de desarrollo regional”, en *Introducción a la economía mundial*, J. Malfeito (Coord.), 2012, pp. 69-73.

La crisis económica internacional del año 1929 fue afrontada por los Estados con medidas particularmente proteccionistas. Se produjo, entre otros efectos, un aumento de los derechos arancelarios, de las restricciones cuantitativas y de los cambios⁵⁰.

Comín plantea que en la década de los treinta culmina la “desintegración del comercio internacional”, producto de políticas mercantilistas tendentes a salvar los países de la crisis. El autor señala que entre las políticas para empobrecer al país vecino predominó la idea de devaluar su propia divisa más que la de otros países para ganar competitividad, la llamada “devaluación competitiva”, así como la extrema protección exterior mediante restricciones cuantitativas al comercio. En este período, los Estados retomaron medidas arancelarias y de contingentes con un fuerte carácter nacionalista en las políticas de Estado. No sólo fue una época de cese de políticas de intercambio sino que, además había una clara intención de no fomentar la cooperación internacional. Prueba de ello fue el fracaso de la Conferencia Económica Internacional de 1933⁵¹, celebrada en Londres que pretendía precisamente buscar salidas conjuntas a la crisis internacional en la cual se encontraban sumidos los países de Europa y Estados Unidos⁵².

B. La cooperación y la integración económica, fórmulas y objetivos diversos

⁵⁰ HINOJOSA, L., “La regulación jurídica del sistema económico internacional”, en *Derecho internacional económico*, L. Hinojosa y J. Roldán (coords.), Marcial Pons, Madrid, 2010, p. 44.

⁵¹ Esta Conferencia fue organizada por la Sociedad de las Naciones, y realizada en Londres el 12 de junio de 1933. Su objetivo central fue hacer frente, de manera conjunta entre los diversos Estados, a la crisis internacional que se vivía en esos momentos. La idea concreta, propuesta por Francia y Gran Bretaña, era la de promover una paridad entre el dólar, la libra esterlina y el franco francés, creando una estabilidad monetaria tendente a la recuperación del comercio. Esta idea no fue compartida por Estados Unidos haciendo fracasar la Conferencia. Como consecuencia de este fracaso, cada Estado aplicó medidas aisladas para hacer frente a la crisis.

⁵² COMÍN, F.: *Historia económica mundial*, op. cit., p. 536.

Tras la Segunda Guerra Mundial, la cooperación económica es reconocida como una de las formas más importantes de relación entre los Estados. Su fin principal es la reducción de barreras en busca de una mayor flexibilidad económica internacional.

No es tarea fácil establecer características propias de la cooperación económica y que a su vez sean diferenciadoras de un proceso de integración económica. Con mucha frecuencia suelen confundirse e incluso utilizarse como sinónimos.

En nuestros días, la cooperación internacional juega un papel preponderante en las REI, favoreciendo en mayor o menor medida, el crecimiento económico de los Estados involucrados. Se diferencia de la integración económica, entre otras razones, porque la cooperación contempla como objetivo la reducción de barreras, mientras que la integración conlleva como objetivo fundamental la eliminación de éstas⁵³⁻⁵⁴. En este sentido, Moreno señala que la cooperación económica es “aquella forma de relación económica entre naciones que pretende la reducción de las barreras para conseguir una mayor flexibilidad en las transacciones económicas, y cuyo fin último es favorecer el crecimiento económico de los países participantes”⁵⁵. En el mismo sentido, Cantero señala que “mientras que la cooperación es posible entre países que tienen distintos sistemas monetarios, fiscales, de seguridad social y hasta con una visión completamente distinta de la organización de la empresa, la

⁵³ TAMAMES y HUERTA, B., *Estructura económica internacional*, op. cit., p. 69.

⁵⁴ No obstante lo señalado como regla general, existen procesos de cooperación internacional que se han propuesto como objetivo la eliminación total de los aranceles entre los países miembros. Es así como en el año 1993, en el Acuerdo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) los países miembros acordaron para el año 2020 la eliminación total de barreras al comercio y la inversión para la región. El ritmo de implementación, eso sí, dependería del nivel de desarrollo de las distintas economías. Es así como los países industrializados debieron alcanzar el libre comercio y la inversión en el año 2010 y los países en desarrollo lo deberán hacer no más allá del año 2020. Cfr. APEC., Disponible en <http://www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations.aspx?annualSelected=All&annualPost=4>

⁵⁵ MORENO, P., “Cooperación e integración económica”, en *Economía mundial, tránsito hacia el nuevo milenio*, M. De Paz (dir.), 2ª edición, Ediciones Pirámide, Madrid, 1998, p. 214.

integración plena sólo es factible cuando se ha llegado a una armonización muy profunda del marco institucional de la economía”⁵⁶. Para el mismo autor, la cooperación económica “comprende un conjunto de acciones dirigidas a favorecer el crecimiento económico de los países que llegan a firmar acuerdos o a constituir organizaciones encaminadas a la consecución de dicho objetivo”⁵⁷.

Según la RAE, integración es la acción y efecto de integrar o integrarse, y ésta se define como completar un todo con las partes que faltaban. Si bien más adelante procederemos a la distinción del objetivo jurídico respecto del objetivo económico, entendemos lo descrito como el fin central de los procesos de integración económica, que no es otro sino aportar y enriquecer a un mercado y su población con lo que el otro nos pueda proporcionar, y viceversa. Indudablemente la palabra integración tiene un significado más allá del uso económico, pues es utilizado en un contexto político, sociológico y por supuesto económico, entre otros.

Si situamos el concepto de integración desde un punto de vista económico, algunos autores la definen como “la forma más habitual de relación económica entre naciones en la actualidad, consistente en la eliminación de las barreras entre las diferentes naciones con el objetivo de crear un mercado único, sin trabas fronterizas”⁵⁸.

Para Berumen, integración económica es un proceso, que consiste en la eliminación, de manera progresiva, de las fronteras económicas entre los Estados. Para este autor, la integración puede ser negativa o positiva. La integración negativa, consistiría en la eliminación de obstáculos al comercio, como por ejemplo la eliminación de aranceles. En cambio la integración positiva,

⁵⁶ CANTERO, P., “El sistema de cooperación e integración económica”, en *Economía mundial*, *op. cit.*, p. 155-156.

⁵⁷ *Ibid.* p. 156.

⁵⁸ MORENO, P., “Cooperación e integración económica”, *op. cit.*, p. 214

consistiría en la creación de mecanismos de cooperación que se desarrollan en la medida en que los niveles de integración crecen⁵⁹.

Por su parte Fabelo nos plantea que la integración económica es un proceso que comporta la supresión de los obstáculos al libre movimiento de mercancías y factores productivos, y también a la libre prestación de servicios, entre dos o más Estados, a la que denomina “integración negativa”, así como la creación de instituciones supranacionales destinadas a gestionar una serie de políticas comunes, denominada “integración positiva”⁶⁰.

2. Los sujetos activos de la integración económica y su regulación

Cuando hablamos de sujetos activos de la integración económica, nos referimos a quienes son los encargados o llamados a llevar a cabo este proceso.

Con carácter previo, cabe hacer la distinción entre lo que conceptualmente representa el “comercio internacional”, las “relaciones comerciales” y las “relaciones económicas internacionales” entre otras denominaciones, para luego identificar con certeza quienes son los sujetos activos de la integración económica.

Innumerables variables se mezclan y confunden entre uno y otro concepto, creando una estrecha vinculación entre el marco jurídico que regula las relaciones comerciales entre cualquier clase de agentes, fundamentalmente particulares, o las normas que apuntan a regular las REI entre los sujetos de Derecho internacional.

En relación con esta discusión, se ha planteado que las relaciones comerciales están inmersas en las REI, compartiendo variables, objetivos y problemáticas. Al respecto, Pérez e Hinojosa señalan que, “las relaciones comerciales como elemento seminal de las REI, se han caracterizado en su

⁵⁹ BERUMEN, S., *Economía internacional*, Continental, Ciudad de México, 2002, p. 196.

⁶⁰ FABELO, J., “Integración económica y bloques comerciales”, en *Introducción a la economía mundial*, J. Malfeito (coord.), 2012, p. 315.

evolución por la tensión entre el proteccionismo, de un lado, y las tendencias liberalizadoras, por otro, plasmadas en los logros progresivos hacia la eliminación de los obstáculos al comercio internacional”⁶¹.

Recogiendo las diferentes definiciones expuestas de integración económica, y a partir de lo señalado precedentemente, pareciera ser que el orden correcto de la multiplicidad de áreas que involucran las REI, es el de dar el carácter de sujeto activo de estas relaciones a los Estados y las OIs fundamentalmente, para que tras ser creado un estatuto jurídico, el comercio internacional pueda desarrollar su labor con la mayor fluidez y libertad posible. Al respecto se ha señalado que son sujetos de Derecho internacional económico, y por tanto están llamados a la creación de un estatuto normativo internacional tendente a cumplir los fines de la integración económica, los Estados, las OI y los particulares, incorporando directamente la función de los particulares en las REI, específicamente a través de empresas multinacionales y ONGs⁶².

En un sentido un tanto diverso, se ha planteado también como sujetos a los Estados, empresas estatales y OI, sin considerar en esta condición a los individuos, ya que estos entran en el circuito a través de legislación internacional creada por los Estados, y no de manera autónoma o directa. Para algunos autores, las REI están fundamentalmente en manos de los Estados, que cumplen una doble función: por una parte son los responsables del poder normativo a través de la creación de normas de Derecho internacional público, sea de manera autónoma o a través de las OIE, y por otra, los Estados se involucran directamente en las transacciones económicas, como por ejemplo, como propietarios de materias primas o de otros bienes económicos⁶³.

Desde otra visión, quizás con mayor amplitud que lo señalado anteriormente pero estrechamente relacionado, se plantea también que en la

⁶¹ PEREZ, C. e HINOJOSA, L., “La OMC: Cuestiones institucionales”, en *Derecho internacional económico*, L. Hinojosa y J. Roldán (coords.), Marcial Pons, Madrid, 2010, p.75.

⁶² Vid., ROLDAN, J., “El Derecho internacional económico”, *op. cit.*, pp. 58-60.

⁶³ Vid., HERDEGEN, M., *Derecho económico internacional*, *op. cit.*, pp. 77-93.

regulación de las REI y de los procesos de integración económica, confluyen el Derecho internacional público, el Derecho internacional privado y el Derecho interno de los Estados. Es cierto que existe una tendencia a reconocer como actores de la integración económica a los sujetos de Derecho internacional, pero también se debe reconocer la función que cumplen los usos establecidos por los operadores económicos, quienes establecen sus propias reglas, muchas veces con independencia de la regulación jurídica estatal o internacional⁶⁴.

3. Características y efectos de los procesos de integración económica

Como principal característica normativa de los procesos de integración económica podemos señalar que los sujetos a quienes van dirigidos, tal como se señalara precedentemente, son principalmente los Estados, ya sea individualmente o actuando en bloque a través de alguna OI⁶⁵. El proceso de integración se realiza de forma voluntaria, por etapas, por lo tanto de manera gradual. Estas etapas, en la medida en que se desarrollan, se hacen cada vez más profundas y diversificadas, de allí la necesidad de la progresividad y la convergencia del proceso. La integración se inicia con acercamientos económicos pero, dependiendo de cada proceso, éste puede abarcar distintas áreas como son las sociales, culturales, jurídicas, y hasta políticas de los países miembros.

Los Estados como parte de una OIE, participan en un esquema de integración cuando se adopta un acuerdo por medio del cual se da algún trato preferencial a las importaciones provenientes de los países miembros y, en consecuencia, se discrimina a los demás países⁶⁶. En cuanto a sus fases o grados de integración, los acuerdos de integración pueden variar en cuanto al grado de

⁶⁴ DIEZ DE VELASCO, M., *Instituciones de Derecho internacional público*, op. cit., p. 713.

⁶⁵ Respecto a la condición de sujetos de Derecho internacional, *vid*, supra notas N° 13, 14, 17 y 62.

⁶⁶ OSSA, F., *Economía internacional, aspectos reales*, Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile, 2006, p. 257.

coordinación que se establece entre las políticas económicas de los países miembros. Es en este sentido, que podemos considerar la existencia de diversas clasificaciones e incluso determinar las fases de la integración económica. Generalmente siguen un criterio principal, que tiene que ver con el grado de liberalización arancelaria, de servicios, de flujos de capitales y personas al cual pueda llegar un acuerdo de integración; y la otra variable que influye en esta clasificación tiene que ver con el número de países o mercados involucrados en el acuerdo. Particularmente analizaremos las que el comercio internacional tiene como comúnmente aceptadas y que se concretan en cinco fases. En general, una sirve de inicio para la siguiente, pero cabe hacer la salvedad de que no necesariamente los procesos de integración llegan a su último grado. Diversas razones, generalmente de orden político-estratégico, determinan los grados de integración a los cuales se puede aspirar con un determinado mercado.

Las cinco fases de integración económica, en escala ascendente de profundidad son: el acuerdo preferencial; el área de libre comercio; la unión aduanera; el mercado común, y la unión económica y monetaria. Superando la variable económica aparece a continuación de las fases señaladas, la unión política⁶⁷.

Debemos distinguir, eso sí, que un aspecto se refiere a la normativa que regula el acuerdo de asociación entre los distintos Estados, con miras a crear un

⁶⁷ Entendemos eso sí, que no debiéramos citar la fase de unión política como el último paso de la integración, aunque algunos autores analizados así lo hacen. Debemos tener presente que un proceso de integración podría culminar en la creación de un nuevo Estado. Si consideramos tal nivel de integración, con una moneda única, un arancel externo común, una cesión de soberanía en favor de los otros miembros, Constitución Política común, libre tránsito de bienes, servicios, capitales y personas, libertad de trabajo, etc., estamos frente a un potencial nuevo Estado. Si bien, antaño eran las ideologías políticas las que se encargaban de agrupar países formando nuevos Estados en atención a sus creencias ideológico-partidistas, hoy en día, si bien no se ve cercano, es legítimo pensar que serán los procesos de integración los que se impondrán en la potencial creación de nuevos Estados. Así lo plantea Requeijo, quien sostiene que esta fase implica la integración total de las economías de los países miembros. Completada esta fase, señala, los Estados podrían estar en presencia del nacimiento de un nuevo país. Para Moreno, una vez completada la unión política, los países miembros pasarán a formar parte de una Estado supranacional. *Vid.* REQUEIJO, J., *Economía mundial, op. cit.*, p. 39. *Vid.* MORENO, P., “Cooperación e integración económica”, *op. cit.*, p. 233.

proceso de integración, y otro cúmulo de normativa será el referente a los planes de apoyo, ayuda o trabajo conjunto que de la propia OIE surgirá. En este caso, los destinatarios serán las personas individuales, empresas, etc., a los que se les reconocerán determinados beneficios a través de los acuerdos suscritos por los Estados miembros dentro de la Organización.

Junto con lo anterior, conviene poner de manifiesto que la integración económica posee diversos efectos en otros ámbitos, pero fundamentalmente conviene considerar según a quien apunta el proceso. Así, junto con los efectos genéricos, los principales efectos de los procesos de integración económica son los llamados efectos estáticos y efectos dinámicos.

La principal distinción entre efectos estáticos y efectos dinámicos surge a través de las teorías de Balassa en el año 1961⁶⁸. Es común llamar “efectos estáticos” a la creación y desviación de comercio, a la eficiencia productiva y el bienestar del consumidor. En cuanto a la creación de comercio, implica una mejora en la eficiencia, ya que supone la sustitución de productos nacionales más caros por productos extranjeros más económicos. Esta creación de comercio se produce normalmente en la esfera interna del área de integración. En cuanto a la desviación del comercio, implica un retroceso en los niveles de eficiencia agregada de la economía, por cuanto se reemplazan importaciones más económicas de países no miembros del proceso de integración, por importaciones más caras de los propios países miembros⁶⁹.

“Efecto dinámico”, en cambio, se utiliza para las consideraciones relacionadas con el crecimiento económico, las economías de escala y las

⁶⁸ Estas teorías son enfatizadas por Pomfret, quien en 1986 señala como observación, que no está claro porque las economías de escala se consideran entre los efectos dinámicos. *Vid.* BALASSA, B., *The theory of Economic integration*, Richard Irwin, Homewood, 1961; y POMFRET, R., “The Theory of preferential trading arrangements”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 122, 1986, pp. 439-465.

⁶⁹ CARRERA, M., DE DIEGO, D., y HERNANDEZ, R., “Comercio internacional”, en *Lecciones sobre economía mundial*, J.A. Alonso (dir.), 2009, pp. 210-213.

variaciones en el grado de competencia en el riesgo. Este efecto se relaciona con las tasas de crecimiento a largo plazo de los países miembros⁷⁰⁻⁷¹.

Respecto a los beneficios planteados por los efectos dinámicos, según lo expuesto, se encuentran, con carácter prioritario, las economías de escala. También encontramos el estímulo a la competencia que un mercado común ofrece. Como tercer beneficio se plantean las menores tensiones internacionales y una mayor probabilidad de ausencia de conflictos entre los miembros de un bloque regional⁷².

4. La integración económica y sus objetivos pretendidos

El planteamiento teórico de los procesos de integración económica nos lleva a identificar una serie de objetivos que en su conformación éste aspira a alcanzar. El establecimiento de áreas económicas, acuerdos y por consiguiente, liberalizaciones comerciales, y más específicamente, la existencia de economías de escala, dirigidas esencialmente a la masificación y baja de precios de productos, entre otros, son algunos de los objetivos económicos que podemos identificar⁷³.

Detallando más aún la expectativa de los procesos de integración, pero dirigida no sólo a lo económico sino también en las dos aristas que el proceso conlleva, Requeijo nos plantea que existen cuatro razones en virtud de las cuales se llevan adelante los procesos de integración económica, dos razones

⁷⁰ Al respecto el autor señala que, “como un pequeño cambio en la tasa de crecimiento puede ocasionar un efecto acumulativo sustancial en la producción nacional, los efectos dinámicos de los cambios en políticas comerciales pueden generar magnitudes sustancialmente más grandes que las sustentadas en los modelos estáticos. Estos dos efectos, en combinación, determinan las ganancias de bienestar general o las pérdidas asociadas con la formación de un acuerdo comercial regional”. Vid, CARBAUGH, R., *Economía internacional*, Cengage Learning, México D.F., 2009, p. 273.

⁷¹ OSSA, F., *Economía internacional, aspectos reales*, Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile, 2006, pp. 264-265.

⁷² CARRERA, M., DE DIEGO, D., y HERNANDEZ, R., “Comercio internacional”, *op.cit.*, p. 208-209.

⁷³ Vid. GONZALEZ, S., *Organización económica internacional...*, *op. cit.*, p. 203.

propiamente económicas, y dos razones de orden político. En primer lugar, señala que la integración económica busca ampliar los mercados, permitiendo una mayor división del trabajo y una mejor asignación de recursos reales y financieros. En segundo término, y también dentro de lo económico, pretende aumentar la competitividad en el conjunto integrado, a través de una mayor competencia. Con esto se busca como objetivo económico, acelerar el ritmo de crecimiento y el bienestar social. En tercer lugar, y desde una óptica política, señala que las Comunidades Europeas se integraron, en parte, para tratar de poner fin a los enfrentamientos entre las potencias de Europa Occidental, es decir, la integración como variable inhibidora de conflictos. Misma situación plantea en el caso del NAFTA para frenar la constante migratoria mexicana a Estados Unidos⁷⁴. Y por último, y cuarta razón, el proceso de integración aumenta el peso político internacional del espacio integrado que termina por superar al de los Estados miembros por separado. El autor señala que el efecto político será mucho mayor cuanto más avanzado se encuentra el proceso de integración, haciéndose sentir de mayor forma en lo económico que en lo político, por cuanto la variable “nacionalista” aflora con más fuerza y vehemencia en lo político que en lo económico⁷⁵⁻⁷⁶.

Encontramos, además, el ánimo de los Estados por la atracción de inversión extranjera, especialmente importante en economías en desarrollo y, como contrapartida, la búsqueda de nuevos mercados para las exportaciones y de aprovisionamientos más económicos y seguros, así como formar parte de los flujos internacionales de comercio y capital, al ser miembro de algún bloque

⁷⁴ En cuanto a las implicaciones, marco regulatorio, impacto económico y efectos que el proceso migratorio mexicano ha tenido en los Estados Unidos, *vid.* BORJAS, G., *Mexican immigration to the United States*, University of Chicago Press, Chicago, 2007.

⁷⁵ Cfr. REQUEIJO, J., *Economía mundial*, McGraw-Hill, Madrid, 2012, p. 37.

⁷⁶ En el mismo aspecto, Calvo también plantea la variable política, la cual señala que en muchas ocasiones es un elemento decisivo para la aparición de los organismos internacionales. La diferencia de esta visión respecto de lo planteado por Requeijo es que éste lo identifica como objetivo del proceso de integración, en cambio Calvo lo plantea como elemento definitorio del mismo. Cfr. CALVO, A., *Economía internacional y organismos económicos internacionales*, *op. cit.*, p. 9.

económico regional. Al respecto y excepcionalmente, Fabelo se refiere al caso de Chile, que si bien no forma parte de ningún bloque regional ha adoptado la vía de acuerdos comerciales bilaterales con las principales economías del mundo como forma de integrarse económicamente de manera global⁷⁷. Otros efectos son el apoyo al proceso de deslocalización productiva de las empresas nacionales para mejorar su competitividad; el mantenimiento de la paz y de la estabilidad interna, al promover el desarrollo económico y social de los países; el reforzamiento del poder político y negociador, especialmente importante para países pequeños que por sí solos, señala el autor, tendrían muy pocas probabilidades de influir en la esfera internacional; la creación de una gran área competitiva que fortalezca a las empresas y les permita posicionarse adecuadamente en la economía global y, finalmente, propender a un blindaje contra la inestabilidad cambiaria en el caso de las uniones monetarias⁷⁸.

IV. LA COMPETENCIA NORMATIVA DE LAS OIE EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

De lo que hemos podido establecer, las OIE se desenvuelven fundamentalmente en dos aspectos centrales: en primer término el aspecto normativo de orden más bien estructural, en virtud del cual se regulan las relaciones y se establecen derechos y obligaciones, tanto para los Estados

⁷⁷ Si bien hoy Chile es miembro de la llamada “Alianza del Pacífico”, compuesta por Perú, Colombia, México y Chile, por el hecho de ser una Organización de cooperación, y no una Organización internacional propiamente tal, no rebatiremos el ejemplo señalado por el autor, por cuanto entendemos que el sentido de su afirmación guarda relación con la no participación de Chile en organizaciones económicas regionales y no en alianzas de cooperación internacional, como por ejemplo lo sería MERCOSUR, de la cual Chile es sólo un país asociado pero no miembro permanente. *Vid.*, Supra notas 55, 56 y 57. En cuanto a las relaciones comerciales bilaterales, Chile hoy posee 23 acuerdos comerciales, siendo, individualmente considerado, el país con más acuerdos comerciales celebrados en el mundo. Sólo es superado por la UE y la EFTA. Cfr. DIRECON, <http://www.direcon.gob.cl/2013/11/chile-es-uno-de-los-paises-con-mas-acuerdos-comerciales-segun-la-omc/>

⁷⁸ *Vid.* FABELO, J., “Integración económica y bloques comerciales”, *op. cit.*, pp. 319-320.

miembros, como para los partícipes del Estado, como personas, empresas y agentes económicos en general. En segundo lugar, apuntando al fin de la Organización, el aspecto económico, estableciendo, regulando y midiendo estadísticamente el comportamiento dentro del grupo desde el punto de vista de las relaciones económicas, ayuda económica, financiación para el desarrollo y liberalización comercial, entre otros.

En este sentido, analizar la competencia normativa de las OIE en los procesos de integración económica, nos lleva necesariamente a plantearlo en ambos sentidos, la norma estructural y el fin de la OIE, por cuanto, si bien en ambos aspectos encontramos normativa asociada, es presumible que ambos se implementen, se cumplan y se fiscalicen de manera diversa, alterando en cada caso su efectivo cumplimiento. Por la misma razón, es relevante diferenciar jurídicamente el concepto de obligatoriedad, del concepto fiscalización para su cumplimiento, por cuanto el primero apunta al allanamiento y fidelidad a la norma en cuanto sus bases normativas sean suficientes para su efectivo respeto. En cambio la segunda variable normativa, asociada más bien a una facultad coercitiva por parte de la Organización, apunta al cumplimiento forzado de la obligación, tanto del Estado incumplidor como de un actor económico del mismo⁷⁹. Y no sólo eso, fiscalización también entendida como la forma a través de la cual la Organización asegure que el Estado miembro o sus agentes económicos, se inhiban de cometer cualquier conducta atentatoria a los principios y normativa que regule el proceso, actuando antes del incumplimiento, previniéndolo, así como también sancionando a través de sus propias

⁷⁹ Una discusión siempre abierta es la que tiene relación con el carácter jurídico del Derecho internacional y su capacidad de obligar y de exigir el cumplimiento de las normas que se contienen en él. Al respecto, y en relación con las bases en que se sustenta el carácter jurídico del Derecho internacional, *vid.* HIGGINS, R., *Problems & Process: International Law and how we use it*, Oxford University Press, Oxford, 1995, pp. 13-15.

competencias, o bien a través de un órgano creado al efecto en el marco de la Organización⁸⁰.

Abordando la competencia normativa desde el punto de vista estructural, más que una influencia, vemos un modelo actual masificado, tendente a promover la interacción entre los Estados, agrupándose bajo ciertos criterios, comúnmente regionales y/o sectoriales, y que tienden, como ya hemos señalado, a proporcionarse recíprocamente bienes, servicios, movimientos de capitales y personas, de manera común, regulada y reglada.

La verdadera influencia de las OIE en los procesos de integración económica la vemos en los fines de la Organización, en los objetivos económicos propuestos por y para la propia Organización. Las OIE establecen el marco normativo a través del cual se desenvolverá el proceso de integración, proporcionando las herramientas necesarias a los agentes económicos para que puedan llevar a cabo sus actividades económicas de la forma más fluida posible.

Desde el punto de vista de los fines, reconocemos la importancia y la trascendencia que tienen estos en el desarrollo de las economías, tanto del Estado individualmente considerado, como del grupo de integración propiamente dicho. La intensificación de la movilidad comercial, económica y de ayuda para el desarrollo constituye una constante de los procesos de integración, aunque evidentemente su grado e intensidad dependerá de los diversos factores que rodean a cada uno de ellos.

Sin perjuicio de lo anterior, esta visión se ve perturbada en ocasiones, en particular cuando queremos reconocer las relaciones no “dentro” del grupo de integración, sino “con” el grupo de integración. Por ejemplo, reconocemos a la UE como el proceso de integración más exitoso en el mundo: su movilidad,

⁸⁰ Variable también conocida como “las relaciones de responsabilidad internacional”, a través de la cual la OIE posee la cualidad necesaria para, frente a la inobservancia de una normativa internacional, y estando dentro de las atribuciones conferidas para sí, en su tratado constitutivo podrá, de manera activa exigir su cumplimiento, o bien, de manera pasiva responder del daño causado. Al respecto, *vid.* DIEZ DE VELASCO, M., *Las organizaciones internacionales, op. cit.*, p. 80.

dinamismo y estructura entre sus miembros –todo no exento de buenos y malos momentos- ha sido ejemplo para el resto de los procesos de integración. En el sentido contrario, comerciar o relacionarse económicamente con la UE se considera como un desafío mayor, una potencial asociación que se presenta a los Estados como el reto mayor en sus REI. ¿Por qué lo vemos como un reto de alcance mayor si sabemos que estamos negociando con el grupo de países que contemporáneamente ha entendido mejor que ningún otro la importancia de la integración? Seguramente porque el proceso de integración económica está hasta hoy, diseñado y estructurado para las relaciones entre sus países miembros y no con la misma profundidad, para las relaciones con terceros países⁸¹. Esto dependerá de la voluntad del bloque, de la profundidad con que se abordarán las distintas negociaciones, sin confundir el sólo hecho de celebrar acuerdos comerciales bilaterales con lo que representa un proceso de integración más evolucionado y consolidado⁸².

Frente a los bloques económicos, suelen aparecer todos los fantasmas al negociar con terceros países, pues el “blindaje” y la protección de intereses propios se sitúa por encima de los criterios colectivos. Reconocemos eso sí, un paso importante en este sentido, pues el proteccionismo cubre actualmente al proceso de integración en su conjunto, y vemos superado en varios aspectos el proteccionismo individual de cada Estado. Pero como señalamos, este proteccionismo se ha trasladado al bloque de integración en su conjunto, no logrando superar aún, como se esperaría, ampliar las fronteras comerciales y económicas más allá del propio bloque. Quizás sólo las organizaciones de corte universal han intentado de manera incipiente, con un claro y potente discurso, derribar barreras y promover la integración y cooperación, pero en los hechos

⁸¹ Al respecto es importante aclarar que la UE es de todas formas el mayor generador de acuerdos comerciales en el mundo. *Vid.* Supra nota 77.

⁸² Si bien, cualquier acuerdo comercial, por minúsculo que sea, se considera parte de un proceso de integración, reconocemos hoy tal diferencia entre distintos procesos que es importante identificar el grado de cada uno para evaluar la profundidad del mismo.

concretos, la forma de asociación y fines económicos de las organizaciones universales no alcanzan el cúmulo de objetivos que un acuerdo económico real y efectivo pudiera llegar a alcanzar.

Es en este sentido que si bien la forma más común hoy fomentada por las OIE para relacionarse económicamente es en los marcos regionales, los Estados de manera independiente promueven sin embargo el bilateralismo o el multilateralismo según sus propios intereses. Como sabemos, este tipo de acuerdos superan las reglas básicas planteadas, por ejemplo por la OMC y por tanto ésta, reconociendo esta situación, se limita a regularlas y a fomentarlas, pero aún se encuentra muy lejos de hacerlas suyas⁸³.

V. VÍAS DE ACCIÓN

Hoy en día, aproximadamente dos tercios del comercio internacional se realiza al amparo o bajo un acuerdo previo, sea este regional, sectorial, bilateral o multilateral, dando cuenta que las REI están basadas en un marco convencional y no en actos de comercio internacional aislados. Se reconoce que una estructura normativa es un canal mucho más apropiado y beneficioso para las REI, dado que es una señal de resguardo, de protección de intereses, de respeto de normas previamente establecidas en un texto que aúna la voluntad común de las partes comparecientes⁸⁴.

⁸³ Al respecto, y en relación a los criterios establecidos en el artículo XXIV del GATT, *vid. SEGURA, A., “Los acuerdos comerciales regionales y bilaterales”, en Derecho internacional económico, op. cit., p. 232.*

⁸⁴ Hasta junio del año 2104 se han registrado ante la OMC 585 acuerdos comerciales regionales (ACR), contados de manera independiente los acuerdos relacionados a bienes y servicios. En ellos se consideran tanto acuerdos bilaterales como plurilaterales. De estos ACR, 379 se encuentran actualmente en vigor. Todo ello sin contar los “arreglos comerciales preferenciales” que son aquellas preferencias comerciales otorgadas de forma unilateral por parte de los Estados miembros. Cfr. OMC, http://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm

Como ya hemos señalado, las OIE encuentran dos fórmulas básicas para reconocer normativa propia, esto es, en su conformación propiamente tal y en la relación jurídica de sus fines.

Ahora bien, para definir y concretar materialmente esta estructura normativa, las OIE también poseen fundamentalmente dos caminos para su elaboración, caminos a través de los cuales las OIE crean normativa multilateral: los convenios multilaterales y las conferencias internacionales.

Los primeros, a través de su tratado constitutivo, regulado por el procedimiento general de conformación de convenciones internacionales, esto es, la negociación y adopción del texto del tratado, su firma, la ratificación y su correspondiente canje o depósito de los instrumentos de ratificación⁸⁵. Las segundas, a través del proceso de convocatoria de un grupo de Estados para que, a través de los acuerdos adoptados, generen normativa multilateral⁸⁶.

En relación a las convenciones multilaterales, y una vez conformada la OIE, un órgano de la propia Organización tendrá la facultad descrita en sus estatutos para preparar un acuerdo que será sometido a la firma y ratificación de los Estados miembros, y con un número mínimo de firmas le permitirá al tratado entrar en vigor, procedimiento común utilizado tanto en el orden regional como universal⁸⁷. Encontramos por ejemplo la OMC, el FMI, el BM, como

⁸⁵ Dependiendo de la materia, como por ejemplo, acuerdos de complementación económica, las constituciones más modernas han adoptado formas más dinámicas de conclusión de tratados, tratando de abreviar sus etapas a través de procedimientos simplificados, acotados generalmente a los dos primeros pasos, el de negociación y firma. Sumado al procedimiento de adopción de tratados a través de conferencias internacionales son muestra de un mayor dinamismo en el procedimiento a través del cual se concluyen convenciones internacionales.

⁸⁶ Procedimiento regulado a través de la Convención de Viena de 1969 sobre Derecho de Los Tratados. Sin perjuicio de lo anterior, en el año 1986, nace como complemento a la primera, la cual está destinada a regular sólo las relaciones entre Estados, la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones internacionales y entre Organizaciones internacionales. Por falta de adhesiones al texto no ha podido entrar en vigor, ya que, consideramos por error, quedó condicionado el quórum mínimo sólo a la adhesión de Estados y no incorporó la adhesión de Organizaciones internacionales, Cfr. Artículo 85 de la Convención de 1986.

⁸⁷ En relación a éstas, y otras formas de clasificación de tratados internacionales, y junto con ello, la forma en que los Estados participan en la formación de normativa multilateral, *vid.*

Organizaciones universales; Mercosur y la UE, como Organizaciones regionales, y la OCDE y la Organización de Países Exportadores de petróleo (OPEP), como grupales o sectoriales⁸⁸.

En cuanto a las conferencias internacionales, estas han resultado ser una fórmula más dinámica, de participación y opinión más inmediata, agrupando a los Estados por criterios en muchos casos de afinidad, más que de vecindad. Si bien no siempre culmina en un tratado, su forma es más cercana, abierta y directa para sus participantes. Partiendo de estas características, no es de extrañar que la norma que nace de este tipo de acuerdos sea menos impositiva, quedando supeditado su cumplimiento, en mayor medida que las convenciones multilaterales, a la voluntad de las partes, más que a las facultades coercitivas contenidas en el propio acuerdo. En ella identificamos Rondas, Foros, Cumbres, Protocolos de Acuerdo, Seminarios sobre diálogo, etc., todos tendentes a abrir la participación, el debate y la discusión sobre el tema a tratar. Fórmula muy propia de acuerdos de cooperación económica y/o política, destinados a la facilitación del comercio, el desarrollo económico y las inversiones, como el G-8, el G-20, la APEC y la Alianza del Pacífico, entre otras.

Si bien la OIE seguramente tendrá su propio canal generador de normativa, no son pocos los casos en donde el proceso de desarrollo y concepción de los fines de una OIE se llevan adelante a través de Conferencias o Rondas. Según el grado de profundidad del proceso, serán distintas las fórmulas jurídicas a aplicar⁸⁹.

BROWNLIE, I., *Principles of Public International Law*, Oxford University Press, Oxford, 2003, pp. 608-609.

⁸⁸ Todas las OIE mencionadas, tienen como característica común, un Tratado constitutivo y una estructura permanente, elementos que le dan la condición propia de OIE, esto a diferencia de los ejemplos de conferencias internacionales o foros, en donde, si bien pueden existir tratados que lo regulan, no tienen una estructura permanente aunque su funcionamiento y sus acuerdos perduren en el tiempo.

⁸⁹ Al respecto, Blanco y Fernández establecen cuatro grados distintos: El primero, denominado de “la acción común de varios Estados”, para un fin concreto y limitado en el tiempo; un segundo grado es “la reunión internacional”, conferencia o congreso, destinado a llegar a un acuerdo a través de una reunión de representantes; en tercer término “la Organización

Una tercera fórmula, ciertamente menos común que las anteriores, para crear e imponer normativa a los Estados miembros y a los agentes económicos, son los Parlamentos conformados por la propia Organización. En el caso de la UE y fruto de su avanzando nivel de integración, ha logrado tener una instancia generadora de normativa europea a través del Parlamento Europeo, del cual surgen normas distintas de las que nacen de cada miembro individualmente considerado. Por supuesto, sus competencias, composición y procedimientos de adopción de decisiones se reconocen en un tratado internacional.

VI. CONSIDERACIONES FINALES

Reconocemos que las OIE son un actor importante en la conformación, implementación y control de la normativa multilateral que regula los procesos de integración económica, pero al tener competencias derivadas de su tratado constitutivo y no del Derecho internacional general, las OIE estarán siempre limitadas y supeditadas a la voluntad común previa de los Estados. Conviene señalar, no obstante, que de forma general, los Estados han comprendido que dotar de mayores facultades, tanto normativas como fiscalizadoras a las OIE aporta un beneficio que repercutirá directamente en los propios miembros, disminuyendo la incertidumbre en la medida en que se clarifican las reglas del juego para todos los agentes.

Este contemporáneo reconocimiento lo vemos latente en la mutación de objetivos que han sufrido las OIE, algunas derivando hacia un sentido institucional, como el GATT que de un tratado internacional, terminó transformado en una Organización permanente con un cúmulo de objetivos

internacional”, caracterizada ahora, por la existencia de un órgano permanente y de un tratado que lo rija y por último, la integración económica, que supone el traspaso de soberanía desde los Estados a la Organización. *Vid.* BLANCO, F., y FERNANDEZ, A., “Las Organizaciones internacionales económicas”, en *Introducción a la economía mundial*, J. Malfeito, (coord.), 2012, p. 270. Debemos hacer mención eso sí que no todo proceso de integración, y dependiendo de su grado de integración, tendrá un órgano permanente o una OI a la cual pertenezca.

adicionales respecto de los que en un inicio fue creado⁹⁰. El BM constituye otro ejemplo, que tras ser creado con la finalidad de apoyar y facilitar la reconstrucción y el desarrollo después de la Segunda Guerra Mundial, ha evolucionado hasta establecer como uno de sus objetivos centrales el aliviar la pobreza en el mundo⁹¹. Junto con lo anterior, el alto número de países que participan hoy en las OIE y consecuentemente con ello, el número de actores que promueven, en mayor o menor medida, algún nivel de profundidad en los procesos de integración económica, da cuenta de un ánimo generalizado de la comunidad internacional por reconocer los beneficios que se derivan de estos procesos.

Pero sin perjuicio de lo anterior, vemos ya no con tanta claridad la influencia que tienen las OIE en los procesos de integración. Si bien reconocemos el desarrollo sostenido que han tenido aquéllas hasta el momento presente, vemos también que la influencia de los Estados individualmente considerados, sigue siendo un factor muchas veces decisivo en los grandes acuerdos económicos, generando una influencia, ya no desde la Organización al proceso de integración, sino desde el propio Estado a la OIE.

La condición de tercero que tienen las OIE, es decir, una persona distinta e independiente de los Estados que la conforman, la debiera situar en un lugar de privilegio. Si bien los Estados han entendido este camino, creemos que todavía hoy existe una clara falta de profundización y, en alguna medida, de decisión para llegar a esa situación.

Los países latinoamericanos son hoy los que, en estrictos términos numéricos y de discurso político, en mayor medida promueven la integración económica⁹², pero son al mismo tiempo, quienes mayor apego tienen al concepto

⁹⁰ Disponible en http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/who_we_are_s.htm

⁹¹ Disponible en <http://www.bancomundial.org/es/about/history>

⁹² Se estima que los países latinoamericanos individualmente, y en promedio, participan de treinta Organizaciones internacionales a la vez, sean universales o regionales. *Vid.* VARGAS, E., *Derecho internacional público... op.cit.*, p. 313.

de soberanía, ya que sus procesos de integración económica se encuentran generalmente en grados incipientes, en los que la protección de su soberanía es casi absoluta. Con esto podemos ver que si bien resulta fácil detectar la influencia en los procesos de integración económica por parte de las OIE, la falta de profundidad y concreción los hace aún vulnerables e incluso inestables. No quisiéramos referirnos a la UE como ejemplo, ya que su consolidación desde el punto de vista normativo, si bien sirve de hoja de ruta para otros procesos, entendemos distorsiona la realidad global dando cuenta de una consolidación jurídica internacional que no se aprecia en otros procesos de integración económica⁹³.

Junto con lo anterior, procede hacer notar que el número de OIE, las áreas que cubren, los fines que persiguen y los países involucrados, muestran que el problema actual no se deriva de la idea o voluntad de agruparse, sino de las competencias transferidas a dicha Organización para el cumplimiento de sus fines. En un discurso reciente, el Director General de la OMC señaló que “los ACR son importantes para el sistema multilateral de comercio, pero no pueden sustituirlo”⁹⁴. Frase al parecer acertada, pero que llama a la reflexión, sobre el dilema actual de la comunidad internacional: la regionalización, el acuerdo directo entre los Estados, y la OMC actuando como un sólo ente regulador limitado a proporcionar las directrices básicas de los acuerdos celebrados; o bien desde otro punto de vista, la OMC como ente último, llamado a través de sus propios foros a ser el estimulador del desarrollo económico.

⁹³ Los actuales modelos de regionalismo económico han mostrado una importante tendencia a vincularse con el aspecto político. Al respecto los autores más abajo citados, plantean que, el surgimiento de la política y elementos del Derecho de integración actual, van de la mano con el desarrollo del concepto moderno de regionalismo económico, desarrollándose en este contexto, formas de regionalismo político, cuya base se plasma en un regionalismo económico. *Vid. HELD, D., MCGREW, A., GOLDBLATT, D. y PERRATON, J., Global transformations..., op. cit., pp. 74-75.*

⁹⁴ Discurso pronunciado el 25 de septiembre de 2014, al clausurar el Seminario de la OMC sobre cuestiones transversales en los ACR. Disponible en http://www.wto.org/english/news_e/spra_e/spra_e.htm

Pareciera ser que los Estados están dando una señal de que las OIE deben readecuar su foco, apuntando a las necesidades actuales de los países y sus agentes económicos. Estos, sin dejar de reconocer el enorme aporte del comercio internacional y la globalización económica al desarrollo y al mejor estándar de vida de las personas, deben focalizar su mirada en las mutaciones de nuestro tiempo presente, las necesidades de los pueblos, y la actual y necesaria tendencia normativa internacional, destinada a proporcionar reglas claras pero debida y oportunamente fiscalizadas por parte de las OIE, que inhiban por una parte su incumplimiento, y por otra que sancionen su inobservancia en la forma debida.

ARTÍCULO 3

| | |
|-------------------------|--|
| Título | Entre el libre comercio y el proteccionismo. Impacto de los obstáculos sobre la equidad en el comercio, en el marco de la agenda 2030 |
| Condición | Aceptado |
| Revista | Anuario Español de Derecho Internacional. Universidad de Navarra. España. ISSN 0212-0747 |
| Formato de citas | Continental |
| Indexación | (B) Carhus Plus + 2018 |

ENTRE EL LIBRE COMERCIO Y EL PROTECCIONISMO. IMPACTO DE
LOS OBSTÁCULOS SOBRE LA EQUIDAD EN EL COMERCIO, EN EL
MARCO DE LA AGENDA 2030

*Between free trade and protectionism. Impact of barriers on equity in trade,
within the framework of the 2030 agenda*

Resumen: El objeto del presente trabajo, es analizar el estado actual del libre comercio, la imposición de barreras, tanto arancelarias como no arancelarias, y su incidencia para la equidad del comercio internacional. Dicho análisis aborda de manera particular la evolución del libre comercio y las distintas restricciones y obstáculos que los países han impuesto, procurando por una parte, la protección de su industria nacional, la defensa de sus propios intereses y por otra parte, la búsqueda de la apertura comercial y la facilitación del comercio a través de la liberalización generalizada de barreras. Junto a lo anterior, se hace una revisión de los objetivos planteados por la comunidad internacional para los próximos años, tomando como referencia el horizonte del año 2030, en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Palabras clave: obstáculos al comercio; proteccionismo; equidad en el comercio; medidas no arancelarias; ODS 2030.

Abstract: The objective of the present article, is to analyze the current situation of free trade, the imposition of barriers, both tariff and non-tariff, and its incidence for the equity of international trade. This analysis deals in particular with the evolution of free trade and the different restrictions and obstacles that countries have imposed, seeking, on the one hand, the protection of their national industry, the defense of their own interests and, on the other hand, the search for commercial opening and trade facilitation through the general liberalization of barriers. Together with the above, a review is made of the objectives set by the international community for the coming years, taking as reference the horizon of 2030, within the framework of the Sustainable Development Goals.

Key words: barriers to trade; protectionism; equity on trade; non-tariff measures; GOALS 2030.

Sumario: I. CONSIDERACIONES PRELIMINARES. II. EL DESARROLLO CONTEMPORÁNEO DEL LIBRE COMERCIO Y LA BÚSQUEDA HISTÓRICA DE LA EQUIDAD EN EL COMERCIO. III. EL PROTECCIONISMO FRENTE AL LIBRE COMERCIO: LA DEFENSA DE INTERESES INTERNOS. IV. DE LAS BARRERAS, OBSTÁCULOS Y RESTRICCIONES. 1. El arancel, concepto y efectos. 2. Las barreras no arancelarias. A. Clasificación de las BNA. B. Otras BNA. a. Los contingentes o cuotas de importación. b. Las subvenciones. c. El *dumping*. d. Boicot y bloqueo. V. RESULTADOS DE LA POLÍTICA DE LIBRE COMERCIO EN LAS PERSONAS. LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE (ODS) DE LA AGENDA 2030. 1. La Ronda del Milenio de la OMC. 2. Los ODS en el horizonte de 2030. VI. CONSIDERACIONES FINALES.

I. CONSIDERACIONES PRELIMINARES

Cuando hablamos de libre comercio, nos referimos a una forma exitosa, ágil, dinámica y global, de llevar la producción de bienes y la prestación de servicios, desde y hacia distintas partes del mundo, hoy casi sin limitaciones, de una manera tan fluida, que hasta hace unas cuantas décadas atrás habría sido imposible concebir.

De esta afirmación, seguramente no se derivarán profundas discusiones en cuanto a la forma técnica como se ha desarrollado, la globalidad de los acuerdos suscritos y la capacidad de las instituciones que los administran, todos ellos, argumentos que han permitido cimentar una estructura comercial internacional de diametral envergadura¹⁻².

Quizás ya no tan mayoritaria, será la opinión en cuanto al fin, destino y reparto de los frutos del libre comercio, las desigualdades generadas en el tratamiento y resultados entre las distintas economías, el beneficio real, o bien, resumiéndolo en un único concepto, lo que podríamos llamar como resultado subjetivo, la “equidad del comercio”. Junto con esta inquietud, también se plantea la idea de que si bien el libre comercio se ha ido abriendo paso sistemáticamente, derribando una a una las barreras que los distintos países o bloques económicos, justa o injustamente, han ido imponiendo, la implantación

¹ Según un reciente informe de la OMC, durante 30 años, el comercio internacional de mercancías, tuvo un crecimiento medio anual de 7,3%, lo que se traduce en que, de 2,03 billones de dólares de los Estados Unidos (US\$) en el año 1980, pasó a US\$ 18,26 billones en 2011. En cuanto a los servicios el crecimiento fue aún mayor, pasando de US\$ 367.000 millones en 1980 a US\$ 4,17 billones en 2011, es decir, un 8,2% de promedio anual. Por tanto, concluye el informe, el comercio mundial de mercancías se cuadruplicó entre los años 1980 y 2011. Cfr. OMC. *Informe sobre el Comercio Mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio*. Disponible en https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report13_s.pdf

² En cualquier caso, resulta pertinente aclarar que en los últimos años, y producto de un estancamiento generalizado del comercio internacional y de un debilitamiento en la economía mundial, el comercio de mercancías se redujo, desde un 2,6% en el año 2015, a un 1,3% en el año 2016. Cfr. OMC. *Examen estadístico del Comercio Mundial 2017*. Disponible en https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2017_s/wts2017_s.pdf

No obstante lo señalado precedentemente, entendemos que estos datos coyunturales no distorsionan la realidad a largo plazo, en la que se vislumbra claramente el positivo desarrollo, permanente y sostenido, tanto del comercio de mercancías como de servicios.

de barreras, obstáculos y restricciones al comercio internacional que lo dificultan de forma artificiosa, han perseguido proteger en muchos casos, de forma desleal, la producción nacional frente al comercio importado.

Es así como sabemos que, no obstante las reconocidas ventajas que plantea el libre comercio, los países mantienen, en mayor o menor medida, la imposición de restricciones al comercio que limitan, inhiben o directamente excluyen, las relaciones comerciales internacionales. En este sentido, se plantea que bajo argumentos económicos y extraeconómicos, como lo son, la seguridad nacional, la salud, el medio ambiente, y otros incluso más complejos y elaborados, como la defensa de la producción y del empleo del país, la defensa de intereses empresariales, normas de calidad de productos, protección de los consumidores, etc. entre otros, los países imponen restricciones al comercio de mercancías y servicios, argumentando que un mercado libre obliga a que se produzcan ajustes³. Sin perjuicio de lo anterior, el establecimiento de lo que veremos más adelante, aranceles y otras barreras al comercio, son consideradas una vía válida para contrarrestar ajustes y distorsiones al comercio internacional.

Ahora bien, a pesar de la existencia de acuerdos internacionales que regulan la materia, y reconociendo, por otra parte, la capacidad de los Estados para definir de manera individual su política comercial, existen innumerables barreras y obstáculos en virtud de los cuales los Estados pueden restringir o ampliar dicha política. Al respecto, siendo tal la diversidad de restricciones capaces de impedir o dificultar las transacciones internacionales, resulta casi imposible poder elaborar una clasificación absoluta.

Desde la tradicional imposición de aranceles a la importación de mercaderías, pasando por otra clase de barreras de orden técnico y de protección de la industria nacional, o como lo que hemos podido apreciar recientemente, decisiones gubernamentales, que sin un mayor fundamento económico que el sólo “aislacionismo”⁴, se ha ido abriendo paso una especie de disyuntiva

³ FERNANDEZ, J.C., *Sistema de derecho económico internacional*, Editorial Aranzadi, Pamplona, 2010, p. 159.

⁴ No es casual, que el concepto de “aislacionismo” comercial actual, lo veamos principalmente reflejado en los postulados económicos del Presidente Donald Trump, en Estados Unidos, pues

económica, que nos plantea dos tipos de cuestiones íntimamente relacionadas. Por una parte, el afán de ciertos Estados, de proteger su economía, a través de medidas y políticas internas, con la idea de salvaguardar su propia industria, su mano de obra e inversión, entendiendo bajo esa postura, una efectiva equidad de comercio, y por la otra, la convicción de que la verdadera equidad proviene de dar a la población la facilidad de acceso a bienes y servicios, que sin la intervención de una política comercial aperturista, sería muy difícil de cumplir.

Sin perjuicio de dicha complejidad, y más allá de las distintas barreras y obstáculos que podamos encontrar, es importante reconocer que la Organización Mundial del Comercio (OMC) permite a los países importadores adoptar medidas de protección comercial, siempre que estas medidas tengan como objetivo neutralizar determinadas prácticas comerciales desleales en el comercio internacional por parte de otros Estados. No obstante aquello, y para que las medidas se mantengan en la esfera de la protección comercial y no del “proteccionismo”, la OMC ha establecido condiciones y procedimientos a los que deben adecuarse sus miembros⁵, ya sea en materia de mercancías, como de servicios, así como también en inversiones y propiedad intelectual⁶.

Si bien, es posible suponer que los países industrializados son los productores naturales de manufacturas, es obvio pensar que estos países sean también, por este efecto, los principales importadores de materias primas y por tanto, los principales exportadores de productos manufacturados. Al contrario, serán las exportaciones de productos básicos las que provengan de países con menor nivel de desarrollo. Pero en alguna medida, atribuible a la función

dicho concepto nace precisamente en una tradicional e histórica postura del país americano, en virtud de la cual, ha procurado no involucrarse en aquellos asuntos o negocios que no le atañen directamente. Es cierto que en las últimas décadas dicha postura ha sido soslayada con importantes intervenciones, tanto políticas, como económicas a nivel global, pero con las deliberadas renuncias a participar, por ejemplo, en el *Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica* (conocido por sus siglas en inglés TPP), que representaba, con la incorporación de Estados Unidos, el principal acuerdo económico y comercial global; su revisión del *Acuerdo NAFTA* entre Canadá, México y el propio Estados Unidos, entre otros, nos retrotrae a la postura aislacionista tradicional norteamericana de los siglos XVIII, XIX y la primera parte del siglo XX.

⁵ LOPEZ-JURADO, C. y MARTIN, P., “La regulación material del comercio internacional”, en L. Hinojosa y J. Roldán (coords.), *Derecho internacional económico*, Marcial Pons, Madrid, 2010, pp. 108-109.

⁶ Al respecto, *Vid.* https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tratop_s.htm

integradora del sistema de comercio internacional y fundamentalmente al rol que en esta materia ha cumplido la OMC, este planteamiento ya no es del todo tan indiscutible. Al día de hoy, aproximadamente el 40% de las exportaciones de los países en vías de desarrollo son de bienes manufacturados, y al contrario, existen países industrializados con importantes niveles de exportación de productos primarios, en especial productos agrícolas⁷⁻⁸. En cualquier caso, y en términos brutos, los países industrializados siguen siendo los grandes exportadores a nivel mundial, concentrando además, más de la mitad de los intercambios totales⁹⁻¹⁰.

Asumiendo la realidad de un país cualquiera, el comercio internacional, bajo una mirada de política comercial aperturista, representa, sin lugar a dudas, una serie de ventajas, acceso a materias primas extraídas o producidas en otros mercados, productos elaborados a costos menores que los de su propia producción, acceso a mano de obra, sea ésta calificada o más barata, etc. La disyuntiva se genera una vez que analizamos si estas y otras ventajas benefician a todos los países de la misma forma, o al menos en un mismo rango. Si consideramos que la exportación de manufacturas es mayor que la de productos primarios, y si a su vez reconocemos que los productos manufacturados provienen esencialmente de economías industrializadas estamos, por tanto, en presencia de un beneficio claramente mayor de estas economías sobre las primarias. Y además teniendo en cuenta la alta volatilidad de los precios de

⁷ Al respecto, sin dejar pasar la inagotable discusión respecto de la real dimensión comercial que tiene la actividad agrícola en países industrializados, dada la fuerte crítica llevada adelante por países en desarrollo, a propósito de las importantes subvenciones que reciben los productores por parte de sus gobiernos, para el “mantenimiento artificial” de dicha actividad.

⁸ Fernández sostiene al respecto, que gran parte de los países en vías de desarrollo señalan que los principios emanados del GATT, y actualmente de la OMC, han sido un constante obstáculo a sus exportaciones de textiles y de productos agrícolas y que las nuevas exigencias acerca de la situación de los trabajadores o en materia de medio ambiente no son más que medidas tendentes a frenar su productividad. Además, agrega el autor, que a ello se une una “cierta obsesión generalizadora” que extiende las supuestas bondades y ventajas del sistema de comercio internacional a todos los países con independencia de su situación concreta. *Vid. FERNANDEZ, J.C., Sistema de Derecho económico internacional, op. cit., p. 62.*

⁹ REQUEJO, J., *Economía mundial*, 4º edición, McGraw-Hill, Madrid, 2012, p. 2.

¹⁰ En el año 2016, el 53% del total del comercio mundial de mercancías, lo concentraron las 10 principales economías mundiales, en tanto que, la suma de todos los países en desarrollo (cerca de 110 países) representó sólo un 41%. Cfr. https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/dev1_s.htm; y Cfr. OMC. *Examen estadístico del Comercio Mundial 2017, op. cit., p.16.*

productos primarios y la imposibilidad de poder determinarlos por parte de estas mismas economías, así como la incidencia del clima, las variables políticas, etc., factores que los convierten en una mercancía altamente vulnerable y por tanto, como consecuencia de ello, definen al país productor como una economía frágil¹¹.

De cualquier manera, y cualquiera sea la forma bajo la cual analizamos las variables del libre comercio y su fluidez y/o protección, nos encontramos con la disyuntiva de su objetivo final, ciertamente no discutiendo la validez de las mismas. Pareciera ser, que en todos los casos, un comercio internacional tendente a la equidad en el comercio, con un fin social y de ayuda a la superación de la pobreza, resulta ser un fin lícito y perseguido. El problema se plantea cuando bajo el modelo comercial actualmente imperante, estos objetivos son o no realmente un fin en sí mismos, son un efecto colateral o son secundarios, y por tanto, una mera justificación a las medidas proteccionistas o al proteccionismo propiamente dicho¹².

Sin el afán de anticipar conclusiones, podemos entender *a priori*, que el comercio internacional puede ser una importante vía, en potencia, para la superación y reducción de la pobreza, para la creación de empleos, para promover la competencia, incrementar la productividad y la promoción de nuevas ideas. En cualquier caso, el resultado esperado del libre comercio tendente a estos objetivos no es automático: el confiar en que la liberalización del comercio trae como resultado inherente la superación de la pobreza sería un

¹¹ RODRIGUEZ, M.J., “Relaciones comerciales internacionales”, en M. De Paz (dir.), *Economía mundial*, 2ª edición, Ediciones Pirámide, Madrid, 1998, p. 172.

¹² Como muestra del retroceso en el comercio mundial, y la fragilidad que muestran las economías en desarrollo, confrontando con la información planteada en la nota 10 previa, hasta el término del año 2013, el 44% de las exportaciones mundiales de mercancías procedió de economías en desarrollo, es decir, un 3% mayor que el porcentaje actual, 3% perdido en sólo tres años, mientras que para el mismo periodo, el 52% de las exportaciones lo hizo de economías desarrolladas, es decir, un recupero de un 1% en los últimos tres años. A su vez, sobre dos tercios de las exportaciones de las economías desarrolladas correspondió a productos manufacturados, al contrario, sobre dos tercios de las exportaciones de economías en desarrollo correspondió a productos primarios. Cfr. OMC. *Estadísticas del Comercio Internacional 2014*, p. 12 y 78. Disponible en https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2014_s/its2014_s.pdf

error¹³, no creerlo como una vía posible para ello, también lo sería. Entonces, ¿en qué punto nos encontramos?, ¿el libre comercio ha logrado ser un agente determinante en la reducción de los índices de pobreza y equidad social? ¿la imposición de barreras y obstáculos al comercio obedecen a este criterio o más bien siguen fundamentos estrictamente económicos, de mejor venta y mayor ganancia?

De cualquier forma, cabe preguntarse si podemos entender como destinatario final de los principios que rigen el comercio internacional a las personas, o más bien, ¿el comercio libre y fluido, más competitivo, previsible y transparente son en sí mismos fines encaminados al bienestar del Estado como tal?; ¿las personas somos un efecto colateral del libre comercio, o somos el verdadero fin en cuanto promoción de equidad y la búsqueda del mayor equilibrio y bienestar posible? Si el cumplimiento de los objetivos propuestos por Naciones Unidas para el año 2015 no ha sido suficiente, ¿cómo vamos encaminados al cumplimiento de los “Objetivos de Desarrollo Sostenible” en la perspectiva del año 2030¹⁴?

II. EL DESARROLLO CONTEMPORÁNEO DEL LIBRE COMERCIO Y LA BÚSQUEDA HISTÓRICA DE LA EQUIDAD EN EL COMERCIO

En la búsqueda de respuestas en cuanto al fin del libre comercio, su anhelada equidad, la función del Estado y la observancia de las personas frente a ello, podemos apreciar distintas posturas, conductas y enfoques a lo largo de la historia. Si bien, la equidad del comercio pareciera ser un fin por siempre pretendido, la forma a través de la cual se ha buscado su implementación, ha variado en el tiempo. Desde posturas aislacionistas, procurando la protección interna de los factores productivos, fundamentalmente, en inversión y mano de obra, a posturas directamente aperturistas, prescindiendo de la protección de la

¹³ GOLDIN, I. y REINERT, K., *Globalización para el desarrollo*, traducción a cargo de Patricia Durán, Editorial Planeta y Banco Mundial, Bogotá, 2007, p. 83.

¹⁴ Estos objetivos en conjunto, tanto “Los Objetivos de Desarrollo del Milenio” (ODM), como “Los Objetivos de Desarrollo Sostenibles” (ODS), se analizarán con mayor detalle en el apartado V del presente trabajo.

industria nacional y enfocado a la importación de productos extranjeros, con mejor costo y de más fácil acceso¹⁵.

Desde mediados del siglo XIX, y a propósito de la caída de los precios del transporte en ese momento¹⁶, se facilitó el intercambio de grandes mercancías como metales, cereales y textiles, de forma tal que los precios se comenzaron a estandarizar internacionalmente. Pero producto del mismo proceso, dichos bienes también se comenzaron a elaborar en los países importadores, por tanto estos productos importados se convirtieron en competencia directa de la producción nacional¹⁷. Es así, como por ejemplo, los agricultores europeos se encontraron con la competencia directa de productos agrícolas americanos y asiáticos. En sentido contrario, las textiles asiáticas enfrentaron la dura competencia que le imponía la creciente industria textil europea. Los precios por tanto, pasaron a estar determinados, más que por la oferta y demanda nacional, por el comercio mundial y los mercados internacionales. En los países en donde se impusieron los grupos proclives al libre comercio, se mantuvieron políticas librecambistas. Al contrario, hubo otros países con preeminencia del establecimiento de tarifas arancelarias, destinadas esencialmente a defender la industria nacional¹⁸.

En el periodo entre guerras, una fuerte tendencia proteccionista se impuso entre las grandes potencias. Mientras Estados Unidos y Gran Bretaña incrementaban drásticamente sus aranceles para la protección de las industrias básicas, Francia y Alemania lo hacían para la protección de su actividad agrícola. Fue así como en el año 1921, Estados Unidos implementó la ley Fordney-Mac

¹⁵ En relación a las ventajas y desventajas del modelo de comercio internacional imperante en el siglo XIX, Vid. BASTABLE, C.F., *The theory of international trade*, fourth edition, MacMillan and Co. Limited, London, 1903, pp. 13-21.

¹⁶ Durante el siglo XIX, el barco a vapor constituía la forma más importante y tecnológica para el transporte de mercancías. Durante la primera mitad del siglo, su uso principal se hacía en ríos, grandes lagos y mares interiores, como el Báltico y el Mediterráneo. Ya con la apertura del Canal de Suez, en 1869, el comercio con Oriente se hizo más fluido y directo. Junto con el avance en la construcción de barcos a vapor surge el ferrocarril. En 1830 la inauguración de la línea férrea Liverpool – Manchester, y a continuación, la construcción allá por 1850, de líneas férreas en Bélgica, Francia y Alemania, contribuyeron a diversificar en gran medida las vías de transporte existentes hasta entonces. Al respecto, Vid. O'ROURKE, K., y WILLIAMSON, J., *Globalización e Historia: la evolución de la economía atlántica en el siglo XIX*, (traducción a cargo de Montse Ponz), Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza, 2006, p. 56-57.

¹⁷ Vid. COMÍN, F., *Historia económica mundial*, Alianza Editorial, Madrid, 2011, p. 461.

¹⁸ *Ibid.*, p. 462.

Cumber, que supuso el incremento de los aranceles para productos primarios y derivados de industrias básicas, que duró esencialmente hasta el año 1930, producto de la Gran Depresión del año 1929. En Gran Bretaña, en el mismo año 1921, se aplicó la ley denominada Safeguarding Industries Act., que más que aranceles, imponía salvaguardias a ciertos productos claves de la industria británica, por el período de cinco años.

Más tarde, consciente de los efectos adversos que generaba la contracción comercial internacional generalizada en la cual se encontraba la economía mundial, Estados Unidos promocionó la idea de liberalizar los intercambios comerciales. Fue así como, a continuación de las conferencias internacionales de Bruselas, de 1920, Génova, de 1922, y Lausana, de 1932, en 1938, en la Conferencia Panamericana de Lima¹⁹, se plantearon las propuestas para reemplazar las cuotas de importación por aranceles y el fomentar el principio de la igualdad de trato. Pero estas propuestas no tuvieron éxito, seguramente debido a la ausencia de un organismo que centralizara el interés común²⁰.

Una vez ocurrida la Gran Depresión, el comercio internacional se centra fundamentalmente en una política aislacionista, de resguardo de intereses locales, sin intención alguna de promover la cooperación internacional. Prueba de ello fue el rotundo fracaso de la Conferencia de Londres de 1933²¹, que tenía como objetivo buscar una salida conjunta a la crisis generada por la depresión de 1929.

Posteriormente, y desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, en particular con la creación de las Naciones Unidas, la comunidad internacional reconoció la urgente necesidad de crear y regular los canales que permitieran a los Estados una fluida relación económica internacional, y que tendiera a dinamizar de manera urgente la alicaída economía mundial de la post-guerra. Es así como

¹⁹ Estas Conferencias fueron promovidas en su época por la Sociedad de Naciones, y tenían como objetivo fundamental, a pesar de los objetivos individuales de cada una, promover acuerdos para la reconstrucción internacional, tanto comercial como financiera, fuertemente mermada tras la Primera Guerra Mundial.

²⁰ GONZALEZ, S., *Organización económica internacional. Relaciones y organismos fundamentales*, Ediciones Pirámide, Madrid, 2002, pp. 49-50.

²¹ A pesar de que la Conferencia Económica de Londres se llevó cabo, con la presencia de representantes de 66 naciones, se estima que ésta fue un fracaso, dada la negativa de Estados Unidos de participar en la misma. Dicho país mantenía una postura abiertamente aislacionista frente a una Conferencia que promovía la cooperación internacional.

surgen en los años venideros, una serie de instituciones internacionales encaminadas a facilitar, en su ámbito de aplicación y bajo las competencias concedidas en sus respectivos tratados constitutivos, la fluidez del comercio y la cooperación internacional. A modo de ejemplo, las propias Naciones Unidas, el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el Banco Mundial (BM) o el GATT, como tratado internacional, entre otros²².

A estos efectos, y de forma particular, resulta importante el carácter que asumen desde su creación, las Naciones Unidas. En el artículo 55, letras a) y b) de su Carta fundacional, se consagran expresamente la promoción de una serie de principios vinculados al mejoramiento, a través del desarrollo económico, de las condiciones de vida de las personas²³:

a. Niveles de vida más elevados, trabajo permanente para todos, y condiciones de progreso y desarrollo económico y social;

b. La solución de problemas internacionales de carácter económico, social y sanitario, y de otros problemas conexos; y la cooperación internacional en el orden cultural y educativo.

Sin perjuicio de lo anterior, esto no se logró ver materializado, dado el infructuoso intento de creación de un organismo internacional especializado en el ámbito comercial, que hiciera frente a la promoción de los postulados del artículo 55 recién descritos. Es así, como la previsible ausencia de ratificación de la Carta Constitutiva de la Organización Internacional de Comercio (OIC), denominada

²² SCHOENBAUM, T., y CHOW, D., *International trade law. Problems, cases, and materials*, Wolter Kluwer, New York, 2017, pp. 46-48.

²³ El texto del artículo 55 de la Carta de las Naciones Unidas es más extenso, las letras expuestas se refieren de forma particular a asuntos vinculados a materias económicas y sociales. Al respecto, no sólo el artículo 55 de la Carta establece postulados en relación a la promoción y protección de asuntos económicos y sociales. Si bien, reconocemos que los objetivos centrales de Naciones Unidas son el mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales, no es menos cierto que el objetivo económico y social por parte de la Organización está muy presente. Es así como, conjuntamente con el artículo 55, encontramos disposiciones vinculadas a la promoción de asuntos económicos y sociales, como lo son el artículo 1, apartado 3; artículo 13, apartado 1, letra b) y el artículo 62, apartados 1 y 2.

comúnmente como la “Carta de la Habana”²⁴, motivó que los países occidentales llevarán adelante paralelamente, negociaciones encaminadas a un similar fin, que concluyeron con la firma, el 30 de octubre de 1947, en la ciudad de Ginebra, Suiza, del llamado “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”, también conocido como GATT²⁵. Este tratado internacional entró en vigor el 1 de enero de 1948, y fue suscrito por 23 países. Ya para 1988 eran 96 los Estados que formaban parte del Acuerdo. Este tratado tuvo como objetivo fomentar el incremento de las relaciones comerciales internacionales sobre una base igualitaria, eliminando progresivamente los aranceles y otras restricciones estatales²⁶.

Herederó señala que en paralelo a la conformación de la OIC, se inició una negociación “más modesta” que buscaba como resultado un acuerdo provisional, que permitiera reducir la incidencia de barreras al comercio que se habían instalado en el comercio mundial en el periodo entre-guerras. Estas negociaciones dieron lugar a la conclusión del GATT en el que se codificaban los principales aspectos de las relaciones comerciales entre los Estados. Y tal como se señalaba, habiéndose iniciado como una negociación modesta y más bien provisional, se transformó en el único mecanismo multilateral para impulsar el comercio mundial de manera permanente²⁷.

La autora sostiene que, sin perjuicio del importante aporte que representó el GATT en el desarrollo del sistema de comercio internacional, la transitoriedad con la que se creó originó que durante su vigencia, “la regulación del comercio mundial haya estado marcada por la falta de consistencia y por el reconocimiento

²⁴ La “Carta de la Habana” se firmó en la ciudad cubana del mismo nombre. La Conferencia se inició en noviembre de 1947 y finalizó en marzo de 1948. Al respecto, *Vid. OIC. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo*. 1948.

Disponible en https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/havana_s.pdf

²⁵ ESPLUGUES, C., *Derecho del comercio internacional*, 3ª edición, Tirant Lo Blanch, Valencia, 2009, p. 28.

²⁶ CASANOVAS, O., y RODRIGO, A., *Compendio de Derecho internacional público*, Editorial Tecnos, Madrid, 2012, p. 480.

²⁷ *Vid. HEREDERO, M.I., “La organización del comercio mundial y la división internacional del trabajo”, en J.M. García y G. Durán (coords.), Sistema económico mundial*, Thomson Editores Spain, Madrid, 2008, p. 185.

de numerosas excepciones respecto de los principios admitidos con carácter general”²⁸.

Al mismo tiempo, y como ya señalábamos, se creaban dos importantes instituciones en la esfera de la cooperación para el desarrollo económico, el BM y el FMI²⁹, que estaban vinculados a Naciones Unidas³⁰, pero a diferencia de ellas, el GATT no era un organismo de las Naciones Unidas. Su elemento institucional básico era la Asamblea de las Partes Contratantes, que era su órgano decisorio máximo, y que actuaba y adoptaba acuerdos por mayoría de dos tercios de los países signatarios. Esta Asamblea se reunía dos veces al año. El GATT contaba además con una Secretaría y varios Comités en distintas áreas.

Brevemente descritas, las Conferencias celebradas bajo el GATT fueron ocho: La primera de ellas tuvo lugar en Ginebra, Suiza, en el año 1947, la que coincidió con la redacción del propio Acuerdo General; la Segunda Conferencia, también en la ciudad de Ginebra, en 1949; la Tercera Conferencia en Torquay, Inglaterra en 1951; la Cuarta en Ginebra en 1956 y la Quinta Conferencia también en Ginebra, en 1960, que recibiría el nombre “Ronda Dillon” - denominación que surge del apellido del Secretario del Tesoro de Estados Unidos de la época, Douglas Dillon-; la Sexta Conferencia denominada “Ronda Kennedy” de 1963 a 1967; la Séptima en Tokio, de 1973 a 1979 y la Octava Conferencia denominada la “Ronda Uruguay” de 1986 a 1994³¹⁻³².

Desde 1995, con la creación de la OMC, se observa, desde el punto de vista institucional y de convergencia generalizada entre los Estados, una

²⁸ *Ibid.*, p. 186.

²⁹ Ambas instituciones creadas por los Acuerdos de Bretton Woods, de 1944. Al respecto, *Vid.* COPPELLI, G., “Influencia normativa de las Organizaciones Internacionales Económicas en los procesos de integración económica”, *Anuario Español de Derecho Internacional*, N°30, 2014, p. 394.

³⁰ En relación a la vinculación existente entre las instituciones señaladas con Naciones Unidas, *Vid.* <http://www.bancomundial.org/es/about/partners>

³¹ TAMAMES, R., y HUERTA, B., *Estructura económica internacional*, 21ª edición, Alianza Editorial S.A., Madrid, 2010, pp. 163-165.

³² El GATT en versión 1994, se complementa con una serie de acuerdos multilaterales, a saber: Acuerdo sobre Medidas Antidumping; Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias; Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. Estos últimos dos contienen normas específicas sobre barreras comerciales admisibles. HERDEGEN, M., *Derecho internacional económico*, (traducción a cargo de Laura García y Katia Fach), Aranzadi, Pamplona, 2005, p. 168.

estructura comercial internacional consolidada, con objetivos y lineamientos claros en la materia, objetivos que procuran, por una parte, desde el punto de vista económico y de interés estatal, la facilitación y liberalización del comercio. Por otra parte, y en su condición de Organización internacional económica, procura la relación y el cumplimiento de sus objetivos en el vínculo comercial entre Estados, prescindiendo de la relación directa con las personas y/o consumidores finales. Por tanto, cualquier objetivo que en esta materia se plantee esta Organización, como por ejemplo, mejorar el bienestar de las personas, reducir la pobreza y promover la paz y la estabilidad, son objetivos indirectos, que dependerán necesariamente del comportamiento de los Estados que componen la Organización, y no objetivos que la Organización pueda proponerse, ni menos cumplir de manera directa. Y ello, a pesar de que a través del Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la OMC, se convoquen a Estados, tanto en la instancia de consulta como de litigio propiamente tal, siendo normalmente intereses de particulares los motivos propios de consulta o litigio. Distinto resulta el cumplimiento de los objetivos planteados en las relaciones directas entre los Estados, como por ejemplo, los principios de Trato nacional y la Norma de la nación más favorecida (NMF), en donde la OMC tendrá injerencia directa en su cumplimiento³³⁻³⁴.

No obstante lo anterior, y aun sabiendo que la OMC establece reglas de acceso preferente a países menos adelantados³⁵, respecto de los citados principios de Trato nacional y de la NMF, como principios generales, siempre resulta interesante cuestionarse si economías de distinto tamaño, y tan disímiles, como lo

³³ Para los objetivos y visión general de la OMC, *Vid.*

https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/wto_dg_stat_s.htm

³⁴ Respecto de la influencia normativa de la OMC, en su carácter de Organización económica internacional y la obligatoriedad de cumplimiento de sus resoluciones, *Vid.* COPPELLI, G., “Influencia normativa de las Organizaciones Internacionales Económicas en los procesos de integración económica”, *op. cit.*, pp. 393-429.

³⁵ El Consejo Económico y Social de Naciones Unidas (ECOSOC) es el llamado a revisar, cada tres años, la lista de países menos adelantados (PMA). A marzo de 2018, 47 países son consignados en esta categoría. La condición de PMA le da derecho al país a acceso preferencial a los mercados internacionales y a asistencia técnica especial, entre otras concesiones. Sobre esta materia, *vid.* UNCTAD. Informe sobre los países menos adelantados 2017. Panorama General. Disponible en http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/ldcr2017overview_es.pdf; Para conocer la lista de países menos adelantados *Vid.* ECOSOC. https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/ldc_list.pdf

son aquellas que forman parte de la OMC, deben regirse por principios fundamentales que tienden a la igualdad, más que a la diferenciación o al reconocimiento de sus diferencias, y que ciertas distinciones sean más bien excepcionales y no generales³⁶. Probablemente este ajuste mejoraría el acceso a mercados de productos y servicios de economías menos adelantadas, las cuales, hasta ahora, encuentran la “barrera” de Trato nacional en mercados más amplios y competitivos. Igual situación ocurre con el principio de la NMF, el cual hace extensiva las obligaciones suscritas con determinada economía al resto de los países que conforman el Acuerdo, con la consecuente y eventual desestabilización comercial de aquellos países que no puedan hacer frente a la aplicación de dicha medida, aun habiendo sido adoptada voluntariamente con particular Estado. Si de equidad en el comercio se trata, no parece ser una regla equitativa, sabido es que igualdad, no es lo mismo que equidad³⁷.

Ya en 1964, y conjuntamente con la creación de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD)³⁸, se procuraba instaurar el principio de “desigualdad compensatoria”, favorable a los países menos adelantados, buscando romper el esquema de reciprocidad imperante. Junto a ello, y en el mismo año, se modifica el GATT, incorporando una nueva parte IV denominada “Comercio y Desarrollo”, que contenía una cláusula de no

³⁶ Dentro del texto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947, el principio de la Nación más favorecida está contenido en su artículo primero, lo que da cuenta de la relevancia y trascendencia que éste tiene para el Acuerdo, al situarlo como el pilar de las reglas que regulan el comercio internacional. Lo mismo podría afirmarse respecto del principio de Trato nacional, que se encuentra contenido en el artículo III. Al respecto, *Vid.* OMC. https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_01_s.htm

³⁷ En relación a la necesaria distinción entre los Estados en materia económica, Casanovas y Rodrigo, señalan que “las relaciones económicas entre los Estados se encuentran sometidas a contradicciones muy marcadas, de muy difícil superación”. Plantean que no obstante los Estados se consideran jurídicamente como iguales, en atención al principio de igualdad soberana de los Estados, por condición económica pueden ser muy distintos unos con otros. Este es el principal argumento que distingue entre países desarrollados y subdesarrollados. Las relaciones económicas entre los Estados procuran el beneficio propio, lo cual acentúa las desigualdades en favor de los países más ricos, mientras que el Derecho internacional procura la promoción de relaciones más equitativas. *Vid.* CASANOVAS, O., y RODRIGO, A., *Compendio de Derecho internacional público, op.cit.*, p. 479.

³⁸ UNCTAD son sus siglas en inglés y significa United Nations Conference on Trade and Development. Creada en 1964, con sede en Ginebra, es parte del sistema de Naciones Unidas, particularmente en materias de comercio y desarrollo. Para más, *Vid.* <http://unctad.org/en/pages/aboutus.aspx>

reciprocidad en las relaciones comerciales, entre países desarrollados y los que no lo sean, denominada “cláusula de habilitación”³⁹, pero estructuralmente manteniéndose los principios centrales de NMF.

III. EL PROTECCIONISMO FRENTE AL LIBRE COMERCIO: LA DEFENSA DE INTERESES INTERNOS

Ya hemos reconocido, que la equidad en el comercio puede tener diversas manifestaciones, carencias o, en su caso, criterios de aplicación. Pero a la hora de su implementación, definir qué método resulta más eficiente parece ser la consigna a resolver. Por una parte, la implementación de una política económica proteccionista, que se traduce en el resguardo interno de los intereses del Estado, salvaguardando su industria nacional, su mano de obra e inversión, como clara muestra de equidad laboral para sus habitantes, obligatoriedad de inversión interna, además del fomento al desarrollo en innovación y emprendimiento interno, dada la escasa competencia internacional que se recibe. Y por otro lado, una política económica aperturista, viendo la equidad en el comercio, como el resultado del libre acceso a los bienes y servicios, en las mejores condiciones que pueda ofrecer el mercado, ya sea a través de productos nacionales o extranjeros, con un mínimo resguardo de la industria nacional, y potenciando aquellos emprendimientos dedicados a la importación y exportación de productos, que den movilidad y apertura a la economía local⁴⁰.

En cualquier caso, bajo el actual modelo comercial internacional, podemos ver que las economías tienden a adoptar o una posición cerrada o una posición abierta, reconociendo que mayoritariamente los países se han inclinado por la segunda⁴¹. De todas maneras, es difícil imaginar una economía que se encuentre

³⁹ *Ibid.* p. 481.

⁴⁰ Para analizar comentarios y críticas al modelo clásico de libre comercio, *Vid.* PETER GRAY, H., *A generalized theory of international trade*, The MacMillan Press Ltd., London, 1976, pp. 12-14

⁴¹ Al respecto, Berumen plantea el “multilateralismo” como una tercera forma económica, o si se quiere, una tercera alternativa, basada en “una moneda patrón, con divisas nacionales convertibles y compensación de saldos periódicos entre los Estados involucrados, movimiento que se visualiza en los procesos integracionistas modernos”, como por ejemplo, plantea, la

cerrada completamente, y al contrario, es imposible pensar que en una economía el librecambio sea completo. La regla general es que los países adopten posiciones más o menos abiertas y mantengan por tanto, en mayor o menor medida, relaciones comerciales con el resto de países. La teoría señala que la apertura de la economía al comercio internacional puede generar beneficios directos e indirectos en los intercambios, en la asignación de recursos, en la mejora de su competitividad internacional en relación a los productos que produce, entre muchos otros aspectos⁴².

Dicho lo anterior, y de lo analizado en contraposición al principio de equidad propiamente tal, surge el concepto de “proteccionismo” frente al libre comercio, entendiéndose como tal, una serie de conductas atentatorias o desleales, que afectan, de manera dolosa y arbitraria, los supuestos bajo los cuales se construye el libre comercio⁴³.

No obstante lo anterior, como ya se señalaba someramente, existen distintos acuerdos internacionales, principalmente regulados por la OMC, que confieren a los Estados la posibilidad de implementar las barreras, medidas u obstáculos que estimen convenientes para resguardar su industria y financiar en parte sus presupuestos, aunque no siempre estas medidas se aplican con la diligencia debida⁴⁴. En algunas ocasiones se utilizan deslealmente, generando distorsiones y conflictos comerciales internacionales de diverso alcance.

realidad actual europea. Vid. BERUMEN, S., *Economía internacional*, Compañía Editorial Continental, México D.F., 2002, p. 176.

⁴² MALFEITO, J., “El comercio internacional”, en J. Malfeito (coord.), *Introducción a la economía mundial*, Delta Publicaciones, Madrid, 2012, p. 352.

⁴³ A fines del siglo XVIII, se provocaba una particular dualidad de intereses entre el Nuevo Mundo, representado por los Estados Unidos y el viejo mundo representado por Europa y en particular Francia y Gran Bretaña. Europa, escasa en tierras, pero con importantes manufactureros, Estados Unidos por su parte, con abundante territorio, económico y fértil, muy a favor del libre comercio para la facilitación de la venta de productos agrícolas y materias primas a los mercados europeos. No obstante, iniciando el siglo XIX, en particular a través de la “Ley de Embargo” de 1807, Estados Unidos prohibió el comercio tanto con Francia como con Gran Bretaña, provocando una brutal caída en el comercio con ambos países, pero mejorando de forma importante la producción de manufactura local, que antes importaba desde Europa. En este sentido, vid. O’ROURKE, K., y WILLIAMSON, J., *Globalización e Historia*, op.cit., pp. 155-156.

⁴⁴ Es así, y tal como lo señala la OMC, “Los Acuerdos de la OMC obligan a los gobiernos a garantizar la transparencia de sus políticas comerciales notificando a la OMC las leyes en vigor y las medidas adoptadas. Diversos consejos y comités de la OMC tratan de asegurarse de que

El proteccionismo puede ser un caso concreto de aquello. Este consiste en el desarrollo de una política económica en la que, para proteger los productos del propio país, se imponen limitaciones a la entrada de productos extranjeros mediante la implementación de aranceles, o medidas no arancelarias (MNA) a la importación, que encarezcan el producto de tal manera que no sea rentable. En este sentido, Carrera, De Diego y Hernández sostienen que, “a pesar del rigor analítico y la elegancia formal de los modelos del comercio”, en la práctica los países han seguido aplicando políticas proteccionistas con el fin de amparar sus industrias. Para ello recurren tanto a los aranceles como a barreras no arancelarias. Como principal efecto de la aplicación de estas medidas, se eleva el precio de los productos importados, permitiendo a la industria nacional menos eficiente, que pueda competir en mejores condiciones con las importaciones⁴⁵.

La política proteccionista ha conocido distintos periodos de auge y decadencia. De forma general, en situaciones de economía de guerra o de autarquía, el proteccionismo se aplica de manera tajante. En situaciones de crisis económica, ciertos niveles de protección a los propios productos evitan, o tienden a evitar, bruscas caídas de precios y el consiguiente descalabro de algún sector de la economía nacional.

No obstante y a pesar de que conceptualmente entendemos el proteccionismo como una política atentatoria contra los flujos comerciales internacionales, hay quienes lo promueven. Es así como se plantea que el libre comercio está bien en la teoría, pero que no aplica en el mundo real. La teoría moderna del comercio asume mercados en competencia perfecta, cuyas características no reflejan las condiciones del mercado real. Los defensores del proteccionismo plantean, como bien jurídico protegido superior al flujo del comercio, entre otros, la protección del empleo interno; la protección contra el

esas prescripciones se respeten y de que los Acuerdos de la OMC se apliquen debidamente. Todos los Miembros están sujetos a un examen periódico de sus políticas y prácticas comerciales, y cada uno de esos exámenes contienen informes del país interesado y de la Secretaría de la OMC”. Disponible en https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/what_we_do_s.htm

⁴⁵ CARRERA, M., DE DIEGO, D., y HERNANDEZ, R., “Comercio internacional”, en J.A. Alonso (dir.), *Lecciones sobre economía mundial*, 4ª edición, Editorial Aranzadi, Pamplona, 2009, p. 209.

trabajo extranjero de bajo costo; la equidad en el comercio; mantener los estándares nacionales de vida y la seguridad nacional⁴⁶.

En cualquier caso, y vinculado a lo anterior, diversas teorías asociadas al comercio internacional han planteado el debate acerca de las ventajas relativas al libre comercio y la protección. Al respecto Tugores señala que no se trata de elegir entre comercio o autarquía, sino de discutir en qué casos y que tipo concreto de limitaciones o restricciones pueden eventualmente mejorar los resultados del libre comercio. Plantea el autor que, al parecer, el mensaje más sensato es que “aunque conocemos las limitaciones teóricas del libre comercio, éste sigue siendo la referencia más válida de la que partir al discutir el sistema comercial más deseable”⁴⁷.

A su vez, Calvo nos plantea el histórico enfrentamiento entre los partidarios del libre comercio y los que defienden la intervención del Estado en las relaciones internacionales. Frente al librecambio, y según las doctrinas proteccionistas, señala, el Estado debe asumir el papel de protector de la actividad económica, teniendo como justificación, para establecer impedimentos a la libre circulación de los bienes, argumentos de orden estrictamente económicos. En este sentido, la autora señala que los principales obstáculos al comercio son, los arancelarios y los no arancelarios, sin perjuicio de otras medidas selectivas para proteger a la industria interna frente a las importaciones subvencionadas o con *dumping*⁴⁸.

IV. DE LAS BARRERAS, OBSTÁCULOS Y RESTRICCIONES

Antes de proceder al análisis de las distintas barreras y restricciones al comercio internacional, y su incidencia en la equidad del comercio, es importante contextualizar el tema realizando algunas definiciones generales de barreras,

⁴⁶ Vid. CARBAUGH, R., *Economía internacional*, 12ª edición, Cengage Learning Editores, México D.F., 2009, pp. 136-141.

⁴⁷ TUGORES, J., *Economía internacional, globalización e integración regional*, 5ª edición, McGraw-Hill, Madrid, 2002, p. 73.

⁴⁸ CALVO, A., *Economía internacional y organismos económicos internacionales*, Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid, 2010, p. 189.

obstáculos, restricciones y otros conceptos que podrían entenderse como sinónimos pero que en la práctica presentan diferencias entre sí. Se entienden como sinónimos los conceptos de barrera y obstáculo, pero en una relación género-especie, siendo el género el obstáculo, la especie es la barrera.

Es en esta relación género-especie en la que podemos identificar separadamente, un alto número de barreras y obstáculos. Entre los obstáculos más relevantes encontramos la barrera propiamente tal, las prohibiciones, las cuotas, los contingentes, los cupos, los aranceles aduaneros, las licencias, los controles de tipo de cambio, las subvenciones, los depósitos previos, las reglas o procedimientos técnicos, las listas de mercancías de importación o exportación prohibidas, el proteccionismo, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otros. Todo, sin perjuicio de otros que podemos encontrar en relación a los servicios o en temas de propiedad intelectual⁴⁹.

En este contexto, generalmente, sólo se consideran como barreras aquellas que dependen de la decisión de la autoridad gubernamental de un país. Sin embargo, es necesario reconocer otros factores que también pueden dificultar una operación en mercados extranjeros. Podemos señalar, por ejemplo, como adicionales a las barreras de orden político, las barreras físicas que dificultan al acceso a ciertos mercados, como accidentes geográficos o falta de infraestructura en comunicaciones, telecomunicaciones, vías de acceso, etc⁵⁰.

Respecto de las restricciones, estas llevan implícita un obstáculo o una barrera como efecto o consecuencia de la imposición de la propia restricción. Es así como Fernández señala que como tipo de medida distinta de las barreras figuran, por ejemplo, las “restricciones cuantitativas”, que las define como

⁴⁹ En particular, en lo que a comercio de servicios y propiedad intelectual se refiere, la OMC posee distintos Acuerdos, que de manera especial, regulan la aplicación de medidas que entorpezcan o limiten el libre comercio en estas materias. Es así como el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, conocido por sus siglas GATS, o AGCS, también, al igual que el GATT, establece medidas sobre aplicación de la cláusula NMF, la obligación de favorecer el libre acceso a los mercados y normas de trato nacional, eso sí, limitadas según sea el sector comercial específico. En cuanto a la propiedad intelectual, a través del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, conocido como TRIPS o ADPIC, procura el resguardo de patentes, marcas y derechos de autor entre otros. HERDEGEN, M., *Derecho internacional económico*, op. cit p. 169.

⁵⁰ BERUMEN, S., *Economía internacional*, op. cit., 171.

contingentes o topes máximos que un país autoriza a importar en un periodo determinado, ya sean generales o a un país en particular. “Restricciones de acceso al mercado” que tengan por objetivo dificultar gravemente o que directamente impidan el acceso a un mercado del producto de importación⁵¹.

En cuanto a su diferenciación, la primera y más clásica distinción que surge del concepto de barrera es el de barrera arancelaria y barrera no arancelaria, diferenciadas fundamentalmente por el pago, en el caso de las barreras arancelarias, de un impuesto por la importación de un producto. Si bien, esta clasificación será la que se aborda a continuación, reconocemos que existen otras ya señaladas con otros criterios de diferenciación, como por ejemplo barreras normativas o gubernamentales, barreras físicas, culturales y económicas.

Antiguamente, los aranceles constituían la forma clásica de reglamentación gubernamental del comercio, pero con el paso del tiempo esto ciertamente ha cambiado, no eliminando las barreras, sino más bien mutando su forma. Los niveles arancelarios se han reducido debido a la labor de liberalización realizada fundamentalmente por la OMC, pero sin perjuicio de ello, los gobiernos han buscado las formas de restringir el comercio sin violar los compromisos para reducir aranceles. Es así como han surgido y proliferado, las barreras no arancelarias, o como el Centro de Comercio Internacional (ITC)⁵² ha denominado genéricamente, MNA, convirtiéndose en el medio actual más activo de intervención en el comercio⁵³.

1. El arancel, concepto y efectos⁵⁴

⁵¹ FERNANDEZ, JC., *Sistema de derecho económico internacional*, op. cit., p. 160.

⁵² El Centro de Comercio Internacional, conocido por sus siglas en inglés ITC (International Trade Centre), es la agencia conjunta de la OMC y las Naciones Unidas, representada a través de UNCTAD. Con sede en Ginebra, Suiza, fue creada en el año 1964, y tiene como finalidad, entre otras, fomentar el crecimiento y desarrollo inclusivos y sostenibles a través del comercio y desarrollo empresarial internacional.

⁵³ INGRAM, J. y DUNN, R., *Economía internacional*, (traducción a cargo de Alfredo Díaz), Editorial Limusa, Ciudad de México, 2001, p. 146.

⁵⁴ Diversos ejemplos y ejercicios sobre la conveniencia y efectividad en la imposición de estructuras arancelarias encontramos en nutrida bibliografía científica. Vid. entre otros, BERUMEN, S., *Economía internacional*, Editorial Continental, Ciudad de México, 2002, pp. 152-154; REQUEIJO, J., *Economía mundial*, op. cit., pp. 32-34.

Para la OMC, los aranceles son derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías. Es un tipo de impuesto que grava la entrada de productos extranjeros al mercado local. Estos aranceles, junto con proporcionar a las mercancías producidas en un país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, representan una fuente de ingresos para los gobiernos dado su carácter impositivo. Como resultado de la Ronda Uruguay, que como ya señalábamos se realizó entre los años 1986 y 1994, que representa el nacimiento de la OMC a través de la Conferencia de Marrakech, se tuvo el compromiso de los países miembros, de reducir los aranceles, de manera permanente y consistente, y consolidar los tipos de derechos de aduanas en cada uno de ellos. Cada país, a través de las listas anexas al Convenio, informa de sus aranceles base, los cuales, una vez notificados a la Organización, no podrán ser modificados unilateralmente.

Los aranceles, siendo cobros aduaneros que se establecen sobre las importaciones de las mercancías en la frontera de cada país, encarecen esos bienes en el mercado interno. Estos aranceles, según señala Calvo⁵⁵, “penalizan” tanto a los productores extranjeros, como a los consumidores nacionales, actuando en favor de los productores nacionales y del gobierno, ya que estos son ingresos fiscales, protegiendo o “blindando” por tanto, al productor nacional de la competencia extranjera, e incrementando directamente las arcas fiscales por la vía de la recaudación impositiva. De la definición de arancel, surge una clasificación más bien genérica, agrupándolos en: específicos, *ad valorem* o mixtos. Los específicos son aquellos que se calculan en función de la cantidad física del producto o según la unidad del producto. Los *ad valorem* se calculan según un porcentaje del valor del producto y los aranceles mixtos son una combinación de los dos anteriores. Otra clasificación que podemos encontrar de

⁵⁵ CALVO, A., *Economía internacional y organismos económicos internacionales*, op. cit., p. 190.

arancel es la de, arancel compensatorio o antidumping y arancel de tránsito, entre otros⁵⁶.

Según plantea Fernández, el arancel representa el instrumento base del intervencionismo del poder público, y lo define como “aquella carga económica que se aplica a las mercancías cuando son importadas de otro país”. Detalla el autor, que en términos más concretos, el arancel es una tarifa oficial prevista en una norma jurídica, que determina los derechos que han de pagarse sobre la importación de mercancías y que se establece de conformidad a las necesidades de la economía de un Estado. Su implementación, plantea, genera diversos efectos generales, entre los cuales cabe destacar, el incremento de la recaudación de un Estado; la disminución de las importaciones; aumento de la producción nacional, entre otros⁵⁷.

En este sentido Feenstra y Taylor señalan diversos efectos del arancel, pero estableciendo la distinción entre efectos ocasionados en países pequeños y efectos en países grandes⁵⁸. La división entre país pequeño y país grande la plantean considerando que un país es pequeño, para estos efectos, cuando su arancel no provoca efecto alguno sobre el precio mundial del bien sobre el que se aplica el arancel. Al contrario, el arancel aplicado por un país grande implicaría la modificación o alteración del precio mundial. Los autores plantean que para un país pequeño, un arancel siempre provocaría una pérdida de eficiencia. No obstante, siendo una rápida y sencilla vía de financiamiento, el arancel se sigue utilizando. Para un país grande, en cambio, su bienestar puede mejorar gracias al arancel⁵⁹.

Una apreciación también interesante, es la que hace la ITC, señalando que los niveles arancelarios siguen siendo altos e imponen fuertes restricciones al

⁵⁶ Para el detalle y definiciones de cada tipo de arancel, Vid. FERNANDEZ, J.C., *Sistema de derecho económico internacional*, op. cit., p. 162; BERUMEN, S., *Economía internacional*, op. cit., p. 145.

⁵⁷ Vid. FERNANDEZ, J.C., *Sistema de derecho económico internacional*, op. cit., p. 161.

⁵⁸ Para ejemplos que ayuden a distinguir económicamente un país grande de un país pequeño, vid. TUGORES, J., *Economía internacional e integración económica*, McGraw-Hill/Interamericana de España, Madrid, 1994, p. 48.

⁵⁹ FEENSTRA, R. y TAYLOR A., *Comercio internacional*, Editorial Reverte, Barcelona, 2011, pp. 281-291.

comercio de países en desarrollo. Estos niveles, señala, “no sólo afectan al comercio entre países en desarrollo y países desarrollados, sino también al comercio entre los propios países en desarrollo. Las “crestas arancelarias”⁶⁰ en productos básicos fundamentales, en particular agrícolas, y la progresión arancelaria han tenido para los países en desarrollo una serie de consecuencias, como por ejemplo, reducir el comercio de estos productos básicos fundamentales; la progresión arancelaria desvía las exportaciones de países en desarrollo hacia productos o mercados con aranceles más bajos, lo cual limita sus oportunidades de diversificación”, entre otras consecuencias⁶¹.

2. Las barreras no arancelarias

Como se señalaba anteriormente, establecer una clasificación de restricciones al comercio resulta casi imposible, más aún en lo que a barreras no arancelarias (BNA) se refiere. No obstante lo anterior, y con la finalidad de adoptar al menos una línea de sistematización, revisaremos la clasificación que para estos efectos realiza la ITC, denominadas MNA.

En todo caso, y según lo distingue la propia ITC, las MNA y BNA no debieran considerarse sinónimos, ya que en el contexto del comercio internacional es muy importante hacer una distinción entre ambas. Plantean que una MNA es un “concepto neutral”, es decir, son medidas que pueden tener un impacto positivo o negativo sobre el comercio o incluso no tener ninguno. Muchas de las MNA, señala la ITC, introducidas recientemente, reflejan la creciente sofisticación de la demanda de los mercados y consumidores, apuntando, por ejemplo, al cuidado de la salud de las personas o animales, y por

⁶⁰ Las “crestas arancelarias” son derechos de aduana relativamente altos, que se destacan por encima del nivel medio del arancel y suelen aplicarse a productos “sensibles”. En el caso de los países industrializados, se considera por regla general que los derechos del 15% o más constituyen “crestas arancelarias”. Suelen ser utilizadas, en mayor medida por países desarrollados, más que para la protección de la industria nacional, para obtener un incremento de la recaudación fiscal. Al respecto cfr. OMC. Disponible en http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/tariff_peaks_s.htm

⁶¹ Vid. ITC. *Acceso al mercado, transparencia y equidad en el comercio mundial*, Ginebra, 2010. p. 26. Disponible en <http://www.intracen.org/acceso-al-mercado-transparencia-y-equidad-en-el-comercio-mundial/>

tanto, no se ve necesario suprimirlas. Las BNA en cambio, conllevan siempre un impacto negativo en su correspondiente aplicación. Algunas BNA provienen de las MNA, pero otras, como la distancia, no guardan ninguna relación⁶².

Esta dualidad resulta clave, por cuanto nos acerca a la distinción técnica fundamental, que se hace de aquellas barreras encaminadas a poner a la persona como el fin último y por ende, como el bien jurídico protegido, *versus* aquellas barreras de negativo impacto en sus objetivos, sea comercial o en atención a la persona. Dicha distinción es necesaria para identificar un comercio equitativo, sea éste primeramente en función de las personas, o bien, en segundo término, en función del comercio y la recaudación del Estado como una sola vía de financiación.

Carbaugh plantea el aumento de este tipo de medidas, fundamentalmente a partir de los años sesenta, siendo uno de los temas de mayor discusión en las rondas actuales de negociaciones internacionales. Señala el autor, que aunque los aranceles han disminuido, las BNA al comercio se han multiplicado. Esto como resultado de la búsqueda de otros canales distintos de los aranceles para la protección de la producción interna. De todas maneras, el autor reconoce que no todas las BNA tienen consecuencias comerciales de importancia. Por ejemplo, plantea, los empaques y etiquetado pueden llegar a restringir el comercio pero de manera marginal. No así el caso del establecimiento de cuotas de importación, restricciones voluntarias a la exportación, subvenciones y requerimientos de contenido nacional, todas las cuales pueden llegar a afectar de forma significativa los patrones comerciales⁶³.

Para Fernández, son barreras comerciales menos evidentes que los aranceles pero en ocasiones mucho más efectivas, al constituir importantes obstáculos al comercio internacional. Señala que estas BNA pueden estar constituidas tanto por normas legales, así como por procedimientos administrativos basados en directivas más bien informales. De ahí que su determinación, plantea el autor, no sea una operación fácil. Sin perjuicio de lo

⁶² ITC. *Acceso al mercado, transparencia y equidad en el comercio mundial*, op. cit., p. 41.

⁶³ CARBAUGH, R., *Economía internacional*, op. cit., p. 150.

anterior, señala que pueden llegar a tener objetivos legítimos, es por ello que pueden introducirse de forma compatible con el régimen de la OMC⁶⁴⁻⁶⁵.

En otro sentido, Tugores señala que la imposición de requisitos técnicos o sanitarios son buenos ejemplos de este tipo de BNA. Al respecto el autor plantea que estas “son disposiciones cuya finalidad declarada es la “garantía de calidad” de los productos alegando preocupaciones bien vistas en la opinión pública, como la defensa de los consumidores, la salud pública o el medio ambiente. Pero eligiendo “astutamente” los detalles de las especificaciones técnicas se produce el efecto de dejar fuera del mercado, o imponer costes adicionales, a productos extranjeros⁶⁶.

Regularmente, y de forma lícita, la implementación de BNA son decididamente intencionales, pero en algunas ocasiones, con un disfraz o apariencia de perseguir un objetivo económico, lo que dado su carácter, resultan una forma posible de mantener fuera del mercado local la importación de determinados productos extranjeros⁶⁷.

A. Clasificación de BNA

De los argumentos expuestos, podemos señalar que las BNA son disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso de mercancías a un país determinado poniendo como requisito para admitir su ingreso que los productos y servicios cumplan con determinadas reglas o que reúnan ciertos requisitos de distinto orden. O bien, como las define la ITC, “disposiciones políticas (salvo los derechos de aduana ordinarios) por las que se rigen la exportación y la

⁶⁴ Cuando se habla de un objetivo legítimo, los artículos XX y XXI del GATT, permiten la adopción de estas medidas siempre que no se utilicen como una restricción encubierta al comercio internacional, cuando las mismas estén destinadas a:

a) Proteger la moral pública; b) Proteger la vida y salud de las personas, los animales y a los vegetales; c) Comercio de materiales nucleares; d) Comercio de armas y municiones; e) Recursos naturales agotables; f) Protección del medio ambiente.

⁶⁵ FERNANDEZ, J.C., *Sistema de derecho económico internacional*, op. cit., p. 166.

⁶⁶ TUGORES, J., *Economía internacional, globalización e integración regional*, op. cit., p. 71.

⁶⁷ INGRAM, J. y DUNN, R., *Economía internacional*, op. cit., p. 151.

importación, y pueden tener un efecto económico sobre el comercio internacional”⁶⁸.

Tal como apuntamos anteriormente una primera distinción de BNA es la propia distinción que hace la ITC al respecto, agrupando según efectos, “neutral” o no, las barreras o medidas, indicando que serán MNA las que tengan un efecto sea positivo, negativo o ningún efecto, y las BNA las que persiguen un efecto sólo negativo, nocivo y atentatorio contra el libre comercio internacional, protegiendo ilegítimamente los intereses del Estado o productores internos. Si bien la doctrina imperante no tiene del todo asimilada dicha distinción conceptual que intenta imponer la ITC, si podemos constatar que los autores reconocen diferencias nocivas, perjudiciales, o bien favorables según las distintas barreras - o medidas- que hagamos referencia, reconociendo, en cualquier término las diferencias existentes en sus resultados económicos y extra económicos.

Otra modalidad de obstáculos no arancelarios son los que Calvo señala como “restricciones voluntarias a la exportación”, como medidas que evitan la normativa multilateral. Al respecto, señala la autora, en la Ronda Uruguay se decidió eliminar las limitaciones voluntarias a las exportaciones y la supresión progresiva del sistema de contingentes en algunos sectores como por ejemplo textil y agricultura por los países desarrollados, así como la exigencia de mayor transparencia en la notificación de las normas y reglamentos técnicos⁶⁹.

Según plantea la propia ITC, las MNA incluyen una gran variedad de instrumentos, como son, las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), los obstáculos técnicos al comercio (OTC), medidas anticompetitivas, licencias de importación, restricciones a la exportación, recargos aduaneros, medidas financieras y medidas antidumping. Estas MNA suelen ser menos transparentes y de más difícil implementación que los aranceles, y por tanto, desde el punto de

⁶⁸ ITC. *Acceso al mercado, transparencia y equidad en el comercio mundial*, op. cit., p. 40.

⁶⁹ CALVO, A., *Economía internacional y organismos económicos internacionales*, op. cit., p. 193.

vista de la determinación y cuantificación de las inversiones resultan mucho más complejas de determinar⁷⁰.

Al respecto, y considerando en parte los ejemplos citados, existen diversas clasificaciones de barreras no arancelarias, de las cuales podemos principalmente señalar dos grupos: las barreras o medidas técnicas, y las no técnicas⁷¹.

| Figura Explicativa | | |
|--|--|---|
| RESUMEN DE MEDIDAS NO ARANCELARIAS (MNA) para la importación⁷² | | |
| <u>CAPÍTULOS</u> | | |
| Medidas técnicas | A | Medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) |
| | B | Obstáculos técnicos al comercio (OTC) |
| Medidas no técnicas | C | Inspección previa a la expedición y otras fórmulas |
| | D | Medidas de control de precios |
| | E | Licencias, contingentes, prohibición y otras medidas de control |
| | F | Gravámenes, impuestos y otras medidas paraancelarias |
| | G | Medidas financieras |
| | H | Medidas anticompetitivas |
| | I | Medidas en materia de inversiones relacionados al comercio |
| | J | Restricciones distributivas |
| | K | Restricciones sobre los servicios postventas |
| | L | Subvenciones (excluidas las subvenciones a la exportación) |
| M | Restricciones en la contratación pública | |
| N | Propiedad intelectual | |
| O | Normas de origen | |

Fuente: ITC

⁷⁰ Complementando lo anterior, según encuesta realizada por la propia ITC, las MNA constituyen uno de los tres principales factores de preocupación en la esfera del comercio. Las encuestas de la ITC indagan sobre las MNA, en particular, en el comercio de mercancías. En estas entrevistas, a través de cuestionarios, se determina que MNA y obstáculos al comercio son excesivamente onerosos y frecuentes, a través del método de muestreo al azar, a un determinado número de empresas, que regularmente fluctúan entre las 300 y las 1500 empresas por país. Cfr. ITC. *Acceso al mercado, transparencia y equidad... op. cit.*, p. 40-41.

⁷¹ *Ibid.*, p. 40.

⁷² Este resumen de MNA, que incorpora una taxonomía internacional, ha sido elaborado por un grupo de expertos técnicos pertenecientes a ocho organizaciones internacionales, la FAO, FMI, ITC, OCDE, UNCTAD, ONUDI, BM y OMC. Este resumen se utiliza para recoger, clasificar, analizar y difundir la información de fuentes oficiales sobre las MNA. Cfr. ITC. *Acceso al mercado, transparencia y equidad... op. cit.*, p. 50. Adicionalmente, la presente clasificación de MNA distingue entre las diferentes medidas, con arreglo a 16 capítulos (identificados cada uno con letras alfabéticas).

B. Otras BNA

Para Ossa, la literatura económica ha usado distintos casos en que se presentan distorsiones domésticas al comercio, inflexibilidades de precios e inmovilidad de factores para justificar, según señala, el uso de políticas proteccionistas. En algunos de estos casos, se puede demostrar la posibilidad – no así la necesidad, sostiene – de que el libre comercio traiga por resultado que la comunidad alcance un nivel de bienestar más bajo que el que existiría con restricciones al intercambio. No obstante aquello, el autor señala que de esta posibilidad no se pueden deducir argumentos en favor del uso de controles al comercio internacional, debiéndose aplicar en cambio subvenciones, gravámenes e impuestos para eliminar o disminuir la distorsión en donde esta se produzca⁷³.

Es en base a este criterio de los mercados y del comercio, que podemos identificar otro tipo de BNA. Ello, sin perjuicio del análisis realizado precedentemente de las BNA, con su efecto propio negativo en su aplicación, reconocidas así en el comercio internacional y fundamentalmente en los distintos Acuerdos vinculados a la materia, emanados de la OMC. Y es que dado este carácter, existen algunas BNA que vale la pena analizar de manera separada. Son aquellas que tienen más bien una mirada “proteccionista” y que son obstáculos al comercio internacional que imponen los gobiernos, pero no como una barrera en sí misma, sino como una respuesta al comercio desleal que surge por ejemplo, de actuaciones de terceros Estados, como las subvenciones o el *dumping*. Así encontramos las denominadas cuotas de importación, derechos compensatorios, medidas antidumping y salvaguardias, entre otras barreras, que vienen a ser una respuesta a la cuestión planteada. Pero no se puede analizar la medida que adopta el Estado si no se analiza la conducta que lo genera.

⁷³ OSSA, F., *Economía internacional, aspectos reales*, 3ª edición ampliada, Ediciones Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile, 2006, p. 238.

a. Los contingentes o cuotas de importación

Los contingentes o cuotas de importación son aquellos caracterizados por limitar la cantidad física del bien o servicio que puede importarse. Estos adquieren la calidad de BNA cuando no forman parte de un compromiso específico de acceso al mercado en el marco de un acuerdo comercial. Se plantean como un tipo de “proteccionismo” en el que se limita la cantidad total de importaciones de una determinada mercancía durante un periodo de tiempo⁷⁴
75.

Fueron los obstáculos más utilizados antes de la Segunda Guerra Mundial, y por regla general, o eran impuestos de forma unilateral y administrados por los gobiernos de los países importadores o eran el resultado de la división de los mercados internacionales por los recursos naturales o las empresas que dominaban el comercio⁷⁶.

Una práctica común para administrar una cuota de importación, son las llamadas “licencias de importación”. En cada licencia se especifica el volumen de importaciones permitido y el volumen total no debe exceder dicha cuota. Estas licencias pueden venderse a empresas importadoras a un precio competitivo o simplemente a una tarifa, o en lugar de venderlas, el gobierno puede otorgarlas a sus importadores cercanos. Según Carbaugh, este método se muestra abiertamente como un sistema que se presta para prácticas de soborno o arreglo político⁷⁷.

Conocido el objetivo que cumplen las cuotas de importación, resulta necesario hacer una distinción o relación, con lo que representaría directamente la imposición de un arancel. Si lo ponemos en contraposición, podríamos escoger

⁷⁴ A pesar de que el GATT eliminó las cuotas para los bienes manufacturados, éstas son cada vez más comunes, pero a través de las modernamente denominadas “restricciones voluntarias a la exportación”. Con este tipo de restricciones voluntarias, el país importador no mantiene un límite sobre la cantidad importada, y por tanto son los países exportadores quienes voluntariamente limitan el volumen de envíos hasta lo previamente acordado. En este sentido, *vid.* INGRAM, J. y DUNN, R., *Economía internacional, op. cit.*, p. 152.

⁷⁵ FERNANDEZ, J.C., *Sistema de derecho económico internacional, op. cit.*, p. 167.

⁷⁶ CALVO, A., *Economía internacional y organismos económicos internacionales, op. cit.*, p. 193.

⁷⁷ CARBAUGH, R., *Economía internacional, op. cit.*, p. 150.

la opción de gravar el precio de un producto, a través del sobreprecio que representa el arancel, o bien, limitar su ingreso al mercado a través de la imposición de una cuota. La relación la podemos hacer a la luz del consumidor final, quien se vería enfrentado a disponer de un número ilimitado de productos, pero más caros, por el incremento del precio que representa el arancel *versus* producto más barato en su precio inicial, pero quizás por ser una oferta más escasa, y existir un límite en su ingreso derivado de la cuota, se traduzca en un precio más caro todavía. En concreto podemos señalar por tanto, que si bien una cuota tendría un efecto restrictivo a la importación frente al arancel, el arancel como efecto inmediato encarece el precio del producto vendido en el país receptor.

De esta distinción existente entre las cuotas y el arancel, ha surgido el concepto de “tarificación”, que es el resultado de la decisión de los países miembros de la OMC, en el sentido de eliminar progresivamente las cuotas de importación, privilegiando en su reemplazo la aplicación de aranceles. Entendemos que esta solución no resulta del todo positiva, pero al menos liberaliza la posibilidad de tráfico de mercancías, que si bien, previamente, podían estar limitadas por la aplicación de una cuota, hoy podrán ser comercializadas con la sola limitación del pago del derecho de importación, ciertamente en el entendido que junto a lo anterior, no apliquen selectivamente ciertas MNA para el tratamiento de las mismas mercancías.

b. Las subvenciones⁷⁸

Las subvenciones son otro tipo de BNA, que consisten en acciones de gobiernos tendentes a favorecer a una determinada actividad, por la vía de ayudas económicas otorgadas de forma directa. El efecto inmediato que la subvención

⁷⁸ No obstante a que tienden a usarse como sinónimos, “subvenciones” y “subsidios” pueden no ser lo mismo. Si bien ambas son ayuda financiera o económica de un Estado o de un organismo público, una subvención contribuye a mejorar los costos en la fabricación o producción de algún producto, haciéndolo más competitivo en los mercados internacionales. El subsidio en cambio, es una ayuda directa que satisface una necesidad puntual y acotada. Dada esta distinción, ciertamente entendemos que las disposiciones referidas al libre comercio y las normas que regulan la materia por parte de la OMC se refieren a subvenciones.

tiene para quien la recibe, es que hace sus productos más competitivos en los mercados internacionales, contando con la posibilidad de mejorar su producción, bajar sus precios o ambas. Es decir, la subvención es ayuda interna, para competir en mejores condiciones -no siempre lícitas- en los mercados internacionales. La diferencia de la subvención con el *dumping*, es que la primera nace de la mano del Estado que es el directo colaborador en el subsidio a la industria privada en particular.

Ya en el Acuerdo GATT de 1947 se incluía en el artículo XVI una obligación de notificación de las partes contratantes respecto de cualquier subvención que tuviera como efecto, directa o indirectamente, aumentar las exportaciones de un producto cualquiera, o reducir las importaciones de este producto en su territorio⁷⁹.

Si bien el arancel y los contingentes tienen en principio el mismo impacto en el mercado, no ocurre así con las subvenciones. Tanto el arancel como la cuota están destinados a incentivar el aumento de la producción nacional, el subsidio en cambio, está orientado a lograr un efecto equivalente en dicha producción. Por tanto, a través de un subsidio equivalente, la industria nacional tendría un beneficio similar al del arancel. Sin perjuicio de que para la OMC el subsidio no se encuentra prohibido, existe un acuerdo denominado “Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias”, cuyo objetivo central es eliminar cualquier intervención del Estado que se produzca a través de la concesión de subvenciones en materia de exportaciones, buscando de esa manera eliminar distorsiones en el comercio internacional⁸⁰.

Este Acuerdo señala que existe subvención, cuando un gobierno, o un organismo público⁸¹, realicen una contribución financiera o lleve a cabo cualquier otra forma de sostenimiento de los ingresos o los precios⁸².

⁷⁹ LOPEZ-JURADO, C. y MARTIN, P., “La regulación material del comercio internacional”, en L. Hinojosa y J. Roldán (coords.), *Derecho internacional económico*, Marcial Pons, Madrid, 2010, pp. 112.

⁸⁰ FERNANDEZ, JC., *Sistema de derecho económico internacional*, op. cit., p. 187.

⁸¹ Estamos en presencia de un “organismo público”, cuando se produce el control del Estado en la participación de una empresa a través de: el capital de la empresa; el nombramiento de sus órganos directivos por parte del Gobierno y a la aprobación de los programas de gestión anual.

Resulta importante señalar que, una “medida compensatoria” no obedece al concepto de BNA, y se refiere principalmente a aquella medida que puede aplicar un Estado con el fin de contrarrestar una subvención otorgada a un producto por parte del Estado productor del bien, a condición de que esa subvención cause daño a un sector de la producción nacional que produzca bienes similares. La medida compensatoria es a la subvención como las medidas antidumping lo son al *dumping*.

Dicho Acuerdo establece fundamentalmente dos categorías de subvenciones: las llamadas “subvenciones prohibidas” y las “subvenciones recurribles”⁸³.

El Acuerdo señala que son subvenciones prohibidas, “*aquellas cuya concesión está supeditada al logro de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en vez de productos importados*”. Estas subvenciones están prohibidas ya que están destinadas específicamente a distorsionar el comercio internacional y, por consiguiente, es probable que perjudiquen al comercio de los demás países. Pueden impugnarse mediante el procedimiento de solución de diferencias de la OMC, que prevé para ellas un calendario acelerado. Si en el procedimiento de solución de diferencias se confirma que la subvención figura entre las prohibidas, esta deberá suprimirse inmediatamente. De lo contrario, la parte reclamante puede adoptar contramedidas. Si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales, podrá imponerse por parte del Estado afectado un derecho compensatorio.

En las subvenciones recurribles, en cambio, el país reclamante tiene que demostrar que la subvención tiene efectos desfavorables para sus intereses. De no ser así, se permite la subvención. En el Acuerdo se señalan tres tipos de perjuicios que las subvenciones podrían ocasionar: en primer término, pueden

LOPEZ-JURADO, C. y MARTIN, P., “La regulación material del comercio internacional”, *op. cit.*, p. 114.

⁸² Cfr. OMC. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/scm_s/scm_s.htm

⁸³ Inicialmente, este Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, contenía una tercera categoría, las denominadas “subvenciones no recurribles”. Esta categoría existió durante cinco años, eliminándose con posterioridad, concretamente el 31 de diciembre de 1999.

ocasionar un daño a una rama de producción de un país importador; en segundo lugar pueden perjudicar a los exportadores rivales de otro país cuando unos y otros compitan en terceros mercados; y en tercer término, las subvenciones internas de un país pueden perjudicar a los exportadores que traten de competir en el mercado interno de dicho país. Si el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) dictamina que la subvención tiene efectos desfavorables para la actividad comercial del Estado reclamante, se deberá suprimir la subvención o eliminar sus efectos desfavorables. También en este caso puede imponerse un derecho compensatorio si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales⁸⁴.

En otros términos, las subvenciones se pueden clasificar en los llamados “subsidio a la producción nacional” y el “subsidio a la exportación”. En el caso del primero se refiere a aquel subsidio concedido a los fabricantes locales de los productos que compiten en las importaciones, y en el segundo caso, se refiere al subsidio aplicado a quienes venden sus productos en el extranjero. En este tipo de subvenciones, el Estado agrega una cantidad sea de manera directa o indirecta, al precio que el comprador deba pagar por un determinado producto. Así por ejemplo, se puede decir que, el valor neto recibido por el productor, será el mismo que el valor pagado por el comprador, más el subsidio⁸⁵. Por tanto, el productor subsidiado estará en condiciones de ofrecer una mayor cantidad de productos, o bien a menor precio final, o bien a mayor precio pero con mayor utilidad.

c. El *dumping*

A las barreras ya señaladas, las cuales tienen directa o indirectamente una fuerte influencia estatal en su creación o aplicación, se suman otras que nacen más bien de la propia actividad privada, que además de plantearse como un

⁸⁴ OMC. Disponible en http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm

⁸⁵ CARBAUGH, R., *Economía internacional*, op. cit., p. 162.

obstáculo, las distinguimos como una competencia desleal. En este concepto encontramos “el *dumping*”.

Para Canabellas y Saravia⁸⁶, la definición de *dumping* presenta aspectos sustancialmente distintos según se refieran a él por parte de una legislación determinada o no. Señalan los autores que dado que el concepto de *dumping* varía radicalmente en función de la posición económica que se elija para definirlo, sólo la existencia de una definición legal permite llegar a un grado aproximado de certeza respecto de un concepto que contenga todas sus características, o al menos contenga los fines del sistema jurídico en el cual tal definición ha sido impuesta.

Según señala la OMC, en el denominado “acuerdo antidumping”, si una empresa exporta un producto a un precio inferior al que aplica normalmente en el mercado de su propio país, se dice que hace *dumping*. Si bien el respectivo Acuerdo de la OMC no regula las acciones de las empresas que incurren en *dumping*, sí plantea la forma en que los Estados pueden o no reaccionar ante el *dumping*, estableciendo disciplinas para las medidas antidumping⁸⁷.

El *dumping* no es condenado de forma absoluta por la OMC, sino sólo cuando tiene por efecto causar o amenazar con causar un daño importante a un sector de la producción nacional del país importador. Existen en el Acuerdo de la OMC reglas para la determinación del daño, como por ejemplo, la posibilidad de analizar globalmente el impacto en el mercado importador de las exportaciones objeto de *dumping* procedentes de diversos países, facilitando de esta manera la determinación del *dumping* condenable⁸⁸.

Existen diversas formas de calcular si un determinado producto es objeto de *dumping* en un grado significativo o no. El Acuerdo expone tres métodos para calcular lo que él llama “valor normal” del producto. El principal de ellos se basa en el precio del producto en el mercado del país exportador. Cuando no puede utilizarse ese método, existen dos alternativas: el precio aplicado por el

⁸⁶ CANABELLAS, G. y SARAVIA, B., *Dumping, subsidios y salvaguardias*, Editorial Heliasta, Buenos Aires, 2006, p. 83

⁸⁷ OMC. Disponible en http://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_s.htm

⁸⁸ LOPEZ-JURADO, C. y MARTIN, P., “La regulación material del comercio internacional”, *op. cit.*, pp. 109-110.

exportador en otro país o bien un cálculo basado en la combinación de los costos de producción del exportador, otros gastos y márgenes de beneficio normales. El Acuerdo determina asimismo cómo realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y lo que sería un precio normal⁸⁹.

Si bien no se contempla en el presente trabajo desarrollar las formas de defensa de los agentes afectados por la aplicación injusta de alguna barrera, es importante al menos señalar que, de todas las barreras analizadas, la OMC considera una serie de medidas que puede utilizar el comerciante para la debida protección de sus intereses, conocidas como “mecanismos de defensa comercial”⁹⁰, los cuales para ser invocados deberán hacerse a través del Estado del comerciante o agrupación de comerciantes afectados. Entre estos mecanismos caben destacar las medidas antidumping, los derechos compensatorios y salvaguardias.

El *dumping*, en atención a diversos factores puede ser clasificado en *dumping* esporádico, *dumping* depredador o *dumping* persistente⁹¹. El *dumping* esporádico o también llamado *dumping* de liquidación se produce cuando una empresa dispone de un exceso de stock de mercaderías en un mercado extranjero al vender en él a precios inferiores que en el mercado propio. Esto puede derivarse de cambios en condiciones de oferta y demanda que ocasionan un exceso de stock no planificado, surgiendo entonces la necesidad de alterar el precio de venta de productos bajando la línea de precio y cayendo en *dumping*. El *dumping* depredador, ocurre cuando se reducen temporalmente los precios de un producto cobrados en el extranjero pero con la finalidad, ya no de reducir inventario sino de sacar del mercado a potenciales o directos competidores. El *dumping* persistente, se mantiene en el tiempo, obedece a criterios muy propios

⁸⁹ OMC. Disponible en http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm

⁹⁰ Sobre esta materia, *vid.* GALLEGOS, J., “Medidas de defensa comercial en el contexto de la OMC. Controversias promovidas en el marco de su sistema de solución de controversias entre países latinoamericanos”, *Revista de Derecho*, 10:11, Santiago de Chile, 2015, pp. 27-57.

⁹¹ Para más detalle y otras diversas formas de clasificación del *dumping*, *vid.* CANABELLAS, G. y SARAVIDA, B., *Dumping, subsidios y salvaguardias, op. cit.*, pp. 84-138.

del país destino de los productos, en donde permite al productor cobrar permanentemente precios más bajos que en los de su propio mercado⁹²⁻⁹³.

d. Boicot y bloqueo

Al margen de las BNA ya analizadas, debemos señalar, al menos de manera enunciativa, que existen otro tipo de BNA, que si bien no inciden en aspectos puramente económicos, ciertamente son una forma de distorsión del comercio internacional, por cuanto bloquean u obstruyen el libre movimiento de mercancías y otros factores productivos a nivel internacional. Son BNA movidas más bien por criterios de orden político internacional, sin un objetivo puramente económico, sino más bien de presión internacional. Entre estas BNA podemos encontrar, el “boicot”, que consiste en la negativa por parte de un país o de la comunidad internacional actuando concertadamente, de comprar o vender cierto tipo de mercancías a otro país, con el objetivo de presionar a un Estado para que realice concesiones y/o acciones en el ámbito internacional o interno.

También encontramos “el bloqueo”, que consiste en una acción política, militar y comercial agresiva, que impide a un país relaciones comerciales con otros países en forma unilateral. Probablemente, el más reconocido de los bloqueos a nivel internacional, sea el bloqueo económico, comercial y financiero, que desde el año 1960, ha sido impuesto por los Estados Unidos a Cuba⁹⁴⁻⁹⁵, siendo otro ejemplo reciente el bloqueo de Estados Unidos a Venezuela.

En cualquier caso, uno u otro pueden llegar a tener una importante incidencia en el acceso a bienes y servicios de un determinado país, procurando

⁹² Vid. CARBAUGH, R., *Economía internacional, op. cit.*, pp. 165-166.

⁹³ Vid, OSSA, F., *Economía internacional, aspectos reales, op. cit.*, p. 250-253.

⁹⁴ No obstante, transcurridos más de 58 años de bloqueo económico, comercial y financiero impuesto por los Estados Unidos a Cuba, la Asamblea General de Naciones Unidas, con el voto conforme de 191 Estados miembros, y con los votos en contra, únicamente de Estados Unidos e Israel, - aprobó el 1 de noviembre de 2017- una resolución que solicita el levantamiento del bloqueo. Pero esta no ha sido la única infructuosa votación encaminada a obtener el levantamiento del bloqueo, a ella se suman, las del 4 de noviembre de 2003, 8 de noviembre de 2005, 28 de octubre de 2014, entre otras tantas más.

⁹⁵ Sobre esta cuestión, vid. ATIKIAN, J., *Cuba under embargo. The macro impact*, Smashwords Edition, e-book, pp. 5-8.

imponer una sanción al Estado, pero repercutiendo sus efectos en sus propios habitantes.

V. RESULTADOS DE LA POLÍTICA DE LIBRE COMERCIO EN LAS PERSONAS. LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE (ODS) DE LA AGENDA 2030

El efecto de la política de libre comercio en las personas, ha quedado condicionado a un resultado indirecto, no como un fin en sí, sino más bien una consecuencia, queremos creer esperada, de la apertura comercial. La equidad en el comercio ha terminado siendo un resultado, no del todo cumplido, entre los sujetos de Derecho internacional que componen la comunidad internacional, léase Estados y Organizaciones internacionales, pero no una consecuencia directa en las personas.

No obstante lo anterior, y quizás de manera más bien excepcional, en la búsqueda de un marco internacional que vincule la equidad del comercio como actividad propia de los Estados, pero en concordancia con las garantías individuales de las personas, encontramos el “derecho al desarrollo” como un ejemplo de incipiente fundamento normativo, en el marco de Naciones Unidas⁹⁶. Cuando nos referimos al “derecho al desarrollo”⁹⁷, entendemos una forma de expresión, al menos en lo jurídico, de una vinculación entre el régimen del comercio internacional, y de forma particular, la desigualdad compensatoria en favor de los países menos desarrollados⁹⁸, con la protección de las garantías individuales y los derechos fundamentales de las personas, entre las cuales ciertamente, encontramos los aspectos económicos. Es así, como en su artículo sexto, la Resolución sobre el derecho al desarrollo señala que:

⁹⁶ A pesar de que, como es sabido, las Resoluciones que emanan de la Asamblea General de Naciones Unidas, no tienen efecto vinculante.

⁹⁷ La Declaración sobre el Derecho al Desarrollo” consta en una Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas, acordada con fecha 4 de diciembre de 1986. Disponible en <http://www.ohchr.org/SP/ProfessionalInterest/Pages/RightToDevelopment.aspx>

⁹⁸ CASANOVAS, O., y RODRIGO, A., *Compendio de Derecho internacional público, op. cit.*, p. 491.

2. *Todos los derechos humanos y las libertades fundamentales son indivisibles e interdependientes; debe darse igual atención y urgente consideración a la aplicación, promoción y protección de los derechos civiles, políticos, económicos, sociales y culturales.*

3. *Los Estados deben adoptar medidas para eliminar los obstáculos al desarrollo resultantes de la inobservancia de los derechos civiles y políticos, así como de los derechos económicos, sociales y culturales.*

Por tanto, dado su carácter, los Estados tienen el deber de promoción y protección de garantías en materia económica y en consecuencia, el desarrollo económico de los países debe estar en perfecta armonía con los intereses de las personas. Si bien queda claro que sería ingenuo pensar que esta es una regla del todo cumplida, sirve al menos de base para constatar un compromiso ya asumido por la comunidad internacional y que por tanto, no se trata de un afán aislado sino de una promesa formulada por los Estados en la idea de vincular el desarrollo económico directamente con las personas.

Con la llegada del siglo XXI y el cambio de milenio, las organizaciones internacionales comenzaron un importante proceso de redefinición de políticas y objetivos. Fue así, como se desarrollaron una serie de nuevas políticas económicas, comerciales y de otro orden, a través de las cuales se procuraba recoger toda la experiencia que había nutrido las relaciones económicas internacionales durante el siglo anterior, y plasmarlas en nuevos acuerdos que plantearan objetivos acordes a las problemáticas propias del siglo y milenio que comenzaba.

El nuevo siglo nos recibía con supuestos económicos muy distintos a los existentes al inicio del auge organizacional comercial y económico que se dio tras la Segunda Guerra Mundial. Un consistente envejecimiento de la población y junto con ello, un aumento exponencial de la misma⁹⁹, regulares crisis

⁹⁹ Para el año 1950, la estimación de población mundial rondaba los 2.600 millones de habitantes, para el año 1999 la estimación llegaba a los 6.000 millones. Dentro de la presente década la población mundial debería alcanzar la suma de 8.000 millones de personas. Dadas las cifras señaladas, se estima una relación de crecimiento de población para este siglo cercana a los 1.000 millones de habitantes por década. Cfr. ONU. <http://www.un.org/es/sections/issues-depth/population/index.html>

económicas de los países industrializados, incipiente crecimiento de las economías menos adelantadas y junto a lo anterior, una drástica reducción de la pobreza extrema¹⁰⁰.

Fue así, que tanto la OMC como Naciones Unidas, procurando estar en armonía con los nuevos lineamientos globales, impulsaron una serie de medidas tendentes a las nuevas necesidades y oportunidades de la población.

1. La Ronda del Milenio de la OMC

En diciembre de 1999, y tras los activos años 1997 y 1998¹⁰¹, se cimentaron, en el marco de la OMC, los inicios de la denominada, “Ronda del Milenio”, ideada inicialmente para llevarse a cabo en la III Reunión Ministerial, en la ciudad de Seattle, Estados Unidos. Sin embargo, y como consecuencia de la actuación de determinados grupos antiglobalización, se vio alterado el trabajo previsto inicialmente, aunque a pesar de ciertos inconvenientes en su realización¹⁰², permitió fijar al menos, la agenda y materias a abordar para la Ronda del Milenio.

A comienzos del año 2001, en algún lugar lejano de la posible actuación de los movimientos activistas que pudieran frustrar el encuentro, se retomó la actividad de la Ronda del Milenio. El lugar elegido fue la ciudad qatarí de Doha. En noviembre de dicho año, se lleva a cabo la Conferencia Ministerial de Doha, dando inicio a lo que hoy conocemos como Ronda del Desarrollo o también comúnmente denominada “Ronda de Doha para el Desarrollo”¹⁰³.

¹⁰⁰ TASSARA, C., *Cooperación internacional para el desarrollo: gobierno, economía y sociedad*, Universidad de la Salle, Bogotá, 2016, pp. 125-126.

¹⁰¹ En el mes de diciembre de 1996 se había llevado a cabo la Conferencia Ministerial de Singapur, en la cual se definieron una serie de objetivos sectoriales tras el nacimiento de la OMC, que aún no cumplía dos años. En particular se desarrollaron acuerdos encaminados a la liberalización de las telecomunicaciones, servicios financieros y tecnologías de la información. TAMAMES, R. y HUERTA, B., *Estructura económica internacional*, 21ª edición, *op. cit.*, pp. 173-175.

¹⁰² Conocido como “el fiasco de Seattle”, dados los inconvenientes sufridos por los grupos antiglobalización y anti OMC. *Ibid.*, p. 175.

¹⁰³ Este nombre, que tiene el carácter de semioficial, deriva del enfoque que posee la Ronda, que es según la OMC, el mejorar las perspectivas comerciales de los países en desarrollo, Cfr. OMC, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm

A la mencionada Conferencia Ministerial, le siguieron la de Cancún en 2003, Hong Kong en 2005, Ginebra en 2007, Bali en 2013, Nairobi en el año 2015, y Buenos Aires en 2017, todas ellas con la finalidad de complementar, pero fundamentalmente de poner término a la Ronda de Doha. Sin embargo, cada Conferencia abría nuevos temas y nuevos debates entre países desarrollados y los menos adelantados, que hacían, y hacen hasta ahora, imposible el cierre de la Ronda. A pesar del aparente optimismo por parte de la OMC, al presentar la Ronda de Doha, como una oportuna y necesaria discusión sobre temas del comercio, en la práctica se deduce, transcurridos 17 años, un abierto fracaso en la adopción de acuerdos en materias de comercio discutidas en la propia Ronda, cuyo cierre al día de hoy todavía no se ha producido¹⁰⁴. Lo lamentable resulta de que uno de sus objetivos centrales, junto con la reducción de obstáculos al comercio, tiene que ver con la mejora de las perspectivas comerciales de las economías en desarrollo. A pesar de que hemos apreciado una mejora en estos aspectos, el no lograr cerrar la Ronda da cuenta de una serie de aspectos pendientes de muy difícil resolución, por una abierta falta de voluntad de economías desarrolladas, como por ejemplo, la defensa de la actividad agrícola llevada a cabo por los países del G-10¹⁰⁵.

2. Los ODS en el horizonte de 2030

En paralelo a las actuaciones de la OMC, con la llegada del nuevo siglo, las Naciones Unidas decidieron la adopción de un camino de objetivos de largo plazo.

Si para los años noventa, el foco estaba puesto en el desarrollo humano, los derechos humanos y la necesidad de lo que Forcada llama la necesidad del

¹⁰⁴ No obstante el optimismo de la vigencia de la Ronda de Doha por parte de la OMC, para algunos la Conferencia Ministerial de Nairobi, Kenia, de 2015 fue una especie de “entierro” de la Ronda dada la imposibilidad de ponerle término después de 14 años de negociaciones. Al respecto, *Vid.*, ORTEGA, A., “El discreto entierro de la Ronda de Doha” Real Instituto Elcano, 2016, Disponible en <https://blog.realinstitutoelcano.org/discreto-entierro-la-ronda-doha/>

¹⁰⁵ Este Grupo de países, de manera permanente, se han resistido a aplicar rebajas a las subvenciones que otorgan a la actividad agrícola. Cfr. UE. “Fichas Técnicas de la Unión Europea”, 2018, disponible en http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/es/FTU_3.2.8.pdf

“buen gobierno”, en el año 2000, los países forjaron una serie de objetivos en distintos ámbitos, como principios ordenadores de la política de desarrollo en el horizonte del año 2015, naciendo de este modo los “Objetivos de Desarrollo del Milenio” (ODM)¹⁰⁶. Ocho fueron los objetivos¹⁰⁷, que tomando como base las cifras del año 1990, se enmarcaron en la Cumbre del Milenio, llevada a efecto el 8 de septiembre del año 2000. El octavo objetivo procuraba el fomento de una asociación mundial entre países ricos y pobres y el respaldo del sector privado¹⁰⁸. A modo de ejemplo, y en lo que a comercio internacional se refiere, este octavo objetivo dio cuenta de que para el año 2014, el 79% de las importaciones que provenían de países en desarrollo hacia países desarrollados, fueran admitidas libres de arancel, en comparación con el 65% existente en el año 2000¹⁰⁹, constatando una efectiva, aunque aún insuficiente, facilitación del comercio de mercancías, desde economías en desarrollo, a economías desarrolladas.

No obstante los esfuerzos, y los incipientes avances obtenidos en el cumplimiento de los ODM, los países procuraron la creación de nuevos objetivos post 2015, que potenciaran las mejoras obtenidas y generaran nuevos desafíos futuros en ámbitos más amplios que los ODM. En este contexto nacen los llamados “Objetivos de Desarrollo Sostenible” (ODS), aprobados por la Asamblea General de las Naciones Unidas, con fecha 25 de septiembre de 2015. Estos ODS consisten en la creación, esta vez, de 17 objetivos, sumando en mayor o menor medida, nuevos objetivos a los ya tratados 15 años atrás. En lo que a comercio y relaciones económicas se trata, los ODS proponen, en particular en su objetivo número 8, “promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y

¹⁰⁶ FORCADA, I., “La cooperación al desarrollo en la Unión Europea y en Naciones Unidas: 2015, el final de la escapada”, en Blanc, A., (Dir.), *Las relaciones entre las Naciones Unidas y la Unión Europea. Seguridad, cooperación y derechos humanos*, Editorial Tecnos, Madrid, 2013, p.337.

¹⁰⁷ Junto a los objetivos propiamente tales, se crearon 18 metas y 48 indicadores. Para el año 2015 terminaron siendo 21 metas y 60 indicadores.

¹⁰⁸ Los otros siete objetivos estaban dirigidos a la erradicación de la pobreza extrema y el hambre; la promoción de la educación primaria universal; la igualdad de género; la reducción de la mortalidad infantil; mejorar la salud materna; la detención del avance del VIH, el paludismo y la tuberculosis y el medio ambiente. TASSARA, C., *Cooperación internacional para el desarrollo: gobierno, economía y sociedad*, op. cit., pp. 92-93.

¹⁰⁹ Cfr. Naciones Unidas, “Objetivos de Desarrollo del Milenio. Informe de 2015”, Disponible en http://www.un.org/es/millenniumgoals/pdf/2015/mdg-report-2015_spanish.pdf

sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos”¹¹⁰. Por otra parte, en su objetivo número 10 se propone, “reducir la desigualdad en y entre los países”¹¹¹. Ambos objetivos resultan del todo relevantes para los fines llevados adelante en el presente trabajo, por cuanto procuran la consolidación de un comercio y una relación de Estados enfocados a las realidades individuales, de la persona como fin, y no como medio para el cumplimiento de objetivos de orden puramente económicos.

Habrà que aguardar los resultados finales, no sólo en los objetivos de orden económico y comercial, sino de manera muy importante en los demás. Ciertamente podemos suponer que llegado el año 2030, los países se procurarán nuevos objetivos para tiempos futuros, pero tan relevante como esto es el análisis de resultados, pues sin lugar a dudas parece más fácil la imposición de objetivos que el cumplimiento de sus resultados esperados.

VI. CONSIDERACIONES FINALES

Hemos identificado y comprendido, la diametral distancia existente entre el concepto de equidad entre los países y la equidad de comercio en las personas. No logramos vislumbrar un objetivo concreto y directo, que en atención al levantamiento de barreras, a la promoción de un comercio leal, o a la

¹¹⁰ Los últimos datos al año 2017, señalan que tras una leve contracción en el año 2014, la ayuda para el comercio aumentó en un 5,4% en términos reales, hasta alcanzar los 53.900 millones de dólares, debido a la recuperación de los compromisos contraídos por los países, en materia de infraestructura relacionada con el comercio y al mayor apoyo de la banca y la agricultura. Los compromisos de ayuda para el comercio a los países menos adelantados aumentaron en 4.300 millones de dólares, hasta alcanzar 17.200 millones, para el mismo periodo. En relación a la tasa de crecimiento anual del PIB real *per cápita* en todo el mundo, fue del 1,6% entre 2010 y 2015, en comparación con el 0,9% en el período de 2005 a 2009. En los países menos desarrollados, la tasa de crecimiento *per cápita* retrocedió, de un 4,% entre 2005 y 2009, a un 2,5% entre 2010 y 2015. Cfr. Naciones Unidas, “Objetivos de Desarrollo Sostenible. 17 objetivos para transformar nuestro mundo”. Disponible en [https:// www.un.org/ sustainabledevelopment/es/economic-growth/](https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/economic-growth/)

¹¹¹ En relación a la reducción de desigualdades, conviene señalar que la exención de derechos y las condiciones de acceso favorable para las exportaciones de los países menos adelantados y los países en desarrollo se han ampliado. Entre 2005 y 2015, la proporción de líneas arancelarias a nivel mundial con exención de derechos para productos originarios de países en desarrollo aumentó del 41% al 50%; en cambio para los productos originarios de países menos adelantados, esa proporción aumentó desde un 49% el año 2005, a un 65% el año 2015. Cfr. *Ibid.*

liberalización de restricciones, se transformen en una mejora directa al estándar de vida de las personas, como fin último. El libre comercio no promueve la equidad en los individuos, promueve la mejora de posibilidades para el intercambio comercial estatal. El problema por tanto resulta ser, que no siendo el libre comercio, el móvil en donde encontramos el estatuto normativo que promueva de manera directa el bienestar de las personas y la satisfacción de sus necesidades a través del instrumento económico, aquel queda limitado a compromisos de Estados sin carácter vinculante, sin posibilidad de coerción y por tanto, sin obligatoriedad en su cumplimiento.

Indudablemente, tanto la política de libre comercio, por una parte, como los Acuerdos y definiciones de orden económico a nivel global por la otra, han traído mejoras objetivas en los estándares de vida de las personas. El control aparente de las barreras al comercio internacional, su identificación, acotamiento y superación, han tenido como consecuencia un permanente acceso a bienes y servicios por parte de la población mundial, mejoras en las condiciones de trabajo, de movilidad, de crecimiento y de desarrollo económico. Esto resulta incuestionable, pero lo que resulta incuestionable también es que son consecuencia, no un fin en sí mismo.

Sumado a lo anterior, conviene tener en cuenta que las altas fluctuaciones de precios en las actividades primarias y extractivas, que constituyen las principales actividades de las economías menos adelantadas, resultan condenatorias cuando entran en la dinámica de la oferta y la demanda del comercio global. A pesar de que algunos organismos internacionales, particularmente la UNCTAD, ha procurado instaurar mecanismos estabilizadores, que equiparen dicho problema, como por ejemplo, en el caso del cacao, trigo, azúcar y aceite, estas medidas resultan absolutamente mínimas e insuficientes.

Así las cosas, estando en manos de las economías desarrolladas, la elaboración de productos manufacturados, y por otro lado el control de precios de las materias primas, resulta una combinación nociva y dañina para las economías menos adelantadas. Limitarse solamente a proveer producción primaria a la

economía global, no será nunca suficiente para mejorar los estándares más básicos de equidad, tanto de naciones, pero fundamentalmente de personas. Ello constituye un llamado de alerta para las economías menos adelantadas, en el sentido que no deben creer que todo está en manos de las grandes potencias o de la labor que las organizaciones internacionales puedan hacer por ellas. Resulta clave el fomento de la industrialización, aun cuando éste sea incipiente, así como del valor agregado a las materias primas y la incorporación de procesos más elaborados a la actividad extractiva, todas ellas mejoras básicas en el proceso de desarrollo económico y comercial de las economías que más lo requieren.

Por su parte, la OMC, ha procurado promover una regulación codificada y predeterminada de los aspectos del comercio, avanzando de forma consistente y creando un verdadero estatuto jurídico mundial del comercio, que los Estados, en mayor o menor medida, han logrado asimilar, implementar y cumplir. Pese a lo anterior, la OMC tiene serios y, de momento, insolubles problemas en la adopción de acuerdos y en la conclusión de avances concretos, constituyendo el fracaso del cierre de la Ronda de Doha la mejor prueba de ello.

Ciertamente y a la luz de las conclusiones previas, la tarea no está del todo realizada. Si bien las cifras de superación de pobreza han mejorado consistentemente con el paso de los últimos años, los incrementos casi desproporcionados de natalidad en economías emergentes, la alta volatilidad de los mercados en las economías desarrolladas, con sucesivas crisis e inestabilidades, dan cuenta de que la labor del establecimiento de políticas comerciales que tengan como fin último a la persona son más importantes que nunca. La definición de normas comerciales estatales no parece ser suficiente, pues falta ahora el afán de concluir acuerdos más ambiciosos, así como el cumplimiento cabal de la normativa y de manera especial, la consideración de la persona como fin en sí misma, en la elaboración de políticas comerciales en la perspectiva del año 2030 y aún más allá.

ARTÍCULO 4

| | |
|----------------------------|---|
| Título | Las perspectivas futuras de la integración económica ¿subsistencia o fortalecimiento? Especial referencia a la integración en América Latina y a las relaciones América Latina y Unión Europea |
| Condición | Publicado. V. 5, 2018 |
| Revista Electrónica | Cultura Giuridica e Diritto Vivente. Università degli Studi di Urbino. Italia. ISSN 2384-8901 |
| Formato de citas | Continental |
| Indexación | (D) Circ 2.0 |

LAS PERSPECTIVAS FUTURAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA
¿SUBSISTENCIA O FORTALECIMIENTO? ESPECIAL REFERENCIA A LA
INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y A LAS RELACIONES AMÉRICA
LATINA Y UNIÓN EUROPEA

*The future perspectives of economic integration, subsistence or strengthening?
Special reference to integration in latin america and relations with the latin
america and european union*

Resumen: La interacción comercial y económica de los países es el resultado de un compromiso decidido para facilitar el comercio y la interacción a través de un conjunto de acuerdos que regulan y facilitan esta tarea. América Latina y el Caribe, junto con la Unión Europea son hoy actores relevantes en esto. En el escenario actual, ¿cuáles son las perspectivas de la integración económica? ¿Estamos en un momento de consolidación del modelo integracionista o una mera subsistencia? Estas preguntas se responden en el presente trabajo, haciendo un análisis de la realidad integracionista latinoamericana, sus relaciones con la Unión Europea, con especial mención a la Asociación entre Chile y la Unión Europea.

Palabras clave: integración económica; fases; América Latina y el Caribe; Unión Europea-Chile.

Abstract: The commercial and economic interaction of the countries are the result of a determined commitment to facilitate trade and interaction through a set of agreements that regulate and facilitate this task. Latin America and the Caribbean, together with the European Union are today relevant actors in this. In the current scenario, what are the prospects for economic integration? Are we in a moment of consolidation of the integrationist model or a mere subsistence? These questions are answered in the present work, making an analysis of the Latin American integrationist reality, its relations with the European Union, with special mention to the Association between Chile and the European Union.

Key words: economic integration; phases; Latin America and the Caribbean; European Union-Chile.

Sommario: L'interazione commerciale ed economica dei paesi è il risultato di un impegno determinato a facilitare il commercio e l'interazione attraverso una serie di accordi che regolano e facilitano questo compito. L'America Latina e i Caraibi, insieme all'Unione Europea, sono oggi attori di rilievo in questo. Nello scenario attuale, quali sono le prospettive per l'integrazione economica? Siamo in un

momento di consolidamento del modello integrazionista o di una semplice sussistenza? Queste domande trovano risposta nel presente lavoro, facendo un'analisi della realtà integrazionista latinoamericana, delle sue relazioni con l'Unione Europea, con una menzione speciale all'associazione tra il Cile e l'Unione Europea.

Parole-chiave: integrazione económica; relazioni Unione Europea-America Latina e Caraibi; Unione Europea-Cile

Sumario: I. CONSIDERACIONES PRELIMINARES. II. FASES DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA. 1. El acuerdo preferencial. 2. El área de libre comercio. 3. La unión aduanera. 4. El mercado común. 5. La unión económica y política. 6. La unión política. III. ACUERDOS DE ASOCIACIÓN. IV. LA INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. V. LA ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA ENTRE AMÉRICA LATINA Y LA UE. 1. Acuerdo de Asociación Centroamérica – UE. 2. Negociaciones para el Acuerdo de Asociación Mercosur – UE. 3. Acuerdo de Asociación Chile y la UE. A. Los tres pilares del Acuerdo. B. Resultados y estadísticas del Acuerdo. VI. CONSIDERACIONES FINALES.

I. CONSIDERACIONES PRELIMINARES

Desde la finalización de la Segunda Guerra Mundial, el fortalecimiento de las distintas formas y vías de integración económica es incuestionable. El ánimo de los Estados por procurar alianzas internacionales, que les permitan potenciar sus ventajas competitivas en aspectos vinculados a la exportación de productos, manufacturas, movimiento de personas, actividad extractiva o servicios, ha llevado a los procesos de integración al nivel más elevado en la historia de la humanidad.

No obstante lo anterior, en los últimos años, y fundamentalmente con la llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos, los paradigmas que rodeaban a la integración económica se han visto seriamente trastocados, particularmente por la forma en la que Estados Unidos ha encarado su participación en los distintos acuerdos de cooperación y de integración en los cuales participa, o bien, había previamente comprometido su participación. La “guerra comercial”¹ con China, con sustanciales alzas de aranceles a productos provenientes del país asiático, y la negativa ya recurrente de participar en procesos de integración de los cuales tiempo atrás Estados Unidos había sido actor relevante dan cuenta de este nuevo escenario².

¹ A lo largo del año 2018, tanto China como Estados Unidos han implementado recíprocamente, una serie de nuevos aranceles que gravan fundamentalmente productos manufacturados y materias primas provenientes de sus respectivos países. Esta escalada arancelaria, que tuvo su origen en Estados Unidos, ha tenido respuesta inmediata por parte de China. Es así como el 6 julio de 2018 entra en vigor una tasa arancelaria de 25% impuesta por Estados Unidos a 818 productos chinos, entre productos manufacturados y materias primas como acero y aluminio, por un total cercano a los 34.000 millones de dólares. De la misma forma y en el mismo momento, China responde con un 25% de arancel a 659 productos estadounidenses, como automóviles y licores, entre otros. A continuación, el 23 agosto de 2018, Estados Unidos añade otros 279 nuevos productos, principalmente electrónicos y maquinaria industrial por un total de 16.000 millones de dólares adicionales. China responde incorporando el nuevo arancel a 333 nuevos productos norteamericanos, por idéntica cifra. El total estimado es del orden de 100.000 millones de dólares de impuestos recaudados en concepto de aranceles. Esta guerra comercial prevé hasta el momento una caída del comercio mundial en torno al 0,5%.

² Recién asumido el cargo de Presidente, y con fecha 23 de enero de 2017, Donald Trump firmó su salida del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), echando atrás uno de los principales objetivos integracionistas de su predecesor, Barack Obama. Junto con lo anterior, la revisión que se lleva a cabo durante el año 2018, tanto del Tratado de Libre Comercio con Corea

Por otra parte, las crisis económicas sufridas en particular por las economías europeas desde el año 2008 y siguientes, el referéndum conocido como BREXIT, llevado a cabo en Inglaterra, que acordó democráticamente su salida de la Unión Europea (UE) y el incipiente crecimiento de movimientos políticos, fundamentalmente europeos, con sesgo aislacionista, nacionalista y anti inmigración, han contribuido a la creación de un nuevo espacio global, con marcada incidencia en la forma a través de la cual los Estados podrían llevar adelante sus procesos de integración y cooperación.

Por su parte, los países de América Latina y el Caribe (ALC), con un siempre cargado afán integracionista, pero celosos del resguardo soberano, han llevado adelante en materia económica distintos procesos de integración, estructurados fundamentalmente por criterios de orden geográfico, como por ejemplo el Sistema de Integración Centroamericano (SICA) abarcando países de Centroamérica y el Mercado Común del Sur (Mercosur) a países de Sudamérica, entre otros bloques de asociación.

Pero la integración económica no sólo ha procurado el acercamiento entre países con preponderancia o criterio geográfico. A través de acercamientos por la vía del libre comercio, que como veremos es una de las fases de la integración económica y materializado fundamentalmente a través de acuerdos de asociación, los distintos bloques americanos han afianzado lazos con la UE de manera muy relevante en los últimos tiempos, yendo más allá de su delimitación geográfica, ampliando recíprocamente sus mercados y oportunidades de comercio.

Es así como a partir de los años setenta, la UE -en ese momento la CEE- y los países de ALC, inician un incipiente diálogo de relaciones y cooperación, materializado en sus inicios, fundamentalmente, a través de acuerdos con carácter limitado y con escasa atención política y económica. La evolución cronológica de los distintos acuerdos alcanzados entre la UE y América Latina ha quedado expresada en distintas “generaciones de acuerdos” caracterizadas según el momento histórico y su profundidad y alcance. Y es que las relaciones entre la

del Sur, así como la redefinición del Acuerdo NAFTA, junto a Canadá y México, dan cuenta del señalado marco de incertidumbre económica global.

UE y ALC, cobraron auge e importancia hace no más de cuarenta años. Tal como lo plantea Blanc, la intensidad de las relaciones entre los bloques ALC y UE cobra mayor impulso a partir de la adhesión en 1986, de España y Portugal a las Comunidades Europeas ya que, como lo señala el autor, ALC hasta ese momento, no existía en la agenda comunitaria, siendo, sin lugar a dudas, España, la principal impulsora de este auge en las relaciones bilaterales³. Con anterioridad a este hecho, sólo existía la cooperación de la UE con los países del Caribe en el marco de los llamados “Convenios de Lomé”⁴.

Y en cuanto a Chile y la UE de forma particular, sin perjuicio de una larga tradición de vinculación y de cooperación recíproca, sus relaciones comerciales comienzan a desarrollarse con fuerza en la década de los noventa, específicamente con el Acuerdo Marco de Cooperación suscrito en Roma en el año 1990. Tras este primer Acuerdo, se desarrolló una cooperación mutua que fue considerada como ejemplo respecto del resto de los países latinoamericanos. A este Acuerdo le siguió el celebrado por las Partes en Florencia en el año 1996. En ambos Acuerdos se pretendía ir profundizando las relaciones de cooperación e intercambio generando importantes vínculos de beneficio recíproco.

En el año 1999, fruto del robustecimiento de las relaciones recíprocas, y habiendo transcurrido tres años del Acuerdo de Florencia, Chile y la UE inician las negociaciones con miras a la suscripción de un Acuerdo de Asociación. Tras diez rondas de negociaciones, con fecha 18 de noviembre de 2002, se suscribe en la ciudad de Bruselas, Bélgica, el Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea⁵.

Este cúmulo de interacción entre los bloques ALC-UE y también de manera particular, el que apreciamos entre Chile y la UE, dan cuenta de un

³ BLANC, A., “La V Cumbre Unión Europea – América Latina y Caribe. ¿Hacia un cambio de método en las relaciones birregionales?, *Anuario Español de Derecho Internacional*, Universidad de Navarra, N°XXIV, 2008, p. 217.

⁴ Los Convenios de Lomé fueron una serie de acuerdos suscritos por la UE entre los años 1975 y 1995 con países de África, el Caribe y el Pacífico, denominados en conjunto ACP. Estos acuerdos tuvieron por finalidad el intercambio comercial y de cooperación entre los bloques. En el año 2000 los Convenios de Lomé fueron reemplazados por el Acuerdo de Cotonou.

⁵ BAIERLEIN, H., *Chile-Unión Europea ¿Cómo aprovechar el Acuerdo?*, Editorial Lexis Nexis, Santiago de Chile, 2003, pp. 57-59.

dinamismo comercial, político y de cooperación y son prueba concreta, no siempre como veremos del todo exitosas, del ánimo de los actores globales de generar interacción comercial más allá de sus fronteras.

Así las cosas, y sin dejar de reconocer que integración y cooperación no son lo mismo, se abordarán ambas formas de interacción económica global de manera inclusiva, reconociendo sus diferencias y analizando sus similitudes, fundamentalmente a la luz de las relaciones que a lo largo de la historia han llevado adelante ALC, a través de sus distintos bloques de integración y cooperación con la UE. El análisis de datos para cada uno de ellos dará cuenta de su fortalecimiento, crecimiento y perspectivas para cada una de las alianzas americano-europeas.

Pero de cara a las turbulencias del sistema de comercio internacional, las sucesivas crisis económicas de los países desarrollados, la alteración e incertidumbre para el corto y largo plazo en las cifras de crecimiento global⁶ y los incipientes movimientos aislacionistas, ¿nos encontramos en un nuevo momento histórico económico? A la luz de los resultados obtenidos, que serán analizados en el presente trabajo y en el horizonte futuro ¿se prevé un fortalecimiento o una mera subsistencia de los bloques de integración? En cuanto a Chile y su tradicionalmente conocida forma de negociación autónoma ¿sigue de la manera correcta los nuevos paradigmas del comercio y la integración global?; ¿los resultados obtenidos en su Asociación con la UE proyectan un franco crecimiento o un estancamiento de sus cifras?

⁶ Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), para el año 2019 se mantiene una desigual proyección de las tasas de crecimiento, motivadas fundamentalmente por la inestabilidad y recrudecimiento de las tensiones comerciales internacionales e incertidumbres en el ámbito político, entre otros aspectos. Así por ejemplo, se proyecta para la zona euro un crecimiento de 1,9% para el año 2019, después de crecimientos promedio de 2,4% en 2017 y de 2,2% en 2018. Aún mayor baja se prevé para Francia y Alemania, principales economías del bloque. En el caso de las economías emergentes latinoamericanas, en cambio, el efecto es inverso. Se proyecta un leve crecimiento en sus indicadores de crecimiento, que se concreta en un 2,6% para el año 2019, después de un 1,3% en 2017 y un 1,6% para 2018, lo que da cuenta de una volatilidad y como lo plantea el FMI, de un desigual crecimiento global. Cfr FMI. *Perspectivas de la Economía Mundial. 2018*. Disponible en <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2018/07/02/world-economic-outlook-update-july-2018>

II. FASES DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Los procesos de integración económica, conforme profundizan su grado de interacción, derribando trabas, barreras, medidas y obstáculos en materias comerciales, arancelarias, flujos de capital y movimiento de personas, logran avanzar de una fase a otra, dentro del esquema de multilateralismo y de asociación estratégica económica. Y ello porque cuanto mayor sea el grado de integración entre las economías parte de un Acuerdo de integración, se estará en una fase de mayor relevancia.

Junto con el grado de integración, también resulta relevante reconocer en las fases de integración, el número de Estados que forman parte del Acuerdo, toda vez que a mayor número de Estados, mayores serán las complejidades para avanzar de una fase a otra. En este sentido, conviene resaltar que actualmente el principal acuerdo de integración global, esté representado por la UE⁷.

Los países latinoamericanos son los que, en mayor medida, participan de acuerdos de integración o cooperación⁸, pero de la misma forma son los que menor profundización logran en sus diferentes procesos. Motivos pueden haber muchos, desde la desconfianza en la profundización de sus acuerdos, así como barreras geográficas y de infraestructura propias de economías emergentes, también ciertamente la celosa protección de su soberanía y de la toma de decisiones autónoma, motivos que por sí mismos sobrepasarían la eventual imposición de políticas públicas por parte de organizaciones internacionales. Para comprender los niveles de profundización, resulta relevante abordar la composición, forma y materias que forman parte de cada grado de integración.

En concreto, las fases de integración son cinco: el acuerdo preferencial, representado regularmente a través de los acuerdos de complementación

⁷ DWIVEDI, D., *International Economics. Theory and policy*, Vikas Publishing House PVT, New Delhi, 2013, p. 207.

⁸ En la actualidad, se estima que los países latinoamericanos participan en promedio, en alrededor de 30 Organizaciones internacionales, sean estas universales o regionales, dando cuenta de una alta promoción y participación en procesos de integración. Al respecto *vid.*, VARGAS, E., *Derecho Internacional Público, de acuerdo a las normas y prácticas que rigen en el siglo XXI*, Editorial Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 2007, p. 313.

económica (ACE); el área de libre comercio, acordados comúnmente a través de los tratados de libre comercio (TLC); la unión aduanera; el mercado común y la comunidad o unión económica y monetaria. Vale la pena señalar que no todos los autores consideran el acuerdo preferencial como parte de las fases de integración económica, siendo común, que sostengan que el inicio de las fases de integración esté representado por el área de libre comercio. A nuestro entender, y dando valor a todo acuerdo normativo formalizado entre las partes aun siendo incipiente, el acuerdo preferencial, representado como decíamos a través de los ACE sí son parte, como veremos, de las fases de integración económica⁹.

1. El acuerdo preferencial

Iniciando el recorrido de instrumentos o acuerdos con relevancia jurídica, que establezcan o contengan de alguna forma una asociación económica y comercial, encontramos como primer instrumento de negociación entre Estados, fundamentalmente de cooperación, el acuerdo preferencial.

Nos encontramos ante un tipo de acuerdo económico que procura asegurar a los Estados miembros, de manera básica e incipiente, ciertas preferencias arancelarias o tarifarias. Esto se traduce en que los derechos de importación cobrados entre los Estados miembros son menores a los que podrían ser cobrados a terceros Estados¹⁰. Ya señalábamos que para algunos autores el acuerdo preferencial ni siquiera forma parte de las fases de integración. Un argumento de importancia para no considerarlo una fase de integración es el hecho de que un acuerdo preferencial se contrapone con las normas del GATT, que no considera para estos efectos a este tipo de acuerdos incluidos en las excepciones al principio de no discriminación¹¹. Aun así, y habida cuenta de su carácter básico,

⁹ Para mayores antecedentes sobre autores que no consideran como fase de integración el acuerdo preferencial, *vid.* FABELLO, J., "Integración económica y bloques comerciales", en J. Malfeito (coord.), *Introducción a la economía*, Delta Publicaciones, Madrid, 2012, pp. 315-319; FERNANDEZ, J.C., *Sistema de derecho económico internacional*, Editorial Aranzadi, Cizur Menor, 2010, pp. 122-129.

¹⁰ GAMBOA, F. y FERNANDEZ, M., *Tratado de derecho internacional público y derecho de integración*, Editorial Lexis Nexis, Santiago de Chile, 2006, p. 697.

¹¹ REQUEIJO, J., *Economía mundial*, 4ª edición, McGraw-Hill, Madrid, 2012, p.38.

creemos necesario incorporarlo en el análisis fases de integración, fundamentalmente por su carácter formal, y porque su contenido apunta a materias propias de la integración y cooperación comercial.

Para Tamames, que denomina esta fase de acuerdo preferencial como de “preferencia aduanera”, señala que está basada en “el hecho de que un conjunto de territorios aduaneros se concedan entre sí una serie de ventajas aduaneras, no extensibles a terceros, debido a la suspensión, internacionalmente aceptada, de la cláusula de nación más favorecida”¹².

Carrera, De Diego y Hernández, por su parte, consideran el acuerdo preferencial como una de las fases de integración y la definen como “la concesión de ventajas no recíprocas a la entrada a un país o grupo de países por parte de productos originarios de países en desarrollo”¹³.

Para Valenzuela, el acuerdo preferencial representa la etapa más simple y básica del proceso de integración económica, caracterizado por asegurar únicamente a los Estados que forman parte del acuerdo preferencias tarifarias, lo que significa que los derechos de importación cobrados entre sus Estados miembros son inferiores a los cobrados a terceros Estados¹⁴.

En concreto, podemos señalar que este tipo de acuerdos tienen como objetivo central un establecimiento básico de espacios económicos ampliados entre dos o más Estados, que permita la libre circulación de bienes y servicios; la liberación de gravámenes y eliminación generalmente parcial de restricciones a las importaciones originarias de los mismos; el estímulo de las inversiones encaminadas a un aprovechamiento de los mercados y la facilitación del funcionamiento de empresas de carácter regional.

Conforme a las normas del Derecho internacional, estos acuerdos preferenciales se traducen generalmente en los ya señalados ACE, que nacen de la sola decisión de la autoridad política-administrativa, sin necesidad de seguir

¹² TAMAMES, R. y HUERTA, B., *Estructura económica internacional*, 21ª edición, Alianza Editorial, Madrid, 2010, p. 210.

¹³ CARRERA, M., DE DIEGO, D., y HERNANDEZ, R., “Comercio internacional”, en J.A. Alonso (dir.), *Lecciones sobre economía mundial*, 4ª edición, Editorial Aranzadi, Pamplona, 2009, p. 213.

¹⁴ VALENZUELA, R., *Comercio exterior: todos lo hacen ¿y yo se?*, 5ª edición, LegalPublishing, Santiago de Chile, 2008, p. 54.

los procesos clásicos de formación interna de la ley y desarrollados muy comúnmente sobre la base de un tratado general previo, lo cual supone una facilidad añadida a los efectos de su celebración y posterior aplicación en los países comparecientes¹⁵.

En el caso de Chile, y como parte de su tradicional y conocida apertura comercial internacional, procura la celebración continua y permanente de distintos acuerdos de integración y cooperación económica internacional. En el caso de los acuerdos preferenciales, podemos encontrar varios ejemplos de ellos celebrados, generalmente con países tanto de su entorno geográfico como del resto de Latinoamérica. Específicamente, y a modo de ejemplo, Chile ha celebrado los siguientes ACE: N° 16 con Argentina, N° 22 con Bolivia, N° 23 con Venezuela N° 35 con Mercosur, N° 42 con Cuba y N° 65 con Ecuador¹⁶⁻¹⁷.

2. El área de libre comercio

A continuación del acuerdo preferencial encontramos el área de libre comercio. Esta representa una fase posterior y de mayor complejidad que su antecesora. Y ello por diversas razones: abarca una serie de aspectos de negociación no contemplados en los acuerdos preferenciales, estando además generalmente representada el área de libre comercio por un TLC. Al tener éste la condición de tratado internacional y por la mayor complejidad jurídica que reviste, debe seguir, aparte de los trámites comunes de conclusión de tratados, los trámites de adopción de una ley en el ordenamiento jurídico interno del Estado, considerando además, que su texto se somete previamente a la aprobación o rechazo por parte de los parlamentos respectivos. Dicho trámite no lo veíamos en

¹⁵ VARGAS, E., *Derecho Internacional Público... op. cit.*, p. 141.

¹⁶ El texto completo de los acuerdos mencionados se encuentra disponible en la página web de la DIRECON. Cfr., DIRECON. Disponible en <https://www.direcon.gob.cl/modulo-de-acuerdos-comerciales/>

¹⁷ De los ACE celebrados por Chile, el más relevante, por dimensiones e intercambio comercial, lo representa el suscrito con Mercosur. Al año 2017 la inversión de los países que forman parte de Mercosur, en Chile, ascendió a la suma de 12.185 millones de dólares. Por su parte, la inversión chilena en Mercosur, ascendió a la suma de 54.981, superando en más de cuatro veces la inversión que Mercosur realiza en el mercado chileno. Cfr. DIRECON. Disponible en <https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2013/08/MERCOSUR-anual2017-1.pdf>

la fase anterior, ya que generalmente se encuentra entregada a la potestad reglamentaria o administrativa de la autoridad política del Estado.

Al respecto, la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile (DIRECON) nos proporciona dos definiciones de TLC. En primer término, y desde el punto de vista de su objetivo y el sometimiento a las normas que para tal efecto impone la OMC, señala que:

“Un TLC consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral que busca ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. Este acuerdo se rige por las reglas de la OMC o por mutuo acuerdo entre los países participantes”.

En segundo término, y desde el punto de vista de su incidencia y ámbito de aplicación, lo define como:

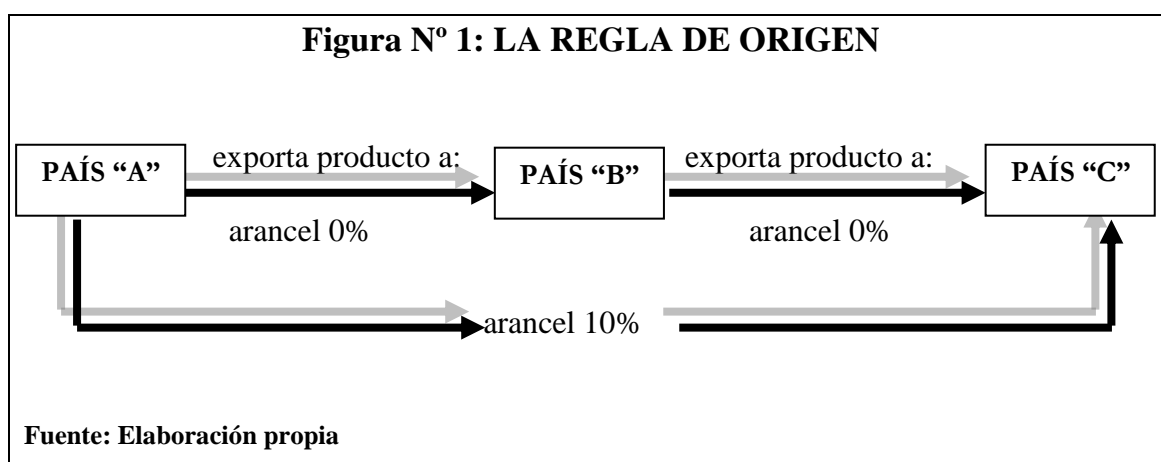
“un acuerdo bilateral que persigue crear una zona de libre comercio que garantice la libre circulación de bienes, servicios y capitales, mediante una armonización de políticas y normas jurídicas pertinentes. Éstas deben asegurar bases competitivas homologables o comunes en ámbitos no directamente comerciales, pero que pueden tener una alta incidencia competitiva (medio ambiente, sanidad y fitosanidad, obstáculos técnicos al comercio, propiedad intelectual, solución de controversias, seguridad jurídica, etc.)”¹⁸.

Un área o zona de libre comercio puede estar formada por dos o más Estados, siendo lo fundamental la rebaja o eliminación de aranceles y otras barreras entre los Estados miembros, pero manteniendo cada uno de ellos su propia política comercial con respecto a Estados no miembros. Ossa plantea, como un problema de este tipo de acuerdos, el hecho de que los bienes de Estados no miembros pueden llegar con aranceles más altos a través de otro

¹⁸ Cfr. DIRECON. Disponible en <http://www.direcon.gob.cl/pregunta/larga/8482>; y la segunda definición disponible en <https://www.direcon.gob.cl/preguntas-frecuentes/acuerdos-de-libre-comercio/>

Estado miembro que mantenga aranceles bajos con el resto del mundo. Efecto generado por la certificación de origen¹⁹.

En este sentido, cobra relevancia en esta fase de integración económica la condición de origen que posean los productos, denominada genéricamente “regla de origen”, que consiste en un conjunto de disposiciones específicas, que determinan donde se ha producido o fabricado un bien. Su aplicación afecta el flujo comercial de bienes por establecer en frontera diversos tratamientos tributarios-aduaneros según el producto y origen. Esto trae como consecuencia que productos que provengan del área de libre comercio tienen arancel rebajado o cero según lo señale el acuerdo, pero si estos bienes son a su vez exportados hacia otro Estado, ajeno al acuerdo, se regirá por las disposiciones arancelarias normales entre el Estado del destino final y el de origen, no considerando al Estado que haya hecho las veces de intermediario o de tránsito, cobrando validez, por lo tanto, la señalada regla de origen.



Si el producto originario del País “A” no sufre cambios radicales en su estructura o características en el país “B”, para su posterior exportación al país “C”, se le considerará como producto con régimen de origen del País “A” y no de “B”. Por tanto, en el ejemplo, aun cruzando dicho producto por el país “B” el arancel que grava al producto será de 10%, correspondiente al arancel existente entre los países “A” y “C”. Esto demuestra que los beneficios establecidos para los países miembros del área de libre comercio no se hacen extensivos a terceros Estados, situación que sí podríamos encontrar, como veremos, en una unión aduanera.

¹⁹ OSSA, F., *Economía internacional, aspectos reales*, 3ª edición ampliada, Ediciones Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile, 2006, p. 258.

Dada la relevancia que para las zonas de libre comercio representan las reglas de origen, Herdegen expone que dentro de esta zona, la ausencia de un arancel externo común obliga a establecer mecanismos complejos con respecto a las importaciones de terceros Estados, que actúan contra las distorsiones producidas por la existencia de aranceles exteriores diferentes en los Estados miembros. En este sentido, señala el autor, “son decisivas las reglas de origen. De conformidad con estas reglas, la supresión de obstáculos interiores sólo debe favorecer el comercio de aquellos productos procedentes de la zona económica compuesta por los Estados miembros”²⁰.

Así las cosas, dentro de un área de libre comercio resulta necesario, por tanto, hacer la distinción entre productos originarios de la zona y los productos importados desde terceros países, condicionando la libre circulación de los bienes al régimen de origen. Productos oriundos del área tendrán por tanto, tarifa cero o rebajada, mientras que productos externos estarán sujetos al cobro de los derechos arancelarios regulares de importación. A modo de ejemplo, en el Mercosur se considera que una mercancía es originaria de la región cuando ésta tenga por lo menos un 60% de su valor agregado como componente regional²¹⁻²².

En cuanto a su fundamento normativo, los TLC, y las otras formas de integración económica, se celebran en directa concordancia con las normas impartidas por la OMC, particularmente lo dispuesto en los artículos XXIV del Acuerdo GATT y artículo V del AGCS. En su parte sustancial el GATT señala en relación a la posibilidad de la formación de zonas aduaneras y de libre comercio lo siguiente:

Artículo XXIV: N°4 “Las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos

²⁰ HERDEGEN, M., *Derecho internacional económico*, traducción a cargo de Laura García y Katia Fach, Editorial Aranzadi, Pamplona, 2005, p. 197.

²¹ Cfr. VALENZUELA, R., *Comercio exterior... op. cit.*, p. 54.

²² Según señala el artículo 2 del texto “Régimen de Origen Mercosur”, el ámbito de aplicación de las normas de régimen de origen son, entre otras, “*Productos sujetos al Arancel Externo Común, pero cuyos insumos, partes, piezas y componentes estén en proceso de convergencia, salvo los casos en que el valor total de los insumos extrazona no supere el porcentaje de 40% del valor FOB total del producto final*”. Disponible en <http://www.sice.oas.org/Trade/MRCSRS/Decisions/dec0104s.asp>

libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos. Reconocen también que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no erigir obstáculos al de otras partes contratantes con estos territorios.

Nº5 Por consiguiente, las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio...”

A su vez, el artículo V del AGCS, en lo que a integración económica de servicios se refiere, señala en parte lo siguiente:

Artículo V: N° 1 “El presente Acuerdo no impedirá a ninguno de sus Miembros ser parte en un acuerdo por el que se liberalice el comercio de servicios entre las partes en el mismo, o celebrar un acuerdo de ese tipo, a condición de que tal acuerdo:

- a) tenga una cobertura sectorial sustancial, y*
- b) establezca la ausencia o la eliminación, en lo esencial, de toda discriminación entre las partes, en el sentido del artículo XVII, en los sectores comprendidos en el apartado a), por medio de:*
 - i) la eliminación de las medidas discriminatorias existentes, y/o*
 - ii) la prohibición de nuevas medidas discriminatorias o que aumenten la discriminación,...”*

Es importante distinguir, desde el punto de vista impositivo, los beneficios que representa la firma de un TLC, pues no se deben confundir cuales son las rebajas o eliminación de impuestos que contempla su implementación. La desgravación arancelaria para las mercancías guarda relación con el no pago del impuesto de internación de productos, representado por el arancel. Pero cuando nos referimos a las disposiciones de los servicios, aun estando contenidos en el propio TLC, no contempla directamente la rebaja de algún tributo, sino que guarda relación con la liberación o eliminación de trabas a su comercio. Las

eventuales rebajas impositivas a nivel de servicios, regalías u otras materias conexas, han quedado relegadas fundamentalmente a otro tipo de acuerdos que regulan las operaciones sobre las ganancias a través de impuestos de retención o recargo del precio o valor, denominados acuerdos para evitar la doble tributación (CDT)²³.

Se señalaba que en ciertas ocasiones las distintas fases de integración económica servían de sustento o paso previo para avanzar a la fase siguiente. Es el caso, a modo de ejemplo, de la evolución en las relaciones económicas entre Chile y Perú. Estos Estados firmaron inicialmente un ACE (N°38), pero con el paso del tiempo y las necesidades de ampliación y profundización comercial derivaron en la creación de un área de libre comercio a través de la firma de un TLC. El proceso de ampliación del ACE N° 38 para convertirse en un TLC concluyó en Lima, Perú, el 22 de agosto de 2006, cuando el texto fue firmado por las autoridades de ambos Estados, entrando en vigencia el primero de marzo de 2009²⁴. Otros ejemplos de áreas de libre comercio a nivel global podemos señalar

²³ Los CDT poseen una dinámica distinta respecto de los TLC, dado que éstos reducen la carga impositiva solo en aquello que guarda relación con impuestos de orden aduanero, respetando íntegramente los impuestos internos de cada país, referidos a la renta, la ganancia y a las ventas y servicios, que son aquellos que regularmente representan la mayor recaudación para un Estado. Los CDT en cambio son propios de impuestos a la ganancia y por tanto los Estados son menos proclives a su firma, dada la alta merma directa que genera no imponerlos. Si bien este tipo de acuerdos no contienen directamente impuestos, una vez firmados otorgan rebajas impositivas respecto de los tributos que cada país posea, en particular, a la prestación de servicios internacionales, regalías, uso de marcas, etc., a través de los denominados impuestos de retención, aplicados en el país de fuente de la renta, pero a una tasa más baja que la que se aplicaría si no existiera el convenio. Tanto la OCDE como Naciones Unidas han desarrollado contratos marco para evitar la doble tributación, los cuales pueden ser utilizados por los países para facilitar las negociaciones y su firma. El caso chileno es una excepción a la regla. En su afán aperturista y de economía integrada, es el país que tiene la mayor cantidad de CDT, alcanzando 32 Acuerdos a nivel global, el mayor número de Acuerdos firmados a nivel mundial por un país. Para conocer el detalle de cada uno de los CDT firmados por Chile, *vid.*, <http://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios.htm>

²⁴ El ACE entre Chile y Perú fue firmado el año 1996, y luego reemplazado por el TLC. Ya en el año 2016 concluyó el calendario de desgravación entre ambos países, existiendo hoy un comercio bilateral 100% libre de arancel. El Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Perú mejora y amplía las disciplinas comerciales, incorpora temas de inversiones y de comercio transfronterizo de servicios y establece un sistema más efectivo de solución de controversias comerciales. Además, contiene cláusulas evolutivas para negociar en el corto plazo, servicios financieros, compras públicas, tratamiento de zonas francas y turismo, entre otros. Para más información sobre el TLC Chile-Perú, *vid.*, DIRECON. Acuerdo de libre Comercio Chile – Perú. Disponible en <https://www.direcon.gob.cl/2017/06/acuerdo-de-libre-comercio-chile-peru/>

el NAFTA²⁵⁻²⁶ y el EFTA²⁷, organización que desde el año 2004, también posee entre otros, un TLC con Chile.

3. La unión aduanera

Continuando con las distintas fases de integración económica, y en un mayor grado de profundidad, encontramos la “unión aduanera” (UA). Es una zona de integración dotada, además de las ventajas integracionistas planteadas en las fases anteriores, de un “arancel externo común” entre sus miembros, entre los cuales no se aplica el concepto de régimen de origen que veíamos en un área de libre comercio. En una UA los productos que provengan de terceros mercados estarán afectos al mismo arancel de internación independiente del Estado por el cual ingresen.

Tamames expresa que, junto con las características comunes que posee la UA con una zona de libre comercio, se agrega la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros Estados. Este viene a ser, para el autor, el elemento distintivo entre uniones aduaneras y áreas de libre comercio, en las que frente al exterior, subsisten los respectivos aranceles nacionales de los Estados miembros. Conforme lo señala en lo pertinente al artículo XXIV del GATT, anteriormente mencionado para las zonas de libre comercio, el autor destaca que la formación de un arancel tarifario común no podrá redundar en derechos más

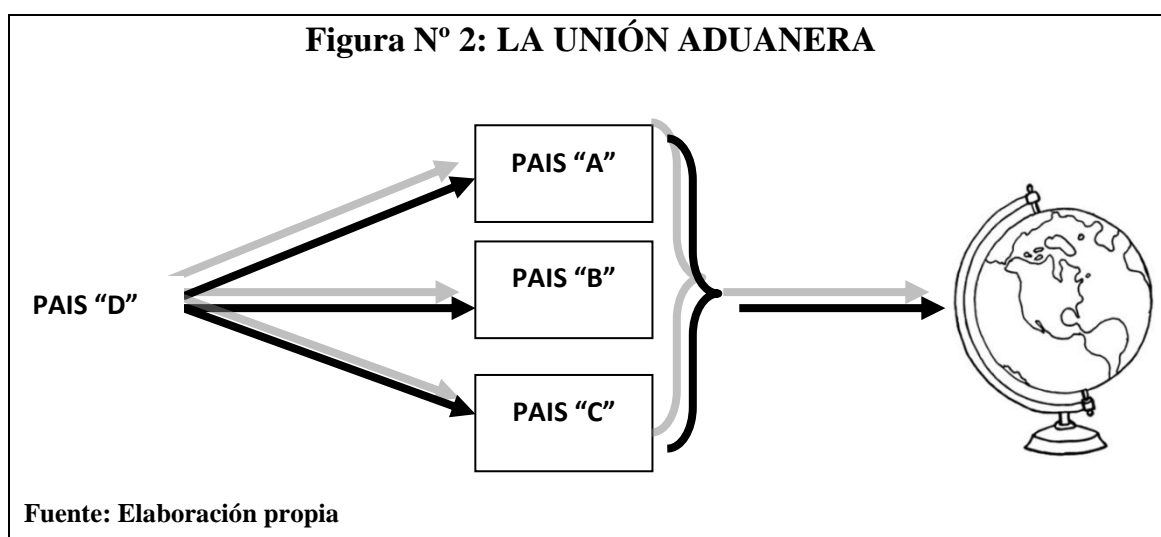
²⁵ El NAFTA, que significa *North American Free Trade Area*, o Tratado de Libre Comercio de América del Norte, es un área de libre comercio formada por Canadá, Estados Unidos y México. Nace, a través del Acuerdo celebrado entre Canadá y Estados Unidos en el año 1989. Con la incorporación de México en el año 1994, queda el bloque compuesto como lo conocemos hoy. Durante el año 2018, los países han renegociado los términos del antiguo Acuerdo NAFTA, culminando sus negociaciones en el mes de octubre, re-denominando el Acuerdo como “Acuerdo Estados Unidos, México, Canadá” (USMCA, por sus siglas en inglés).

²⁶ En relación al actual estado del bloque, a propósito de la revisión de los términos del Acuerdo, planteada por Donald Trump, *vid*, supra nota n°2.

²⁷ Sigla en inglés que significa *European Free Trade Association* o bien, la Asociación Europea de Libre Comercio, formada actualmente por Lichstenstein, Noruega, Islandia y Suiza. Creada a través de su Tratado constitutivo de Estocolmo de 1959. En su inicio estuvo formada por once Estados, siete de los cuales abandonaron el bloque en distintos momentos para integrarse a las Comunidades Europeas. Sin perjuicio de lo anterior, y desde el año 1994, EFTA y UE forman el denominado “Espacio Económico Europeo”, lo que permite a los Estados de ambos bloques, aunque con algunas restricciones, participar del mercado común europeo.

elevados, como promedio, que los existentes en los aranceles previos de los países miembros de la UA. Igualmente, sostiene el artículo señalado, el desarme arancelario ha de afectar a lo sustancial del comercio, y tiene que realizarse conforme a un plan y en un plazo razonable²⁸.

Requeijo señala que en una UA los Estados miembros eliminan entre sí, todos los obstáculos existentes a la libre circulación de bienes y muestran, frente a terceros países, un arancel externo común al que se agregará cualquier otra fórmula de protección que al igual que el arancel, también será común para los Estados miembros. Señala además, que una mercancía procedente de terceros Estados puede circular libremente tan pronto ingresa a uno de los países de la UA²⁹.



Un producto importado desde país “D”, podrá ingresar por cualquiera de los países que conformen la Unión Aduanera (en el ejemplo, países “A”, “B” o “C”), aplicando el mismo arancel de ingreso en cualquiera de ellos. A su vez, un objetivo de las uniones aduaneras es negociar en bloque sus acuerdos comerciales, que le permitan a sus Estados miembros vincularse con otros mercados del mundo de manera unificada.

Algunos efectos importantes de destacar de una UA son aquellos que Tugores señala como efectos de corto plazo. Así plantea respecto de las UA, la denominada “creación de comercio”, referida a la reducción de trabas al

²⁸ TAMAMES, R., “Integración y desintegración económica en Europa y en las Américas. Entre bloques y globalidad”, en R. Tamames (dir.), *Entre bloques y globalidad*, Editorial Complutense, Madrid, 1995, p. 17.

²⁹ REQUEIJO, J., *Economía mundial, op. cit.*, p. 38.

comercio, que adquiere como efecto directo un incremento en los flujos comerciales, y por otra parte, la “desviación del comercio”, ocurrida por la disminución de los costos con los países miembros. En razón de ello, pierde interés la vinculación comercial con terceros Estados, en favor del tráfico de mercancías entre los países asociados. Y por último la “expansión del comercio”, pues los mayores ingresos que resultan de la disminución de costos en cada país se traducen en un aumento de la demanda, situación que beneficia al resto de los miembros por el incremento de las exportaciones”³⁰.

A modo de ejemplo, la Comunidad Europea se convirtió en una UA en el año 1968³¹, tras un proceso de transición de aproximadamente diez años, en el que se produjo una aproximación gradual de los aranceles de los distintos países miembros hasta su total unificación. Actualmente, aunque con una serie de mercancías exentas, Mercosur es una UA³².

4. El mercado común

Un mercado común rescata elementos de una UA y de un área de libre comercio y le incorpora otros nuevos que lo destacan en la escala de fases de integración económica como un fenómeno de integración más amplio y disperso en su cobertura y campo de aplicación. En esta etapa, los países miembros que formaban previamente parte de una UA agregan la variable de libre circulación de personas, servicios y capitales. Por tanto, a las características propias de una

³⁰ TUGORES, J., *Economía internacional, globalización e integración regional*, 5ª edición McGraw-Hill, Madrid, 2002, p. 178.

³¹ Este año 2018 se cumplen 50 años de la conformación de la Unión Aduanera por parte de los países que en aquel entonces conformaban la Comunidad Económica Europea (Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos). El 1 de julio de 1968, dos años antes de lo previsto en el Tratado de Roma, se forja la UA en la entonces CEE, bajo 4 principios fundamentales: 1) Ausencia de derechos de aduana entre los países miembros; 2) Derechos de aduana común para las importaciones provenientes de terceros países; 3) Normas de origen comunes para productos importados desde terceros Estados y; 4) Definición común del valor en aduana. Con posterioridad, y ya en el año 1992, se reunieron en un único documento, toda la legislación aduanera para los países miembros denominado “Código Aduanero Comunitario”. Cfr. Comisión Europea. Disponible en http://ec.europa.eu/taxation_customs/40customs/customs_general_info/about/index_es.htm

³² FABELO, J., “Integración económica y bloques comerciales”, en J. Malfeito (coord.), *Introducción a la economía mundial*, Delta Publicaciones, Madrid, 2012, p. 317.

UA, en un mercado común se establece la libre circulación de los factores productivos³³. Ciertamente, dada la amplitud de aspectos que aborda y el grado de profundidad que adquieren sus disposiciones, es un acuerdo más bien escaso y de difícil celebración a nivel global.

En esta fase cobra relevancia la negociación en bloque con terceros mercados; se eliminan entre sí los aranceles y se permite el libre tránsito de personas, capitales y servicios; se establecen derechos de aduana comunes para productos originarios respecto de cualquier otro país fuera del mercado, así como otra serie de políticas económicas uniformes para beneficio de los países de la comunidad. En este sentido, Requeijo señala que un mercado común viene a ser una UA completada con la libertad de movimientos de capital y mano de obra. Plantea además, que en esta etapa aparecen algunos atisbos de políticas comunes entre los Estados miembros³⁴.

En otros aspectos, el mercado común contempla una coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales, requiere la armonización de normas nacionales y responde en materia monetaria y cambiaria a políticas comunes de los bancos centrales. Es una forma de integración económica que elimina todas las barreras internas al comercio y armoniza las políticas comerciales frente al resto del mundo. Fernández sostiene que en este mercado común circulan libremente bienes, servicios, personas y capitales originarios de cualquier país integrante del mercado, eliminando todas las barreras internas al comercio y armonizando las políticas comerciales frente a terceros países³⁵.

Para Fabelo, un mercado común es un área en la que los factores productivos capital y trabajo, se mueven libremente. Dentro de esta zona se liberaliza la prestación de servicios y se armonizan las normas que regulan los mercados internos. En este modelo de integración, señala el autor, es necesario articular una política de competencia centralizada, para que las reglas del juego

³³ VALENZUELA, R., *Comercio exterior: ... op. cit.*, p. 56.

³⁴ REQUEIJO, J., *Economía mundial, op. cit.*, p. 38.

³⁵ FERNANDEZ, J.C., *Sistema de derecho económico internacional*, Editorial Aranzadi, Pamplona, 2010, p. 125.

sean las mismas en todos los países evitando así las prácticas desleales entre Estados miembros³⁶.

Junto con liberalizarse los factores de la producción, mención especial requiere el orden de la fuerza de trabajo dentro del mercado común. Al respecto Corchado señala que para lograr eficazmente este objetivo y asegurar la no concentración de trabajadores en algunas zonas en particular, se deben coordinar las políticas laborales y salariales de común acuerdo entre los miembros. Deben adoptar forma los organismos e instituciones supranacionales que rigen y regulan las políticas industriales, comerciales, fiscales y financieras en esta materia. Además de lo anterior, el factor cultural es una variable importante de considerar, por cuanto la población debe adaptarse a migraciones de personas con hábitos y costumbres diferentes a las del país receptor³⁷.

Como ejemplo de un mercado común encontramos el acordado en 1987, a través del Acta Única Europea, por la cual se dispuso para el año 1993, la creación en la CEE de un mercado común, que con la eliminación de las fronteras interiores, se constituiría en un mercado único o mercado interior. Otros ejemplos de mercado común latinoamericanos, bastante más limitados y de incipiente integración, serían el Mercosur y el Mercado Común Centroamericano (MCCA).

5. La unión económica y monetaria

Avanzando en los niveles de profundización de las distintas fases que componen la integración económica, encontramos la unión económica y monetaria (UEM). Además de la liberalización completa de los mercados de los países miembros, en relación al comercio de bienes, servicios, capitales y movimiento de personas, contar con un arancel externo común y negociar en bloque con terceros mercados, la UEM representa una forma de armonización de las políticas económicas de sus Estados miembros.

³⁶ FABELO, J., "Integración económica y bloques comerciales", *op. cit.*, p. 317.

³⁷ CORCHADO, M., *Integración económica: Globalización y regionalización*, Editorial Limusa, México D.F., 2008, p. 26.

Otro aspecto relevante de esta fase de integración, que para algunos tratadistas representa, por la trascendencia que tiene, una fase distinta y separada de las mencionadas anteriormente, es la “unión monetaria”, que supone la adopción de una moneda común única entre los países miembros, además de la unificación de la política monetaria para todos los países que forman parte de la UEM, a través de la creación de un Banco Central único, que de forma autónoma imparta las correspondientes normas de política monetaria³⁸.

Sumado a las características anteriores, el Informe Werner de 1970³⁹ señala tres condiciones necesarias para estar en presencia de una unión monetaria: En primer término, debe contener la garantía de una convertibilidad total e irreversible de las monedas; en segundo lugar, la completa liberalización de los movimientos de capital y la plena integración de la banca y otros mercados financieros del bloque; y por último, la eliminación de los márgenes de fluctuación y la fijación irrevocable de las paridades de los tipos de cambio⁴⁰⁻⁴¹.

³⁸ En la creación de una unión monetaria, probablemente el aspecto más sensible y de mayor dificultad en su implementación, sea la armonización de la política monetaria en relación a la política fiscal. Y ello porque como contrapartida a la imposición de una política monetaria única, la política fiscal queda reservada para cada uno de los países miembros. Por tanto se genera el escenario de que tendremos tantas políticas fiscales como Estados compongan la unión, pero con una única política monetaria. En la administración fiscal, esto puede generar realidades diversas para los Estados en la eventual contradicción que genera la contraposición entre la política fiscal interna y la política monetaria común, en concreto, la imposibilidad de devaluar su propia moneda, la imposibilidad de definir flujos monetarios, falta de control de la tasa de interés referencial para bancos y consumidores, falta de control de tipos de cambios, etc. La forma a través de la cual la UE ha procurado salvar esta complejidad fue a través de la celebración del denominado “Pacto Fiscal Europeo” celebrado en 2012 por 25 de los 27 Estados que en ese momento formaban parte de la UE, con la excepción de República Checa y Reino Unido (Actualmente son 28 miembros, con la incorporación de Croacia en el año 2013, quien en su incorporación se sometió a las disposiciones del señalado Pacto Fiscal). Dicho Pacto propuso, entre otros aspectos relevantes, la armonización de reglas fiscales como son la determinación e imposición de impuestos y el gasto público.

³⁹ El Informe Werner, cuyo autor fue Pierre Werner, político luxemburgués, contenía las tres condiciones para la creación de la Unión Económica y Monetaria Europea, tal como se describen en el texto principal.

⁴⁰ Vid. CABRILLO, F., *Lecturas de economía política*, Minerva Ediciones, Madrid, 2007, p. 297.

⁴¹ En el año 1989, el “Informe Delors”, fue el que sirvió de base para la puesta en marcha de la UEM europea. En él se planteaban una serie de nuevos requisitos, que se resumen en: una buena coordinación de las políticas económicas de los Estados; la creación de un marco normativo que regule los déficits presupuestarios nacionales y; la creación de una institución independiente de los Estados, encargada de la política monetaria, a través del Banco Central Europeo.

Por su parte, Berumen reconoce como parte integral de la unión económica, el objetivo de la unión monetaria. El autor señala que en una UEM se homogenizan los mecanismos de intervención en la economía, como los sistemas impositivos, seguridad social, legislación comercial, entre otros, además de un sistema monetario único, el cual hace indistinguible una transacción realizada dentro del espacio nacional de un país de una realizada entre dos países distintos⁴².

Para Tugores, la unión monetaria conlleva elementos de corte político ligados a la soberanía que la convierten en tema sensible. El autor plantea que si bien es cierto, que la progresiva ampliación de los mercados hizo que las monedas locales fueran dando paso a monedas de difusión amplia, también es cierto que un respaldo político ha sido vital para estos procesos de integración⁴³.

Distinto a lo anterior, y adhiriéndose a la tesis de que la unión económica y la unión monetaria son diferentes fases de integración, Moreno plantea que en una unión económica se culmina el proceso de integración de mercados. Pero para hacer efectiva esta unión económica será necesario armonizar los marcos institucionales de las economías integrantes, ya que en caso contrario podrían surgir obstáculos al libre comercio, derivados de diferentes políticas monetarias, fiscales u otras variables⁴⁴.

La autora señala que una vez creada la unión monetaria, ésta supone la unificación de la política monetaria para toda el área de integración. Para la puesta en circulación de una moneda única, será necesario fijar los tipos de cambio entre las divisas de los países miembros así como la creación de una autoridad monetaria supranacional. En cualquier caso, se hace imposible alcanzar esta fase de integración sin contar previamente con un mercado único y políticas macroeconómicas coordinadas, por lo cual, alcanzar una unión monetaria supone la existencia de una unión económica previa⁴⁵.

⁴² BERUMEN, S., *Economía internacional*, Editorial Continental, Ciudad de México, 2002, p. 197.

⁴³ TUGORES, J., *Economía internacional, globalización e integración regional*, op. cit., p. 209.

⁴⁴ MORENO, P., "Cooperación e integración económica", en M. De Paz (dir.), *Economía Mundial, tránsito hacia el nuevo milenio*, 2ª edición, Ediciones Pirámide, Madrid, 1998, p. 232.

⁴⁵ Ibid., p. 232.

Corchado, sumándose a la teoría de que la unión monetaria se encuentra implícita en la unión económica, señala que en lo que respecta a la figura del Estado, se consolida la entidad supranacional. Subraya al efecto que en este grado de integración, los órganos e instituciones que lo conforman tienen el peso necesario para imponer sus términos a los Estados miembros⁴⁶.

El principal ejemplo de UEM a nivel global lo encontramos en la UE, en la que un determinado grupo de Estados han conformado la denominada Zona Euro⁴⁷, que desde el año 2002 utilizan el euro como moneda única.

No obstante lo anterior, resulta relevante señalar que la existencia de una unión monetaria, no depende necesariamente de la existencia de una unión económica o alguna fase de integración anteriormente descrita. Basta compartir una única moneda y supeditarse a ella en cuanto a flujos y otros aspectos vinculados a la política monetaria del Estado que acuña la moneda para encontrarnos en presencia de una unión monetaria⁴⁸.

6. La unión política

La UEM es el antecedente previo a la “unión política”, fase de integración que supera los aspectos económicos abordando otras áreas como son las áreas sociales, culturales y ciertamente políticas.

Como en todo proceso de integración, y ya hacíamos mención a ello, la cesión de soberanía por parte de sus Estados miembros es incuestionable, más aún, y de manera relevante lo es en un proceso de integración política, en el cual

⁴⁶ CORCHADO, M.: *Integración económica: Globalización y regionalización*, op. cit., p. 26.

⁴⁷ La Zona Euro, también conocida como “Eurozona”, tuvo su inicio el 1 de enero de 1999 con 11 países fundadores. Con posterioridad se han incorporado otros 8 Estados. El resto de los países de la UE pueden llegar a incorporarse a la Zona Euro en la medida que cumplan los criterios de adhesión. Junto con los 19 países que actualmente conforman la Zona Euro, existen otros 4 Estados, Andorra, El Vaticano, Principado de Mónaco y San Marino, que no siendo parte de la UE, por Acuerdo suscrito con la Eurozona, también utilizan dicha moneda, lo cual la convierte en la unión monetaria más amplia del planeta. Por otra parte, Montenegro y Kosovo adoptaron de forma unilateral dicha moneda. El ente responsable de la política monetaria para toda la Zona Euro es el Banco Central Europeo, con sede en Frankfurt, Alemania.

⁴⁸ Encontramos diversas uniones monetarias que informalmente se han generado en torno a distintas monedas. Así por ejemplo tenemos la unión monetaria en torno al dólar americano, compuesta por 9 países más el propio Estados Unidos, así como el dólar neozelandés, formada por 4 Estados, entre otras.

las decisiones adoptadas por el grupo de Estados miembros deberán ser implementadas dentro de los países como parte de su ordenamiento jurídico interno.

De todas formas cabe destacar, que si bien la unión política como fase de integración en la forma descrita, es aquella considerada como un estado superior en las relaciones económicas, incorporando elementos que rebasan el aspecto puramente económico, hoy en día los distintos procesos de integración, si bien no contemplan el grado de unión política, sí aplican de manera muy relevante en sus negociaciones y permanencia en los acuerdos, lo que podemos denominar como “el elemento político”. Este se muestra como muy similar a lo que más adelante abordaremos como el “diálogo político”, a través del cual se supera implícitamente el factor puramente económico, teniendo como fin una negociación de orden comercial, pero supeditada al cumplimiento de aspectos que se entienden de orden superior.

El elemento político por tanto, lo encontramos no sólo incorporado a la negociación económica, sino también formando parte de ella. Así por ejemplo, encontramos la “cláusula democrática” en los acuerdos de asociación, que luego abordaremos, que ciertamente no guardan relación con el aspecto económico, pero que las formas de asociación contemporáneas lo establecen como un requisito esencial de asociatividad⁴⁹.

III. ACUERDOS DE ASOCIACIÓN

Habiendo culminado la revisión de las distintas fases de integración económica, nos parece oportuno abordar de manera separada, los “acuerdos de

⁴⁹ Una tercera forma de unión política, ciertamente más excepcional, podría ser aquella que propone dentro de una Organización, la consolidación de sus propios órganos, con miras a la creación de órganos de gobierno político común, como por ejemplo la reforma propuesta de las instituciones comunitarias europeas, planteada por José Manuel Durao Barroso y seguida por Jean Claude Juncker, actual Presidente de la Comisión Europea, fusionando en un único órgano las presidencias de la Comisión Europea y el Consejo Europeo. Si bien dicha propuesta no se encuentra concretada, sí resulta una potencial forma de alcanzar la unión política, no por la vía tradicional de grados de integración, sino más bien de profundización asociativa a través de la sola modificación de esquemas de funcionamiento.

asociación”. Y ello porque estando vinculados en su forma, estructura y aplicación, principalmente a las áreas de libre comercio, este tipo de acuerdos no son considerados una fase adicional de integración económica, sino más bien un robustecimiento de acuerdos que con una idea comercial o económica, suman otras variables que lo potencian y complementan. Al igual que los TLC, y sin perjuicio de contener también aspectos de orden comercial, los acuerdos de asociación incorporan variables adicionales que los hacen más integrales y por tanto, desde el punto de vista de integración económica, más cercanos a un acuerdo de libre comercio, pero con otros aspectos adicionales vinculados fundamentalmente a temas políticos, económicos y de cooperación entre sus miembros.

En cuanto a los componentes que forman parte de un acuerdo de asociación, encontramos los tres pilares básicos en que se sustentan: en primer lugar el llamado “diálogo político”, referido a relaciones intergubernamentales, protección de la democracia y respeto de la soberanía y las normas que regulan el Derecho internacional general; en segundo término, las “relaciones económicas” orientada esencialmente a la liberalización recíproca del comercio internacional y; en tercer lugar, el pilar de la “cooperación”, fundamentalmente orientado al apoyo científico, educacional, cultural y social.

Estos acuerdos de asociación pretenden, como uno de sus objetivos fundamentales, establecer mecanismos institucionalizados para promover una discusión e intercambio de información entre los países o bloques miembros sobre cuestiones bilaterales y regionales de interés común, que permitan la adopción de posiciones conjuntas en temas de trascendencia internacional. En cuanto al componente de cooperación en particular, busca ir más allá de la ayuda financiera, orientándose a trabajar mecanismos concretos a través de los cuales los bloques puedan alcanzar sus objetivos identificados tanto en el componente político como en el componente comercial.

La DIRECON define los acuerdos de asociación como “acuerdos bilaterales de alcance intermedio entre un tratado de libre comercio y un acuerdo de alcance parcial, ya que además de abrir arancelariamente mercados puede

abordar acuerdos en otros temas conexos no directamente comerciales”⁵⁰. Si bien, podríamos señalar que la definición descrita es un tanto incompleta, por no incorporar en ella todos los elementos que dan vida a un acuerdo de asociación, como por ejemplo los pilares de un acuerdo de asociación, nos señala al menos, la amplitud que este tipo de acuerdos puede llegar a tener al señalar que abarcan otros temas distintos de los comerciales.

Para la materialización de estas asociaciones estratégicas, la UE utiliza de manera frecuente los Acuerdos de Asociación, siendo la Organización que con mayor fuerza, ha impulsado esta modalidad de asociatividad alrededor del mundo. En virtud de ellos establece el carácter y el alcance de la Asociación Estratégica y de los propios acuerdos. Estos acuerdos representan para la UE el instrumento jurídico a través del cual se crea una asociación comercial, de cooperación y política, construida a través de diálogos políticos en campos de interés mutuo⁵¹.

Por ejemplo, podemos mencionar los Acuerdos de Asociación suscritos por la UE con México en el año 2000, Sudáfrica en 1999, entre otros. Sin perjuicio de lo anterior, posteriormente se abordarán con mayor profundidad otros acuerdos de asociación, fundamentalmente el caso chileno.

IV. LA INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Podemos afirmar que la aspiración integracionista latinoamericana es tan antigua como la independencia de sus naciones, es decir, hace aproximadamente doscientos años. No obstante, y desde mediados del siglo pasado, los países latinoamericanos iniciaron entre sí, un incipiente y básico, pero permanente

⁵⁰ Cfr. DIRECON. Disponible en <https://www.direcon.gob.cl/preguntas-frecuentes/acuerdos-de-libre-comercio/>

⁵¹ CEPAL. *El pilar de cooperación en el acuerdo de asociación política, económica y de cooperación entre Chile y la Unión Europea*, Santiago de Chile, 2011. Disponible en http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/45585/Pilar_cooperacion_acuerdo_asociacion_Chile_Union_Europea_W_458.pdf. p. 7.

proceso de integración económica⁵². Sucesivas dictaduras militares latinoamericanas⁵³, impedían una profundización de las alianzas, dado el escenario de confrontación que imperaba en la América de los años sesenta, setenta y ochenta. Sin embargo, a partir de los años noventa lograron, en un proceso no exento de inconvenientes, la recuperación de sus modelos político-democráticos.

Desde la década de los sesenta en adelante, identificamos una serie de acuerdos de integración económica regional, conformados básicamente bajo criterios de orden geográfico, y motivados por el auge globalizador que tras la Segunda Guerra Mundial comenzó a imponerse en la escena internacional. En concreto identificamos: el MCCA de 1960, conformado por cinco países, predecesor del SICA de 1991; la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), antes denominada Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, nacida en 1980 y actualmente conformada por trece países; la Comunidad del Caribe (CARICOM), que en 1973 sustituyó a la Asociación Caribeña de Libre Comercio, conformada actualmente por quince Estados; la Comunidad Andina de Naciones (CAN) de 1969, conformada por cuatro Estados; y el Mercosur, nacido en 1991, conformado actualmente por cuatro miembros⁵⁴. Adicionalmente encontramos un último Acuerdo de cooperación, la Alianza del Pacífico, conformado por cuatro miembros. Todos ellos intentos latinoamericanos, con

⁵² SUNKEL, O., “Desarrollo e integración latinoamericana”, en P. Leiva (ed.), *Los caminos para la integración de América Latina*, Instituto Latinoamericano de Relaciones Internacionales, Santiago de Chile, 2008, p. 51.

⁵³ A pesar de que las dictaduras militares latinoamericanas, tanto de izquierda como de derecha, cubrieron una gran parte de los países de la región, hubo algunas de ellas que por violencia, represión u otros motivos, tuvieron una influencia no sólo en su propio país, sino también en la esfera global. A modo de ejemplo, podemos señalar, la dictadura paraguaya de Alfredo Stroessner, con 34 años de dictadura, desde 1954 hasta 1989; la dictadura chilena de Augusto Pinochet, desde 1973 a 1990; la dictadura de Jorge Videla en Argentina, desde 1976 a 1983; la dictadura boliviana de Hugo Banzer desde 1971 a 1979; la de Anastasio Somoza en Nicaragua desde 1934 con 40 años de duración; la de los hermanos Fidel y Raúl Castro en Cuba, desde 1959 hasta el presente año de 2018 y la de Brasil, encabezada por Humberto de Alencar Castelo Branco y otros cuatro presidentes posteriores, desde 1964 hasta 1985.

⁵⁴ Si bien actualmente Mercosur está conformado por seis Estados miembros, dada la suspensión que pesa sobre Venezuela, y considerando además que Bolivia aún se encuentra en proceso de adhesión, en la práctica actualmente opera para cuatro naciones. Cfr. Mercosur, Países del MERCOSUR, disponible en <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/7823/2/innova.front/paises-del-mercotur>

mayor o menor profundización, de promoción de la cooperación e integración, fundamentalmente económica.

Por otra parte, también podemos identificar acuerdos latinoamericanos que procuran el concierto de estrategias y posiciones frente a terceros grupos, como el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), conformado por 26 Estados, y el Grupo de Río, hoy denominado Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), creado en 2010 y que aglutina actualmente los 33 Estados de América latina y el caribe.

Del recorrido señalado, resultan evidentes los intentos de promoción de la integración y la cooperación en ALC, y ello son contar los intentos individuales de asociación por parte de Estados, tanto integrativos como comerciales, que podrían extender aún más la lista. No parece necesario reforzar la idea de que en varios de los acuerdos señalados, muchos Estados se repiten, es decir, no sólo existe una multiplicidad de acuerdos, sino que además se da una multiplicidad de intentos de los Estados por ser parte de ellos. En vista de dichos antecedentes, ¿será necesario o prudente ser parte de dos o tres acuerdos a la vez que promuevan relativamente lo mismo?, ¿es esa la forma de dar cuenta a la comunidad internacional de un sincero afán integracionista? Sin siquiera contar con recursos financieros suficientes, dada la conocida precariedad relativa económica que sufren las economías latinoamericanas, la respuesta a nuestro entender es negativa pues creemos que no resulta necesario. Pero entonces, dada la evidente falta de necesidad de tal multiplicidad de acuerdos, ¿por qué los Estados latinoamericanos tienen esta tan particular, y si se quiere paradójica tendencia?

La respuesta la podemos encontrar en los fundamentos del denominado “viejo regionalismo”, propio del inicio del periodo de integración económica de los años sesenta a los ochenta. Periodo caracterizado por tarifas arancelarias muy elevadas, superiores al 40% de promedio y altamente dispersas; baja cobertura en la rebaja arancelaria de cada acuerdo, apuntado esencialmente a la protección de la industria nacional; promoción casi exclusiva del comercio de bienes, sin atención a los servicios, compras públicas, tratamiento de la inversión extranjera

y la propiedad industrial e intelectual; discriminación de la inversión extranjera, a través de la limitación de la propiedad por parte de capitales extranjeros y obstáculos a la repatriación tanto del capital como de las utilidades obtenidas⁵⁵, entre otros elementos distintivos de la asociatividad latinoamericana de esos tiempos.

Si bien en este periodo hubo un decidido esfuerzo por cumplir cada uno de los objetivos propuestos en las diversas iniciativas, las cifras obtenidas no fueron las esperadas. Por ejemplo, el comercio intralatinoamericano, principal objetivo propuesto en cada una de ellas, no logro elevarse más allá de un quinto del comercio exterior total⁵⁶.

Todos estos argumentos y otros de orden no económico, obligaban a los Estados latinoamericanos a buscar diversas alternativas asociativas, dada la imposibilidad de encontrar en un único acuerdo todas las aspiraciones, prerrogativas y beneficios que pudieran suponerse de un único acuerdo de integración económica. En suma, cada obstáculo, restricción o aspecto no abordado en un acuerdo, imponía subliminalmente a los Estados, la obligatoriedad de buscar en otros acuerdos la ampliación de sus expectativas económicas.

Hoy el cúmulo de acuerdos de integración latinoamericana son un mal legado de aquella época, subsistiendo muchos de ellos, en nuestra opinión, de manera artificial, sin un motivo que de manera contundente justifique su funcionamiento.

Como señalábamos, no sólo los intentos han estado marcados por la asociatividad entre los Estados que forman parte de ALC, sino que también encontramos intentos paralelos individuales de asociación, proceso que para los países latinoamericanos surge con fuerza en los años noventa pero que desde el siglo XXI se impone de manera concreta en la esfera asociativa internacional. Este proceso, conocido como de “regionalismo abierto”, procura abrir las puertas

⁵⁵ GUTIERREZ, A., “América Latina: evolución en el pensamiento y en las estrategias de integración”, en J. Briceño, A. Rivarola y A. Casas (eds.), *Integración Latinoamericana y Caribeña. Política y Economía*, Fondo de Cultura Económica de España, Madrid, 2012, p. 237.

⁵⁶ Vid, SUNKEL., O., “Desarrollo e integración latinoamericana”, *op. cit.*, p. 60.

de la asociatividad internacional de manera individualizada, o al menos de manera acotada. El Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE, y el Acuerdo NAFTA, hoy conocido como acuerdo USMCA⁵⁷ son claros ejemplos de ello.

Fernández plantea que este regionalismo abierto, procura por una parte recoger el interés de los países para otorgarse recíprocamente tratos comerciales preferenciales dentro del contexto de sus acuerdos, pero por la otra, intenta mantener y acrecentar vínculos con otros Estados⁵⁸.

Por su parte Briceño clasifica los distintos modelos de integración económica latinoamericana en los denominados regionalismo estratégico, regionalismo social y regionalismo productivo. El estratégico, con un marcado sesgo comercial y a cargo de la definición estratégica de la política comercial de un Estado o bloque, constituye ciertamente el modelo de regionalismo predominante en ALC. Por su parte el regionalismo social, se dirige a crear un espacio para la construcción de una política social regional. Y por último, el regionalismo productivo, que rememora postulados de décadas pasadas planteándose como objetivo el fomento del desarrollo industrial y el principio de la solidaridad⁵⁹.

V. LA ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA ENTRE AMÉRICA LATINA Y LA UE

Tanto ALC como la UE han sido artífices globales en la promoción de modelos de integración que cubran, tanto las necesidades humanas, a través de la facilitación del comercio, la movilidad de personas, y el acceso a bienes y

⁵⁷ *Vid*, supra nota n° 24.

⁵⁸ El autor también plantea una clasificación o subdivisión del regionalismo abierto, en “bi-regionalismo” que abarca diálogos grupo a grupo, y el “transregionalismo” en el que los Estados actúan de manera individual, y donde no necesariamente los miembros de una organización quedan todos representados. *Vid*, FERNANDEZ, J.C., *Sistema de derecho económico internacional*, *op. cit.*, p. 130.

⁵⁹ De los tres modelos descritos, el autor plantea la forma, aislada o combinada de cómo se utilizan en la práctica integrativa latinoamericana. *Vid*, BRICEÑO, J., “Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina”, *Estudios Internacionales*, Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, N° 175, 2013, pp. 18-22

servicios de la forma más fluida posible, como la integración política, entre naciones vinculadas tanto territorial como culturalmente. De todas formas, ALC como señalábamos, presenta una mayor tendencia al respeto escrupuloso de su soberanía, mientras que Europa, contraria al neo-proteccionismo actual imperante de Estados Unidos, procura de una manera más firme y decidida, el fomento al libre comercio y las inversiones mutuas, bajo parámetros regulatorios equitativos y equilibrados⁶⁰.

La historia de la Asociación Estratégica entre estos dos bloques ha estado marcada por distintos momentos históricos divididos en las denominadas “generaciones de acuerdos”. Como ya señalábamos, a pesar de existir una antigua tradición asociativa entre la UE y ALC, no fue hasta el año 1986, con la incorporación de España y Portugal a la UE que estas relaciones cobraron vigor y relevancia. Y luego en los años noventa, cuando los bloques ALC y UE, de manera concreta, acordaron construir una Asociación Estratégica que les permitiera dar un salto cualitativo en sus relaciones de tipo político, económico y de cooperación.

En cuanto a la evolución histórica de las relaciones entre ALC y la UE, encontramos en primer término los “Acuerdos de Primera Generación”, firmados a partir del año 1971. Estos acuerdos fueron suscritos con los países latinos que en aquellos instantes poseían el mayor potencial económico, y además eran celebrados país por país y no por bloques de países. En particular, los Acuerdos firmados fueron con Argentina en 1971, con Uruguay en 1973, con Brasil en 1974 y con México en 1975. Estos Acuerdos tenían como principal objetivo, por parte de en ese momento la CEE, la expansión de intercambios comerciales pero no aún preferenciales.

A continuación, fundamentalmente en los años ochenta, surgen los “Acuerdos de Segunda Generación”. Estos responden ya no sólo a intereses comerciales sino que también a la incorporación de aspectos políticos y de cooperación, rompiendo la anterior política bilateral y abriendo paso a políticas

⁶⁰ BLANC, A., “¿Hacia un nuevo paradigma de los Acuerdos de Asociación de la Unión Europea? La negociación del nuevo acuerdo con el MERCOSUR”, *Anuario Español de Derecho Internacional*, Universidad de Navarra, N° 34, 2018, p. 922.

subregionales. La Cooperación para el Desarrollo pasa a ser un componente esencial de gran parte de los nuevos acuerdos. Por ejemplo, encontramos el Acuerdo de Cooperación con el Grupo Andino de 1983 y el Acuerdo de Cooperación con Centroamérica de 1985⁶¹.

Los “Acuerdos de Tercera Generación”, de inicios de los años noventa, incorporaron la fundamentación democrática para la cooperación, incluyendo en ellos la llamada “cláusula democrática”, que consiste en un compromiso común por la democracia so pena de suspensión de programas de cooperación ante su incumplimiento. La primera vez que se introdujo fue en 1990 en el Acuerdo Comercial y Económico entre Argentina y la UE. Estos Acuerdos incorporaron además, la “cláusula evolutiva”, cláusula que facultaba el poder ampliar y completar los niveles y ámbitos de cooperación establecidos en el Acuerdo. Por último, incorporan la llamada “cooperación avanzada” que pretende contribuir a mejorar la eficacia de los sistemas productivos.

A continuación, los “Acuerdos de Cuarta Generación” se destacan por una estrategia orientada hacia una mayor selectividad en las relaciones birregionales por parte de la UE, potenciando las negociaciones con bloques y países de mayor peso específico. Ejemplos de estos Acuerdos son el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la UE y Mercosur de 1995; el Acuerdo Marco de Cooperación entre la UE y Chile de 1996 y el Acuerdo Marco de Asociación entre la UE y México de 1997.

Más contemporáneamente encontramos los “Acuerdos de Cuarta Generación Plus”, caracterizados fundamentalmente por ir más allá de las normas que impone la OMC pues contemplan la protección de la propiedad intelectual; las compras públicas; solución de controversias; mayor rigurosidad frente a las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), etc. Un ejemplo de este tipo de

⁶¹ Tanto el Acuerdo de 1983, firmado por la UE, en ese momento Comunidad Económica Europea y el Grupo Andino (compuesto por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) como el Acuerdo de 1985, con países de Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala Honduras, Nicaragua y Panamá), han tenido muy escasa evolución en el tiempo. No obstante, ambos Acuerdos se encuentran vigentes, y han sido modificados y actualizados pero sólo hasta la tercera generación en los años noventa, estando limitados en su evolución fundamentalmente por vicisitudes de orden político de los países de ALC.

Acuerdos es el celebrado entre Chile y la UE, el Acuerdo de Asociación Política, Económica y de Cooperación⁶².

Sin perjuicio de lo anterior, una fórmula demostrativa del ánimo de los Estados de crear lazos vinculantes entre las regiones, ha sido la modalidad que han adoptado los bloques para ir avanzando en la asociación estratégica a través de las denominadas “Cumbres”, que son citas bianuales entre los mandatarios de los Estados miembros de ambos bloques. Al día de hoy, han transcurrido nueve Cumbres, llevadas a cabo alternadamente en América y en Europa⁶³, con la particularidad, que desde fines del 2011, los Estados de América y el Caribe han pasado a denominarse en conjunto, la “Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños”, bajo la sigla CELAC, razón por la cual, desde la Cumbre celebrada en Chile, en enero del 2013 la Cumbre se denominó “Primera Cumbre CELAC – UE.

Pero estos procesos de asociación no sólo han conseguido avances entre bloques regionales, sino también han fomentado el acercamiento bilateral entre la UE y los Estados americanos pero de manera individual. Es así como, de las negociaciones llevadas a cabo entre los bloques, al día de hoy la UE ha suscrito Acuerdos de Asociación con Chile, con México, con Perú y con Colombia, al que se añadió posteriormente Ecuador. También ha celebrado un Acuerdo de Asociación con Centroamérica. Actualmente se está negociando la modernización del Acuerdo con México y con Chile. Con Mercosur se encuentran aún en etapa de interminable negociación⁶⁴, tras más de 20 años de frustrados intentos.

⁶² Para más información sobre las Generaciones de Acuerdos entre ALC y UE, *vid.* GAMBOA, F. y FERNANDEZ, M., *Tratado de Derecho Internacional público...*, *op. cit.*, p.727-738.

⁶³ Las nueve Cumbres celebradas entre ALC y UE son: la Primera Cumbre de Río de Janeiro, en 1999; la Segunda Cumbre de Madrid, en 2002; la Tercera Cumbre de Guadalajara, en 2004; la Cuarta Cumbre de Viena, en 2006; la Quinta Cumbre de Lima, en 2008; la Sexta Cumbre de Madrid, en 2010. La séptima se llevó a cabo en Santiago de Chile en enero del 2013, con la salvedad indicada en el texto principal que, por el cambio de nombre de los países americanos se pasó a denominar como Primera Cumbre CELAC – UE. La Segunda Cumbre CELAC – UE, en Bruselas el año 2015 y la última Cumbre, celebrada en el Salvador el año 2017.

⁶⁴ CEPAL. *El pilar de cooperación en el acuerdo de asociación política...* *op. cit.*, p. 8.

1. Acuerdo de Asociación Centroamérica-UE

Aun cuando reconocemos que existen innumerables acercamientos económicos entre ALC y UE, rescataremos tres que resultan, en nuestra opinión, los más concretos y relevantes intentos por consolidar las relaciones entre ambos bloques. Estos son, las relaciones entre la UE con Centroamérica, con Mercosur y con Chile.

En cuanto a las relaciones UE-Centroamérica, desde finales del siglo pasado, ambos bloques han desarrollado un fluido y permanente proceso de cooperación comercial y política. Desde la consolidación del SICA en 1991, se ha procurado establecer de manera concreta un acuerdo de asociación con la UE.

Es así como en el año 1993, ambos bloques firman un Acuerdo Marco de Cooperación⁶⁵, que entró en vigor en 1999. Luego, en el año 2002 en la ciudad de Roma, acuerdan la negociación del Diálogo Político y de Cooperación, que reforzará los términos del Acuerdo celebrado con anterioridad.

Posteriormente, en el marco de la II Cumbre UE-ALC del año 2004, se propuso un mecanismo de evaluación del proceso de integración centroamericano, como antesala de una potencial futura negociación de un acuerdo de asociación. Una vez culminado este periodo de evaluación, en 2007, las partes dieron formalmente inicio a las negociaciones para la celebración de un Acuerdo de Asociación.

Tras siete rondas de negociaciones, el 29 de junio de 2012, se firma en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras, el Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica, Acuerdo que fue aprobado por el parlamento Europeo en diciembre del mismo año.

Resulta relevante aclarar, que no todos los países miembros del SICA son parte del Acuerdo con la UE, razón por la que el Acuerdo fue suscrito bajo la

⁶⁵ Firmado el 22 de febrero de 1993 en la ciudad de San Salvador, tuvo por objeto reforzar y diversificar las relaciones en cooperación económica, financiera, comercial, científica, técnica y medioambiental, con un marcado énfasis en promover la consolidación del Sistema de Integración Centroamericano. Para más *vid.* EUR-Lex, Access to European Union Law. Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=LEGISSUM:r14006>

denominación de Centroamérica y no como SICA, que habría sido lo natural, dado el carácter de negociación entre bloques⁶⁶.

En cuanto a las mercancías y tomando como referencia el año 2017, el 17% de las exportaciones del bloque americano tienen como destino algún país de la UE, ubicándose en segundo lugar como destino de exportaciones, detrás de Estados Unidos. Los principales productos exportados son productos agrícolas, como café y bananas. Por su parte, las importaciones provenientes de la UE representan el 9% del total importado, ocupando ésta el cuarto lugar en importancia dentro de Centroamérica. Los principales productos importados desde UE a Centroamérica son máquinas y aparatos mecánicos, productos farmacéuticos y automóviles. Vale la pena señalar que del total de exportaciones de bienes, alrededor del 40% lo representa únicamente Costa Rica. Por su parte y en cuanto a las importaciones, el principal receptor de importaciones de origen europea es Panamá con cerca de un 25% del total del bloque⁶⁷.

2. Negociaciones para el Acuerdo de Asociación Mercosur-UE

Si bien el punto de partida de las negociaciones para la celebración de un Acuerdo de Asociación entre las partes, tiene su origen en el año 1999, específicamente en la I Cumbre Unión Europea-América Latina-El Caribe, celebrada en Río de Janeiro el 29 de junio, encontramos algunos acercamientos anteriores que extienden la data de relaciones comerciales a más de 25 años.

En este contexto, en el año 1992 se firma el Acuerdo de Cooperación Interinstitucional, que procuraba principalmente asistencia en la normativa aduanera y ayuda institucional por parte de la UE a Mercosur a través de la creación de un Comité Consultivo Conjunto de Asistencia Técnica e Institucional. Luego, en 1995, con la firma del Acuerdo Marco de Cooperación

⁶⁶ Los países que siendo parte de SICA se encuentran fuera del Acuerdo de Asociación con la UE son Belice y República Dominicana.

⁶⁷ Cfr. Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA). Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamérica. Disponible en <http://www.sec.sieca.int/>

Interregional, firmado en Madrid y que entraría en vigor en 1999, se concreta la idea de formalizar una cooperación comercial y económica entre bloques⁶⁸.

Desde el año 2000 en adelante, ambos bloques han procurado, hasta el momento de manera infructuosa, la consolidación de un área de libre comercio y la promoción de un diálogo político y de cooperación, a través de la celebración de un Acuerdo de Asociación. Vicisitudes de orden político en Mercosur, entre otras los inconvenientes vividos por Venezuela y su consiguiente suspensión del bloque, junto con la ya antigua diferencia que existe dentro del bloque por el establecimiento de aranceles externos comunes propios de la Unión Aduanera, por una parte, y por la otra exigencias de la UE, fundamentalmente en materia agrícola, han extendido el periodo de negociación a un punto que podemos calificar de fracaso. Esto ha llevado al Mercosur a voltear su mirada y reenfocar sus prioridades comerciales internacionales, a nuestro juicio acertadamente, no por lo mal o buen socio que pudiera resultar la UE, sino porque tal estancamiento en el Acuerdo no sólo repercute en la negociación misma sino que genera un inevitable freno también en el resto de potenciales acuerdos a nivel global. Es así como Mercosur en el último tiempo ha iniciado acercamientos con países asiáticos como China, Corea del Sur y también Rusia⁶⁹ redefiniendo su mirada comercial.

A pesar de la falta de concreción del Acuerdo, los bloques han mantenido, dentro de la esfera de las relaciones comerciales tradicionales y bajo el amparo de las reglas de la OMC, una importante relación bilateral.

En cuanto a las exportaciones de Mercosur a la UE, en el año 2017 se produjo un incremento en relación al año 2016 de un 3,54%. Por su parte la UE

⁶⁸ BLANC, A., “¿Hacia un nuevo paradigma de los Acuerdos... *op. cit.*, p. 926-928.

⁶⁹ En línea con lo señalado, el 25 de mayo de 2018, Mercosur y Corea del Sur, han iniciado formalmente las negociaciones encaminadas a un acuerdo comercial. Adicionalmente Mercosur ya ha expresado su intención de promover en el corto plazo, otros acuerdos con Japón, Indonesia y Singapur. Junto a lo anterior, y también durante este año 2018, Mercosur ha procurado firmes acercamientos con la Unión Económica Euroasiática (UEE), conformada por Rusia, Armenia, Bielorrusia, Kazajistán y Kirguistán. En el caso de China, la actual Presidencia protempore de Mercosur a cargo de Uruguay durante el segundo semestre de 2018, ha convocado a las comisiones negociadoras de ambas partes para iniciar un diálogo comercial. Para hacer seguimiento a las negociaciones descritas y demás negociaciones de Mercosur, *vid.*, <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/5889/2/innova.front/archivo-de-noticias>

también vio incrementada su exportación a Mercosur, para el mismo periodo, en un 5,67%, pero con menor totalización a nivel FOB, con lo cual para el 2017 la balanza comercial fue positiva para Mercosur por apenas 4 millones de dólares, revirtiendo mínimamente la tendencia contraria en favor de la UE en los últimos años. Los principales destinos de las exportaciones de Mercosur fueron, para dicho año 2017, Países Bajos y Alemania, con un 27,8% y un 12,6% respectivamente, mientras que los principales exportadores desde la UE a Mercosur fueron Alemania e Italia, con un 29,5% y un 13,2% respectivamente⁷⁰.

3. Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE

Desde el año 1990, y coincidiendo con el retorno de la democracia en Chile, ambas partes dan inicio a incipientes acercamientos comerciales, que se concretan con la firma del primer Acuerdo de Cooperación en el mismo año 1990. Posteriormente y profundizando las relaciones bilaterales, en el año 1996 firman un nuevo Acuerdo Marco de Cooperación, que entró en vigencia en 1999. Precisamente en ese año, dado el ánimo de las partes de profundizar sus lazos ya no sólo comerciales, sino también políticos y de cooperación, se inician oficialmente las negociaciones con miras a la celebración de un Acuerdo de Asociación. Tras 10 rondas de negociaciones que alternadamente se llevaron a cabo tanto en Santiago de Chile como en Bruselas, con fecha 18 de noviembre de 2002 se suscribe el Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE⁷¹.

Su entrada en vigor requirió de la aprobación del Parlamento Europeo y de la ratificación individual de todos los Estados miembros de la UE, además de la ratificación chilena. Sin perjuicio que su entrada en vigor se produjo el 1 de marzo de 2005, la mayor parte del Acuerdo en materia comercial se aplicó provisionalmente desde el 1 de febrero de 2003.

Para Blanc, este Acuerdo de Asociación, es “fruto de una definida voluntad política de consolidación y refuerzo de las relaciones entre ambas

⁷⁰ Cfr. Mercosur. Cuadros de Comercio 2017. Disponible en <https://estadisticas.mercosur.int/>

⁷¹ DIRECON. Disponible en <https://www.direcon.gob.cl/2017/06/acuerdo-de-asociacion-chile-union-europea-2/>

Partes, que insta una verdadera asociación basada en el reconocimiento mutuo y recíproco como socios iguales que comparten intereses y valores comunes. Por todo ello este Acuerdo no es comparable con los demás tratados de libre comercio firmados por Chile, pues además de un capítulo comercial ciertamente ambicioso, incorpora de forma integral todas las demás manifestaciones de las relaciones entre ambas Partes”⁷².

Para Baierlein, los avances que mostraba la negociación de Chile con los Estados Unidos en la celebración del TLC, fueron un incentivo para un mayor ritmo político en las negociaciones de la UE con Chile. Junto con lo anterior, en ese momento el Mercosur mostraba importantes dificultades macroeconómicas, que reforzaron la idea de que la UE debía negociar separadamente y avanzando según lo dictara cada negociación. Desde una perspectiva estratégica, señala el autor, este Acuerdo representó para Chile un avance importante en vinculación con uno de los mercados desarrollados más grandes del mundo. La gran cartera de oportunidades que ofrece un mercado de esta naturaleza significó una ganancia competitiva frente a otros países que aún no logran avanzar de la misma manera en estos procesos de integración⁷³.

Institucionalmente, el Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE, está conformado por un Consejo de Asociación y un Comité de Asociación, ambas principales instancias directivas del Acuerdo. El Consejo de Asociación se reúne cada dos años y es presidido, por la parte chilena, por el Ministro de Relaciones Exteriores, y por la parte europea, por el Ministro de Asuntos Exteriores que preside semestralmente el Consejo de la UE y la Alta Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad. El Consejo de Asociación tiene la responsabilidad de supervisar la aplicación general del Acuerdo, y las cuestiones de interés común internacional. En cuanto al Comité de Asociación, es el encargado de coordinar y aplicar el Acuerdo para lo cual se reúne anualmente, encabezado, por una parte, por el Subsecretario de Relaciones Exteriores de

⁷² BLANC, A., “Los tres pilares del acuerdo de asociación Chile-Unión Europea: diálogo político, cooperación y comercio”, *Estudios Internacionales*, Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, N° 151, 2005, p. 76.

⁷³ BAIERLEIN, H., *Chile-Unión Europea ¿Cómo aprovechar el Acuerdo?*, op. cit., p. 58.

Chile, y por la otra parte, por el Secretario General del Servicio Europeo de Asuntos Exteriores. También tiene participación un representante de la Presidencia del Consejo Europeo⁷⁴.

Si bien, las instituciones señaladas precedentemente constituyen la principal institucionalidad del Acuerdo, existen otras instancias con menor relevancia y escasa aplicación, las cuales, si bien se encuentran contempladas en el Acuerdo, no han tenido la utilidad ni la trascendencia que merecen, como por ejemplo, el Comité Consultivo Económico Social, el cual hasta la fecha, no se ha podido establecer como instancia ya que en Chile no se ha creado la contraparte necesaria a su equivalente europeo. Otra instancia también contemplada en el Acuerdo es la llamada consulta a la sociedad civil. Hasta el momento se han realizado sólo dos consultas, en el año 2006 y en 2011, claramente insuficiente para los objetivos trazados por el Acuerdo, al considerar a la sociedad civil como instancia generadora de resultados de evaluación del Acuerdo⁷⁵.

A partir del año 2015, y teniendo en cuenta que desde el año 2013 se había completado el programa de desgravación arancelaria, se constituye un Grupo de Trabajo, con la finalidad de profundizar las disposiciones del Acuerdo. Es así como en enero de 2017, se da por concluido el trabajo de profundización de los subgrupos Político, Cooperación y Comercial, abriendo la puerta para iniciar la negociación sobre la modernización del Acuerdo de Asociación, momento en el que se encuentran actualmente las relaciones Chile – UE.

A. Los tres pilares del Acuerdo

Señalábamos precedentemente que los acuerdos de asociación se encuentran conformados fundamentalmente por tres pilares. Siguiendo esta lógica, el Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE fue estructurado en base a ellos, un pilar de diálogo político, otro de diálogo de cooperación y un tercero de diálogo de comercio.

⁷⁴ CEPAL. *El pilar de cooperación en el acuerdo de asociación política... op. cit.*, p. 15.

⁷⁵ *Ibid.*, p. 14.

En cuanto al diálogo político en específico, este tiene por objeto el promover, difundir y defender los valores democráticos, entre los que se incluyen, en particular, el respeto de los derechos humanos, la libertad de la persona y los principios del Estado de Derecho⁷⁶. En este ámbito, las Partes se han propuesto coordinar sus posiciones con el fin de adoptar iniciativas conjuntas en los foros internacionales con el fin de cooperar en la esfera de la política extranjera y de seguridad. Este diálogo también contempla la cooperación contra el terrorismo⁷⁷.

Respecto al diálogo de cooperación, este fue mucho más allá que los acuerdos alcanzados en Florencia en 1996, ya que actualmente se contemplan nuevas áreas, como el diálogo macroeconómico, las compras públicas y la cooperación en el sector minero y turístico, entre otras. En cuanto a temas no económicos, se incorporaron nuevas materias como la cooperación regional y birregional, en materia de género y cooperación audiovisual. Se incluye además la cooperación en ciencia y tecnología, tecnología de la información y telecomunicaciones⁷⁸.

En general, el Acuerdo se planteó como objetivos centrales, el fortalecimiento y la promoción del desarrollo social, del desarrollo económico y de la protección del medio ambiente⁷⁹. En resumen, la cooperación abarca aspectos económicos, sociales, culturales, educacionales, científicos y tecnológicos, además de otros asuntos relacionados con la cooperación social y regional⁸⁰.

En relación al diálogo de comercio y con el objetivo de diversificar y expandir las relaciones comerciales, entre otros, se liberalizan de forma progresiva y recíproca el acceso a los mercados para los bienes, servicios y compras gubernamentales; se consolida un ambiente de confianza para los inversionistas y se establece un mecanismo de solución de controversias más

⁷⁶ BLANC, A., "Los tres pilares del acuerdo de asociación Chile-Unión Europea:...", *op. cit.*, pp. 82.

⁷⁷ CEPAL. *El pilar de cooperación en el acuerdo de asociación política...* *op. cit.*, p. 16.

⁷⁸ *Ibid.* p. 17.

⁷⁹ BLANC, A., "Los tres pilares del acuerdo de asociación Chile-Unión Europea..." *op. cit.*, p. 83.

⁸⁰ CEPAL. *El pilar de cooperación en el acuerdo de asociación política...* *op. cit.*, p. 16.

expedito y directo que el que hoy rige en la OMC⁸¹. Todos los elementos contenidos en este diálogo permiten garantizar un comercio prácticamente sin restricciones y con las mejores condiciones de resguardo, que han reportado mayores beneficios para ambas Partes⁸².

B. Resultados y estadísticas del Acuerdo⁸³

Al momento actual, la suscripción de este Acuerdo ha sido para Chile un paso trascendental en la estrategia de inserción internacional, ya que al abrir las puertas de una de las mayores economías combinadas del mundo, ha generado innumerables oportunidades de desarrollo, crecimiento y competitividad.

Desde años antes de la entrada en vigor del Acuerdo hasta el año 2017, el crecimiento promedio anual del intercambio comercial bilateral ha sido de un 12%. Por su parte, las exportaciones chilenas a la Unión han aumentado en promedio un 11% anual durante el mismo periodo, en tanto que las importaciones desde la Unión hacia Chile se han incrementado a una tasa promedio de un 13%. Además, el saldo de la balanza comercial⁸⁴ que históricamente había sido favorable para Chile, totalizando por ejemplo en el año

⁸¹ GAMBOA, F. y FERNANDEZ, M., *Tratado de Derecho Internacional público...*, op. cit., p.740.

⁸² CEPAL. *El pilar de cooperación en el acuerdo de asociación política...* op. cit., p. 16.

⁸³ Las cifras expresadas en el siguiente apartado, son el resultado del análisis de los siguientes textos. DIRECON. *Reporte anual. Comercio exterior de Chile 2017*, Santiago de Chile, 2018. p. 16. Disponible en <https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2018/01/Reporte-Anual-2017.pdf>; y en DIRECON. *Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y Unión Europea a diez años de la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación*, Santiago de Chile, 2013. Disponible en http://www.direcon.gob.cl/sites/default/files/bibliotecas/Evaluaci%C3%B3n%20AA_UE_10_a%C3%B1os.pdf

⁸⁴ La “balanza comercial”, se refiere a la diferencia existente entre las exportaciones e importaciones de un país en un período determinado. Esta balanza comercial será negativa cuando el valor de las exportaciones es inferior a las importaciones. A su vez, será positiva, cuando el valor de las exportaciones es superior al de las importaciones. Por regla general se plantea que balanzas comerciales negativas son más propias de países en vías desarrollo, al contrario, una balanza comercial positiva es característica de economías desarrolladas.

2012 US\$1.922 millones, desde 2013 al año 2017 se ha revertido, con saldo positivo para la UE en los últimos 3 periodos⁸⁵.

En relación a los envíos chilenos para productos en general, la participación relativa de la Unión Europea como receptora de mercaderías chilenas fue, para el año 2012 de un 15,1%, en ese momento ocupando el segundo lugar en importancia como destino de las exportaciones chilenas detrás de China. En el año 2017, la UE como receptora de mercancías chilenas, ha descendido al tercer lugar con un 12,7% del total de exportaciones. China en cambio representó para el año 2012 un 23,9% del total de exportaciones y para el año 2017 incrementó dicha cifra a un 27,5%. En segundo lugar aparece Estados Unidos con un 12,1% en el año 2012⁸⁶ y con un 14,4% para el año 2017. Por su parte Chile, que ocupaba el lugar 36 en el año 2002 como mercado de origen de las importaciones de la Unión Europea, con una participación de un 0,17%, para el año 2011 creció al 0,24% avanzando al puesto 35.

En un análisis sectorial, mientras que para el año 2012, el 56% de las exportaciones chilenas a la Unión Europea correspondieron a productos mineros, para el año 2017 esta cifra alcanzaba el 61% del total de las exportaciones. Entre éstas cabe señalar al cobre como principal exportación chilena, representando un 54% frente al 49% que representaba en el año 2002, lo que se traduce en una expansión promedio sostenida en los últimos quince años.

Por otra parte, las exportaciones chilenas de alimentos procesados, excluyendo el salmón, han posicionado a la Unión Europea en el segundo comprador en importancia de estos productos, detrás de Japón.

Al contrario y para el mismo año 2017, las exportaciones europeas a Chile representaron para Chile un 13,3% del total de sus importaciones, posicionando a la Unión Europea como el cuarto principal proveedor de Chile. Los principales

⁸⁵ Para el año 2015 la balanza comercial fue de US\$1.093mm; para el 2016 de US\$1.786 y para el 2017 de US\$522mm, en todos los casos favorable a la UE, revirtiendo el histórico saldo positivo en la balanza comercial en favor de Chile.

⁸⁶ Cfr. DIRECON. “*Comercio exterior de Chile, enero – diciembre 2012*”. Santiago de Chile, 2013. Disponible en <http://www.direcon.gob.cl/sites/default/files/bibliotecas/Informe%20C.%20Exterior%204trimestre%202012.pdf>

productos exportados a Chile son los bienes intermedios⁸⁷ por US\$4.842 millones, representando no obstante una baja respecto del año anterior de un 2,4%. En relación a estos productos intermedios, la Unión Europea es el tercer proveedor de Chile detrás de Estados Unidos y Mercosur.

En relación al acceso recíproco a los mercados, y sin perjuicio de que un porcentaje muy importante de productos quedó desgravado desde el inicio del Acuerdo, a partir del 1 de enero de 2013 se ha completado el programa de desgravación arancelaria establecido por las partes y por ende, salvo aquellos productos incluidos en una cláusula evolutiva para futuras revisiones, actualmente el resto de los productos ingresan libres de arancel.

No obstante las cifras expuestas, en gran parte con un alza sostenida en el tiempo, es importante señalar que producto de la crisis que desde el año 2008 afectó a Europa, y fundamentalmente a la zona euro, se apreció una caída general en el crecimiento del comercio exterior. Ello fue debido al menor dinamismo de la economía mundial y el menor volumen de comercio en el interior de la Unión, lo que se tradujo en una menor demanda interna y crecimiento económico de los países del área. Sin perjuicio de lo anterior, dado el tiempo transcurrido y reconociendo las capacidades y potencialidades tanto de la zona Euro como de la propia UE, ciertamente es posible suponer que las cosas han retomado paulatino rumbo de crecimiento, interrelación y desarrollo, incrementando la demanda interna, inversión, ahorro y consecuentemente el crecimiento para ambas partes.

VI. CONSIDERACIONES FINALES

Resulta incuestionable señalar que la integración económica tras la Segunda Guerra Mundial, ha redefinido positivamente el rumbo de las relaciones internacionales. Derivado de ello, se han alcanzado una serie de objetivos, directos e indirectos, queridos o no, fruto del mismo proceso: dinamismo del comercio global; fluida interacción de actores internacionales, tanto de Estados

⁸⁷ Los denominados bienes intermedios, son aquellos bienes y servicios necesarios para la fabricación o desarrollo de otros bienes finales, tanto de consumo como de inversión, como materias primas, insumos, etc.

como empresas multinacionales, personas naturales y jurídicas, ONGs, etc.; facilitación del acceso a bienes y servicios de mejor calidad y a menor precio; y una clara mejora, consistente y permanente del bienestar y estándar de vida de las personas.

Pero tras setenta años de consolidación del modelo integrativo económico global actual, se detectan una serie de aspectos que dan cuenta de un nuevo momento histórico en las relaciones económicas. Hoy el integracionismo no parece ser la única alternativa ya que los movimientos y tendencias aislacionistas, tanto económicas como políticas, no obstante ser claramente minoritarias están presentes en la agenda.

De momento, la realidad latinoamericana se muestra, como siempre ha sido, con un marcado interés integracionista. Si bien el presente estudio da cuenta de un exceso de Organizaciones de integración regional, acuerdos de cooperación e iniciativas individuales de los Estados, no parece haber un ánimo de revertir dicho esquema. Por el contrario, surgen cada vez más iniciativas de países con el objetivo de integrar su economía con otros países y bloques de manera individual. En principio ello no constituye un inconveniente sino más bien al contrario, resulta un positivo afán. El problema de dicho escenario es que las diversas iniciativas de integración resultan en general del todo incipientes, básicas, y sin un compromiso de profundidad mínimo que permita reconocer un sincero paso adicional en las relaciones económicas internacionales. El excesivo celo de la soberanía nacional no resulta hoy una fórmula acertada para llevar adelante un verdadero y profundo proceso integrativo. La forma de hacer frente a la tendencia aislacionista es procurar la profundización del modelo de integración, siendo el avance de las distintas fases de integración la clave para el horizonte futuro.

En el futuro, la integración económica, dada la tendencia actual marcada fundamentalmente por la UE, se ve cada vez más compleja. La imposición de una serie de aspectos más allá de los estrictamente económicos, dificultarán cada negociación. Incorporar cooperación, diálogo político y comercio, a pesar de que objetivamente mejora los términos del acuerdo, al mismo momento lo hace de

más amplio alcance y por tanto más difícil de concretar. Junto a lo anterior, la integración económica aún mantiene como signo identificativo la protección de intereses individuales o locales, por encima de los puramente globales. No se concreta ningún acuerdo si genera alguna desventaja comparativa, alguna merma económica o una coyuntura que perjudique la posición de su propio mercado.

Sin perjuicio de lo anterior, ALC goza de todas las posibilidades para dar un salto cualitativo en sus procesos de integración, como son la historia e idioma común, mejora sustancial de comunicaciones y telecomunicaciones, y salvo excepciones, comportamiento económico relativamente similar. La UE ha sido prueba y muestra efectiva de integración, con todos aquellos elementos señalados que para ALC pueden ser una referencia en la medida en que a pesar de los problemas en presencia y dificultades diversas, ha logrado avanzar, al menos hasta el momento presente.

Del estudio realizado se ha detectado una tendencia al crecimiento económico del último periodo por parte de las economías emergentes latinoamericanas, a diferencia del retroceso que ha demostrado el crecimiento europeo. Ello demuestra que si bien las relaciones comerciales tienen carácter recíproco, no necesariamente desembocan en el mismo resultado, toda vez que el crecimiento económico puede estar condicionado por innumerables factores. Por lo tanto, la integración económica y la facilitación del comercio resultan ser uno de los vehículos, pero no el único, con tendencia a la mejora de los indicadores macroeconómicos de un país.

Las relaciones ALC-UE se aprecian con altos y bajos. Mientras Centroamérica, Chile, Perú y Colombia han logrado sendos Acuerdos con la UE que fomentan y potencian de manera concreta la asociación para el comercio y la cooperación, Mercosur se encuentra absolutamente estancada. Haciendo un símil con las negociaciones de la Ronda de Doha para el Desarrollo de la OMC, el hecho de que aún se encuentren abiertas o en proceso de negociación no significa que no sean un fracaso. En ambos casos así lo creemos. Con casi 20 años de negociaciones con la UE, para Mercosur resulta obligatorio poner la mirada en dos ámbitos distintos: por una parte promover la integración y alianzas con otros

países y bloques, pero fundamentalmente poner la mirada en su interior, en la forma a través de la cual desde su seno se están encarando estos procesos, revisar las dimensiones y aportes de cada economía, la posibilidad de negociaciones individuales por parte de sus países y la revisión de los aranceles externos comunes. Si ALC se caracteriza negativamente por su celo soberano, que se evidencia todavía más cuando se pretende negociar en bloque, se llega a situaciones paradójicas como la que representan los veinte años de negociaciones entre la UE y el Mercosur.

Por su parte Chile y la UE han sido prueba concreta y fructífera de la forma en que se deben llevar adelante los Acuerdos de Asociación. Un razonable periodo de negociación, resolución directa y ejecutiva de diferencias con ánimo de avance, mejora continua del Acuerdo, dado su actual proceso de revisión tras dieciséis años de ser adoptado constituyen un ejemplo para el resto de los países de la región americana y para la propia UE al usar como modelo en alguna medida la forma de asociación llevada adelante con Chile para otros países de la región, como Colombia y Perú. En otra perspectiva, resulta un eficaz ejemplo de asociatividad por parte de un bloque de países, con el siempre complejo escenario de aunar las voluntades de todos ellos, y por la otra, el ejemplo más palpable de regionalismo abierto individual y modelo de integración en el horizonte futuro como es el caso de Chile.

DISCUSIÓN GLOBAL DE LOS RESULTADOS

La interacción de los conceptos de globalización, mundialización, comercio internacional, relaciones económicas internacionales e integración económica, resulta incuestionable. Consideramos que de la misma manera es oportuno y conveniente reconocer sus diferencias. En este sentido, la óptica desde la que se aborda un determinado acuerdo o proceso, o el enfoque que lleve a cabo un determinado Estado y Organización, determinará un resultado diverso.

Si el objetivo se centra en las personas como destinatarios finales de los términos del acuerdo, como podría ser un determinado tipo de TLC, o bien dicho acuerdo se celebra en beneficio exclusivo del propio Estado que lo suscribe, prescindiendo de sus habitantes así como de la tendencia marcada por las relaciones económicas internacionales, identificaremos, sin lugar a dudas, efectos y resultados distintos.

En concreto, y en relación con la multiplicidad de conceptos que pueden formar parte de esta interacción, podemos hacer una primera distinción entre mundialización y globalización, reconociendo como verdadero vencedor a la mundialización de la economía ya que, como se concluye en el artículo pertinente, los avances obtenidos en materia económica internacional no llegan a un nivel esperado de interrelación de actores económicos, que nos lleve a plantear una equivalencia o reciprocidad entre países menos adelantados y economías desarrolladas. Si bien, conscientemente sabemos que las diferencias entre unos y otros siguen siendo siderales, sí al menos nos permite reconocer la imposición de flujos internacionales mundializados, más que globalizados.

En este sentido, según se plantea en el primer artículo, las diametrales diferencias económicas entre países, cada vez más amplias, la falta de acuerdos en aspectos relevantes del comercio internacional, como por ejemplo la imposibilidad de cerrar adecuadamente la Ronda de Doha para el Desarrollo, resultan argumentos suficientes para sostener que lo que tenemos hoy son REI,

pero muy distantes de una globalización de factores efectivamente interrelacionados.

Importante resulta agregar el elemento de la soberanía en la discusión, toda vez que reconocemos que su campo de aplicación se restringe cada día, en la medida en que se produce una transferencia a las Organizaciones internacionales y a los acuerdos internacionales, de las facultades y prerrogativas que en principio corresponderían al Estado de manera exclusiva. En cualquier caso, como se concluye, ni las REI ni la globalización, han logrado crear un ente supra-estatal que procure el reemplazo de su figura y su espacio. Frente a los procesos económicos globales, pensar que los Estados son plenamente soberanos sería un error, aunque creer que han perdido completamente su soberanía también lo sería. Son por tanto los Estados los llamados a fomentar y reforzar el marco normativo que regula las REI, toda vez que éstas procuran una mirada hacia los Estados en las condiciones que a cada uno de ellos les corresponde, no necesariamente con carácter de igualdad.

En este contexto de interacción de elementos asociativos, tácitos o expresos, y tal como lo analiza el segundo artículo, hemos reconocido que las OIE son un actor relevante en la conformación, implementación y control de la normativa multilateral que regula los procesos de integración económica, pero procede advertir que al tener competencias derivadas de su tratado constitutivo y no del Derecho internacional general, las OIE se encuentran limitadas y supeditadas a la voluntad común previa de los Estados. A pesar de ello, los Estados han comprendido que dotar de mayores facultades tanto normativas como fiscalizadoras a las OIE, representa un beneficio que repercutirá directamente en los propios miembros, disminuyendo la incertidumbre en la medida en que se clarifican las reglas de juego para todos los agentes.

Jurídicamente, la condición de tercero que tienen las OIE, es decir el hecho de ser un ente distinto e independiente de los Estados que la conforman, las debería situar en un lugar privilegiado. Si bien los Estados han entendido este camino, creemos que todavía hoy existe una clara falta de profundización y, en alguna medida, de decisión para llegar a esa situación.

Como afirmábamos en su momento, los países latinoamericanos son hoy los que, en estrictos términos numéricos y de discurso político, en mayor medida promueven la integración económica, pero son al mismo tiempo quienes mayor apego tienen al concepto de soberanía, ya que sus procesos de integración económica se encuentran generalmente en grados incipientes, en los que la protección de su soberanía es inamovible. Con ello podemos constatar que si bien resulta fácil detectar la influencia en los procesos de integración económica por parte de las OIE, la falta de profundidad y concreción los hace aún vulnerables e incluso inestables.

Se concluye como resultado que los Estados han entendido que las OIE deben readecuar su foco, apuntando a las necesidades actuales de los países y sus agentes económicos. Estos mismos Estados deben focalizar su punto de mira en las mutaciones de nuestro tiempo presente así como en las necesidades de sus habitantes y en la actual y necesaria tendencia normativa internacional, destinada a proporcionar reglas claras pero debida y oportunamente fiscalizadas por parte de las OIE, que inhiban por una parte su incumplimiento, y por otra que sancionen su inobservancia en la forma debida.

Sumado al análisis conceptual y normativo de la interacción de los elementos económicos descritos, se estudiaron por una parte, los efectos en las personas, como destinatarios finales del beneficio de la interacción económica, así como la incidencia de barreras y obstáculos en la equidad en el comercio y finalmente, las perspectivas futuras de los procesos de integración económica y sus consecuencias.

Es así como en materia de equidad de comercio, se ha identificado la enorme distancia existente entre la equidad de comercio entre los países y la equidad de comercio en las personas. Así se constata en el artículo tercero, en el que se expone que no logramos vislumbrar un objetivo concreto y directo, que en atención al levantamiento de barreras, a la promoción de un comercio leal, o a la liberalización de restricciones, se transforme en una mejora directa del estándar de vida de las personas, como fin último. Podemos aseverar por lo tanto, que el

libre comercio no promueve la equidad en los individuos, sino que promueve la mejora de posibilidades para el intercambio comercial estatal.

En relación con los procesos de integración económica, señalábamos que resulta incuestionable reconocer que tras la Segunda Guerra Mundial, se ha redefinido positivamente el rumbo de las relaciones internacionales. Se han cumplido una serie de objetivos, directos e indirectos, queridos o no, fruto del mismo proceso, entre los que podemos señalar: dinamismo del comercio global; fluida interacción de actores internacionales, tanto de Estados como empresas multinacionales, personas naturales y jurídicas, ONGs, etc.; facilitación del acceso a bienes y servicios de mejor calidad y a menor precio; y una clara mejora, consistente y permanente del bienestar y estándar de vida de las personas.

Pero a pesar de lo anterior, y tras cerca de setenta años de consolidación del modelo integrativo económico global actual, se detectan una serie de aspectos que reflejan un nuevo momento histórico en las relaciones económicas. En el artículo cuarto concluíamos que hoy el integracionismo no parece ser la única alternativa ya que los movimientos y tendencias aislacionistas, tanto económicas como políticas, a pesar de ser claramente minoritarias están presentes en la agenda.

En relación con los acuerdos específicos, de momento, la realidad latinoamericana se muestra, como siempre ha sido, con un marcado interés integracionista. Si bien detectamos un exceso de Organizaciones de integración regional, acuerdos de cooperación e iniciativas individuales de los Estados, no parece existir una voluntad firme para revertir dicho esquema. Por el contrario, surgen cada vez más iniciativas de países con el objetivo de integrar su economía con otros países y bloques de manera individual. El problema de dicho escenario, concluíamos, es que las diversas iniciativas de integración resultan en general del todo incipientes, básicas, y sin un compromiso de profundidad mínimo que permita reconocer un sincero paso adicional en las relaciones económicas internacionales. El excesivo celo de la soberanía nacional no resulta hoy una fórmula acertada para llevar adelante un verdadero y profundo proceso

integrativo. La forma de hacer frente a la tendencia aislacionista descrita precedentemente es procurar la profundización del modelo de integración, siendo el avance de las distintas fases que esta implica, la clave para el horizonte futuro.

Por su parte, las relaciones ALC-UE se nos muestran con progresos y retrocesos. Mientras Centroamérica, Chile, Perú y Colombia (a los que se unió posteriormente Ecuador) han logrado sendos Acuerdos con la UE que fomentan y potencian de manera concreta la asociación para el comercio y la cooperación, el acuerdo con Mercosur se encuentra absolutamente estancado. En el artículo cuarto señalamos que, haciendo un símil con las negociaciones de la Ronda de Doha para el Desarrollo de la OMC, el hecho de que aún se encuentren abiertas o en proceso de negociación no significa que no sean un fracaso. En ambos casos así lo creemos.

De manera particular, Chile y la UE constituyen una prueba fehaciente de la forma en que se deben llevar adelante las relaciones comerciales. Un razonable periodo de negociación, resolución directa y ejecutiva de diferencias con ánimo de solución, mejora continua del Acuerdo, dado su actual proceso de revisión tras dieciséis años de ser adoptado, constituyen un ejemplo para el resto de los países de la región americana y para la propia UE al usar como modelo en alguna medida, la forma de asociación llevada adelante con Chile para otros países de la región, como Colombia y Perú. En otra perspectiva, resulta un eficaz ejemplo de asociación el constatar que ésta se produce entre un bloque de países, con el siempre complejo escenario de aunar las voluntades de todos ellos, y el ejemplo más palpable de regionalismo abierto individual y modelo de integración en el horizonte futuro como es el caso de Chile.

A la luz de los aspectos abordados, queda evidenciada la abierta y continua interacción de los distintos elementos económicos que forman parte del presente trabajo. Pese a ello, sus efectos, perspectivas e identificación de oportunidades de mejora, siguen constituyendo un desafío. Si bien identificamos una relativa robustez de los procesos de integración y una clara consolidación de los mismos, aunque con una incipiente tendencia aislacionista y desglobalizadora por el momento sin un alto impacto o trascendencia, resulta patente que existe en

amplias regiones del mundo un renovado interés por fortalecer el modelo integracionista global.

CONCLUSIONES FINALES

En concordancia con la problemática y los objetivos planteados en el presente trabajo descritos en la primera parte, procederemos a señalar las siguientes conclusiones.

Tras décadas de consolidación del modelo integracionista imperante a nivel global, resulta innegable la necesaria adecuación de determinados principios rectores que apunten, por una parte, a una real, efectiva y directa mejora en la forma de relacionarse por parte de los Estados, y por la otra, a poner el énfasis en el individuo como destinatario final del beneficio de la integración y el comercio internacional. Se trata en definitiva de compatibilizar las formas de asociación de los Estados, respetando el estricto vínculo jurídico según las normas del Derecho internacional, y situar de una forma más nítida el foco en la persona como último y legítimo beneficiario.

En razón de lo anterior, constatamos una escasa atención en el individuo como destinatario último de aquellas. Si bien reconocemos que las relaciones entre los Estados se sitúan en la esfera del Derecho público, centrado en el Estado como principal sujeto de derecho y no en la persona, vislumbramos aunque sea de manera incipiente, una débil atención en aras a mejorar el estándar de vida de las personas. Es evidente que nos encontramos ante un objetivo absolutamente viable y posible, incluso sin desvirtuar los propósitos propios de los Estados, que entendemos legítimos y por supuesto también necesarios.

Lo anterior no significa desconocer el efecto positivo que el modelo integracionista actual ha tenido en las personas, lo cual resulta innegable, según ha quedado demostrado con cifras. El punto de discordancia con el actual foco integracionista radica, tal como se plantea en el cuerpo del trabajo, en que dicha virtud de mejora en el estándar de vida de las personas es un efecto, una consecuencia y no un fin en sí mismo.

En línea con esta afirmación, resulta innegable que la tarea planteada por la comunidad internacional para el año 2030, de procurar acortar el déficit de

desarrollo humano a través del componente económico, resultará clave. Generar mayor interrelación de economías, respetando y salvaguardando los intereses de cada Estado en la dimensión que a cada uno le corresponda, nos permitiría estar en presencia de una globalización económica más justa y equilibrada y no ante una globalización económica resultado de la imposición de las economías desarrolladas sobre las menos adelantadas.

También resulta relevante vincular la tarea de satisfacer las necesidades globales expresadas en los ODS, con la generación de acuerdos y alianzas que promuevan la mejora permanente y consistente de los estándares de vida de la población mundial, materializándose de esta forma el reto de profundizar la labor de mundialización y de integración de mercados, economías y sociedad civil.

Para todo ello, es indispensable reconocer que los Estados no son iguales, al menos desde el punto de vista fáctico, por lo que requieren la gran mayoría de ellos tratamientos especiales, concesiones distintas y tratos preferenciales. Identificar sus diferencias para el desarrollo de una real interacción mundial es fundamental. La globalización, con su mirada aperturista e igualitaria, si bien positiva en sus aspiraciones, no logra generar un adecuado marco entre los Estados, particularmente referido a las economías menos adelantadas. Sabemos que la OMC lo está intentando, aunque ciertamente con resultados aún incipientes y radicalmente insuficientes.

Así las cosas, la globalización económica ha dado muestras claras de una inclinación hacia la mundialización de la economía, en lugar de la desglobalización. Por tanto creemos que el actual e incipiente proceso de desglobalización se identifica con un momento aislado y acotado, pero que de ninguna manera puede llegar a marcar ni el futuro inmediato ni el largo plazo en las REI, la mundialización, la globalización y en los procesos de integración.

Indudablemente, tanto la política de libre comercio, propiciada fundamentalmente por acuerdos individuales y sectoriales, por una parte, como los Acuerdos y definiciones de orden económico a nivel global, y los promovidos por la OMC, por la otra, han traído mejoras objetivas en los estándares de vida de las personas. El aparente control de las barreras al comercio internacional, su

identificación y superación, han traído como consecuencia un permanente acceso a bienes y servicios por parte de las personas, mejoras en las condiciones de trabajo, de movilidad, de crecimiento y de desarrollo económico.

Junto a lo anterior, la propia OMC ha procurado promover una regulación codificada y predeterminada de los aspectos del comercio, creando un verdadero estatuto jurídico mundial del comercio, que los Estados, en mayor o menor medida, han logrado asimilar, implementar y cumplir, yendo más allá del estatuto comercial propiciado por la Organización. Pese a lo anterior, la OMC tiene serios y, de momento, insolubles problemas en la adopción de acuerdos y en la conclusión de avances concretos, constituyendo el fracaso del cierre de la Ronda de Doha la más palpable prueba de ello.

Sin perjuicio de consistentes mejoras, la tarea no está del todo realizada. No obstante, como señalan las estadísticas expresadas en el cuerpo del trabajo, las cifras de superación de pobreza han mejorado consistentemente con el paso de los últimos años, a pesar de que los altos incrementos de natalidad en economías emergentes y la alta volatilidad de los mercados en las economías desarrolladas, dan cuenta de que la labor del establecimiento de políticas comerciales que tengan como fin último a la persona son más importantes que nunca. La definición de normas comerciales estatales no parece ser suficiente, pues falta ahora la voluntad de concluir acuerdos más ambiciosos, que respetando el cumplimiento cabal de la normativa consideren la persona como un fin en sí mismo, en el proceso de elaboración de políticas comerciales de forma particular en la perspectiva futura del año 2030.

Incorporando la problemática planteada en el presente trabajo al análisis de los bloques comerciales que de manera específica se han analizado en el mismo, hemos podido constatar en primer término, un avance indiscutible en la forma a través de la cual los distintos bloques, específicamente americanos, y sin lugar a dudas el europeo, han avanzando hacia la consolidación en la construcción de áreas comerciales y económicas con ventajas comparativas y competitivas, ya no sólo entre los países que la componen, sino también de manera muy relevante, frente a terceros Estados u otros bloques comerciales.

Una excepción a este auge podríamos encontrar, bajo un enfoque general, en el señalado fracaso de las negociaciones de la Ronda de Doha para el Desarrollo, y de forma particular, el fracaso de las negociaciones entre Mercosur y la UE, ambos intentos con cerca de 20 años de negociación y que siguen al día de hoy, con un infructuoso desenlace.

Consideramos que en el futuro, ALC goza de todas las posibilidades para dar un salto cualitativo en sus procesos de integración. Antecedentes como historia e idioma común, mejora sustancial de comunicaciones y telecomunicaciones y, con algunas excepciones, comportamiento económico relativamente similar constituyen sólidos argumentos que, en nuestra opinión, justificarían ese escenario.

Por su parte, la UE ha sido prueba y muestra efectiva de integración, promoviendo de forma global los acuerdos de asociación, concretando alianzas y generando relaciones internacionales con miras a la persona como objetivo central. Así lo demuestra, por ejemplo, la “cláusula democrática”, incorporada en los acuerdos de asociación, en los que más allá de configurarse como acuerdos puramente económicos y comerciales, se promueve el fomento de la institucionalidad de sus aliados, en clara muestra de que lo comercial no lo es todo y de que el respeto de las garantías individuales de las personas debe estar presente en toda forma de asociación y en todo acuerdo internacional, procurando de esa manera la satisfacción y el bienestar de la población mundial.

En especial, el caso chileno que ha sabido llevar adelante un proceso de liberalización económica fundamentalmente por la vía de acuerdos de libre comercio, necesita hoy volver su mirada a la región latinoamericana. Una primera señal de ello lo representa su relevante actuación en la Alianza del Pacífico, que se configura como el inicio de una necesaria profundización por la vía de los acuerdos. Al igual que en los casos anteriores, la dialéctica entre profundización y diversificación debe ser resuelta a favor de la primera, lo cual en el caso chileno, creemos que debe plantearse con una necesaria mirada, esta vez, centrada en sus vecinos, en su entorno más próximo.

Para concluir, podemos considerar que el mensaje es profundizar la senda, promover la integración, derribar barreras y obstáculos, fomentar el comercio mundial, situando a la persona como centro, al Estado como instrumento de satisfacción de necesidades individuales y sociales y a los acuerdos y tratados como medios formales a través de los cuales se materialicen y cobren forma y vida dichos objetivos.

BIBLIOGRAFÍA**1. Monografías y libros colectivos**

ALONSO, J.A., *Lecciones sobre Economía Mundial*, 4ª edición, Thomson Reuters (Legal) Limited, Navarra, 2009.

ALVAREZ, J.A., y LIZANA, C., *Dumping y competencia desleal internacional*, Editorial Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 1995.

ALVAREZ, J.M., GRANDO, M., y HESTERMEYER, H., *Estado y futuro del Derecho económico internacional en América Latina*, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, 2013.

ARAVENA, F., y LAVADOS, H., *Progreso económico con insatisfacción social*, Universidad San Sebastián, Santiago de Chile, 2014.

ARENAS, R., FERNANDEZ JC. y DE MIGUEL, P., *Derecho de los negocios internacionales*, 3ª edición, Iustel, Madrid, 2011.

ATIKIAN, J., *Cuba under embargo. The macro impact*, Smashwords Edition, e-book.

BAIERLEIN, H., *Chile-Unión Europea ¿Cómo aprovechar el Acuerdo?*, Editorial Lexis Nexis, Santiago de Chile, 2003.

BALASSA, B., *The theory of Economic integration*, Richard Irwin, Homewood, 1961.

BASTABLE, C.F., *The theory of international trade*, fourth edition, MacMillan and Co. Limited, London, 1903.

BAUMAN, Z., *La globalización, consecuencias humanas*, FCE, Ciudad de México, 2015.

- BERLINSKI, J., PIRES DE SOUZA, F. y López, A., *15 años de Mercosur: comercio, macroeconomía e inversiones extranjeras*, Red Mercosur, Montevideo, 2006.
- BERUMEN, S., *Economía internacional*, Editorial Continental, Ciudad de México, 2002.
- BLANC, A., *The European Union and the Brics (Brazil, Russia, India, China and South Africa)*, Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor, 2015.
- BORJAS, G., *Mexican immigration to the United States*, University of Chicago Press, Chicago, 2007.
- BROWNLIE, I., *Principles of Public International Law*, Oxford University Press, Oxford, 2003.
- CABRILLO, F., *Lecturas de economía política*, Minerva Ediciones, Madrid, 2007.
- CALVO, A., *Economía internacional y organismos económicos internacionales*, Editorial centro de estudios Ramón Areces, Madrid, 2010.
- CANABELLAS, G. y SARAVIDA, B., *Dumping, subsidios y salvaguardias*, Editorial Heliasta, Buenos Aires, 2006.
- CARBAUGH, R., *Economía internacional*, 12ª edición, Cengage Learning Editores, México D.F., 2009.
- CASANOVAS, O. y RODRIGO, A., *Compendio de Derecho internacional público*, Editorial Tecnos, Madrid, 2012.
- COMÍN, F., *Historia económica mundial*, Alianza Editorial, Madrid, 2011.
- CORCHADO, M., *Integración económica: Globalización y regionalización*, Editorial Limusa, México D.F., 2008.

DEL ARENAL, C., *Introducción a las relaciones internacionales*, 4ª edición, Editorial Tecnos, Madrid, 2010.

DOLLAR, D., *¿Puede la globalización beneficiar a todo el mundo?* Banco Mundial, Bogotá, 2005.

DWIVEDI, D., *International Economics. Theory and policy*, Vikas Publishing House PVT, New Delhi, 2013, p. 207.

ESPLUGUES, C., *Derecho del comercio internacional*, 3ª edición, Tirant Lo Blanch, Valencia, 2009.

FEENSTRA, R. y TAYLOR A., *Comercio internacional*, Editorial Reverte, Barcelona, 2011.

FERNÁNDEZ, J.C., *Sistema de derecho económico internacional*, Editorial Aranzadi, Cizur Menor, 2010.

FERNÁNDEZ, J.C., ARENAS, R. y DE MIGUEL, A., *Derecho de los negocios internacionales*, Iustel, Madrid, 2011.

FLOREAL, F., *Dumping y subsidios en el comercio internacional*, Editorial Ad-Hoc, Buenos Aires, 2001.

FRIEDMAN, T., *La tierra es plana. Breve historia del mundo globalizado del siglo XXI*, Martínez Roca, Madrid, 2006.

GAMBOA, F. y FERNÁNDEZ, M., *Tratado de derecho internacional público y derecho de integración*, Editorial Lexis Nexis, Santiago de Chile, 2006.

GARCES, M., GIRALDEZ, S., GOLDAR, M.R., ALBUQUERQUE, M., RIQUELME, Q., y BURONI T., *Democracia y ciudadanía en el Mercosur*, Lom Ediciones, Santiago de Chile, 2006.

GONZÁLEZ, S., *Organización económica internacional. Relaciones y organismos fundamentales*, Ediciones Pirámide, Madrid, Madrid, 2002.

GOLDIN, I. y REINERT, K., *Globalización para el desarrollo*, (traducción a cargo de Patricia Durán), Editorial Planeta y Banco Mundial, Bogotá, 2007.

GOLDIN, I. y REINERT, K., *Globalización y pobreza*, (traducción a cargo de Jesús Villamizar), Banco Mundial, Bogotá, 2005.

HELD, D., MCGREW, A., GOLDBLATT, D. y PERRATON, J., *Global transformations. Politics, economics and culture*, Stanford University Press, California, 1999.

HELPMAN, E., *El comercio internacional*, Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México D.F., 2014.

HERDEGEN, M., *Derecho internacional económico*, (traducción a cargo de Laura García y Katia Fach), Editorial Aranzadi, Cizur Menor, 2005.

HERRERO, F., *La integración centroamericana: beneficios y costos*, Cepal, subsele México, Ciudad de México D.F., 2004.

HIGGINS, R., *Problems & Process: International Law and how we use it*, Oxford University Press, Oxford, 1995.

INGRAM, J. y DUNN, R., *Economía internacional*, (traducción a cargo de Alfredo Díaz), Editorial Limusa, Ciudad de México, 2001.

KELLY, E., *La década decisiva. Tres escenarios para el futuro del mundo*, Grupo Editorial Norma, Bogotá, 2006.

KRUGMAN, P., WELLS, R. y OLNEY, M., *Fundamentos de economía*, Editorial Reverté, Barcelona, 2008.

KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M., *Economía Internacional, teoría y política*, (traducción a cargo de Yago Moreno), 5ª edición, Pearson Educación, Madrid, 2001.

MATUS, M., UNGER, M., *Derecho de la Organización Mundial del Comercio (OMC)*, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, 2016.

NIETO, J.A., *Organización económica internacional y globalización. Los organismos internacionales en la economía mundial*, Siglo XXI Editores, Madrid, 2005.

O'ROURKE, K., y WILLIAMSON, J., *Globalización e Historia: la evolución de la economía atlántica en el siglo XIX*, (traducción a cargo de Montse Ponz), Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza, 2006.

OSSA, F., *Economía internacional, aspectos reales*, 3ª edición ampliada, Ediciones Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile, 2006.

PALOMARES, G., *Relaciones internacionales en el siglo XXI*, 2ª edición revisada y ampliada, Editorial Tecnos, Madrid, 2006.

PETER GRAY, H., *A generalized theory of international trade*, The MacMillan Press Ltd., London, 1976.

PIKETTY, T., *La economía de las desigualdades. Como implementar una redistribución justa y eficaz de la riqueza*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires, 2015.

PIÑA, J., *Globalización y servicios. La apuesta que Chile aún no ha hecho*, Lexis Nexis, Santiago de Chile, 2003.

RODRÍGUEZ, C., y RAMÓN, J., *El liberalismo no es pecado*, Grupo Planeta, Barcelona, 2011.

REQUEIJO, J., *Economía mundial*, 4º edición, McGraw-Hill, Madrid, 2012.

RHEE, C., *Principles of international trade (import – export)*, AuthorHouse, Bloomington, 2018.

SAMUELSON, P., y NORDHAUS, W., *Economía*, 18^o edición, McGraw-Hill Interamericana, Ciudad de México D.F., 2005.

SANZ-MAGALLÓN, G., IZQUIERDO, G., y DE TERÁN J., *La economía mundial: estructura y mercados*, Ceu Ediciones, Madrid, 2017.

SCHENK C., *International economic relations since 1945*, Routledge Taylor & Francis Group, Abingdon, 2011.

SCHOENBAUM, T., y CHOW, D., *International trade law. Problems, cases, and materials*, Wolter Kluwer, New York, 2017.

SILVEIRA, O., *Coaliciones en América Latina: estructura y práctica comparada*, Red Mercosur, Montevideo, 2000.

STIGLITZ, J., *El malestar de la globalización*, Taurus, Madrid, 2002.

TAMAMES, R. y HUERTA, B., *Estructura económica internacional*, 21^a edición, Alianza Editorial, Madrid, 2010.

TASSARA, C., *Cooperación internacional para el desarrollo: gobierno, economía y sociedad*, Universidad de la Salle, Bogotá, 2016.

TIROLE, J., *La economía del bien común*, Penguin Random House Grupo Editorial, Madrid, 2017.

TUGORES, J., *Economía internacional, globalización e integración regional*, 5^a edición, McGraw-Hill, Madrid, 2002.

TUGORES, J., *Economía internacional e integración económica*, McGraw-Hill/Interamericana de España, Madrid, 1994.

VALENZUELA, R., *Comercio exterior: todos lo hacen ¿y yo se?*, 5^a edición, LegalPublishing, Santiago de Chile, 2008.

VARGAS, E., *Derecho Internacional Público, de acuerdo a las normas y prácticas que rigen en el siglo XXI*, Editorial Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 2007.

VEGA, H., *Capitalismo del siglo XXI. Una mirada desde los bienes públicos*, Editorial Forja, Santiago de Chile, 2017.

WITKER, J., *Las reglas de origen en los tratados de libre comercio*, Lexis Nexis, Santiago de Chile, 2002.

2. Artículos de revistas y contribuciones en obras colectivas

ACOSTA, G., CALFAT, G. y FLORES, R., “Comercio e infraestructura en la Comunidad Andina”, *Cepal Review*, N° 90, 2006, pp. 45-60.

ALLARD, R., “Actores, tendencias y nuevas temáticas en el mundo global: desafíos para Chile y América Latina”, *Estudios Internacionales*, Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, N° 165, 2010, pp. 75-107.

ARELLANO, F., “Integración económica y globalización: sus paradojas, la experiencia andina”, *Revista Aldea Mundo*, N° 14, 2005, pp. 5-18.

BARBERÁ DE LA TORRE, R., “Globalización”, en J. Malfeito (coord.), *Introducción a la economía mundial*, Delta Publicaciones, Madrid, 2012, pp. 467-489.

BEHAR, J., “Integración y coordinación de políticas económicas en América del Sur”, *Revista Aldea Mundo*, N° 6, 2004, pp. 35-43.

BERMEJO, R., “Principios y normas básicas de Derecho Internacional Económico”, en F. Mariño (dir.), *Instrumentos y regímenes de cooperación internacional*, Editorial Trotta, Madrid, 2017, pp. 279-305.

BERMEJO, R., “La Ronda de Doha y su repercusión en el desarrollo de los países iberoamericanos: cuestiones en torno a la agricultura y los servicios”, *Revista Electrónica Iberoamericana*, Vol. 6, N°1, 2002, pp. 11-54.

BERMEJO, R., “Del GATT a la Organización Mundial del Comercio: análisis y perspectivas de futuro”, *Anuario Español de Derecho Internacional*, Universidad de Navarra, N°12, 1996, pp. 147-200.

BLANC, A., “¿Hacia un nuevo paradigma de los Acuerdos de Asociación de la Unión Europea? La negociación del nuevo acuerdo con el MERCOSUR”, *Liber Amicorum Romualdo Bermejo García; Cesáreo Gutiérrez Espada. El Derecho Internacional en un mundo cambiante: entre el inmovilismo y la ruptura. Anuario Español de Derecho Internacional*, Universidad de Navarra, N° 34, 2018, pp. 921-968.

BLANC, A., “La V Cumbre Unión Europea – América Latina y Caribe. ¿Hacia un cambio de método en las relaciones birregionales?”, *Anuario Español de Derecho Internacional*, Universidad de Navarra, N° XXIV, 2008, pp. 217-240.

BLANC, A., “Los tres pilares del acuerdo de asociación Chile-Unión Europea: diálogo político, cooperación y comercio”, *Estudios Internacionales*, Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, N° 151, 2005, pp. 73-116.

BLANCO, F. y FERNANDEZ, A., “Instituciones económicas internacionales”, en J. Malfeito (coord.), *Introducción a la economía mundial*, Delta Publicaciones, Madrid, 2012, pp. 267-313.

BOZA, S., y FERNÁNDEZ, F., “Chile frente a la regulación sobre medidas no arancelarias de la Organización Mundial del Comercio”, *Estudios Internacionales*, Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, N° 178, 2014, pp. 65-82.

BRICEÑO, J., “Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina”, *Estudios Internacionales*, Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, N° 175, 2013, pp. 9-39.

CANTERO, P., “El sistema de cooperación e integración económica”, en M. De Paz (dir.), *Economía mundial, tránsito hacia el nuevo milenio* 2ª edición, Ediciones Pirámide, Madrid, 1998, pp. 155-170.

CARRERA, M., DE DIEGO, D., y HERNANDEZ, R., “Comercio internacional”, en J.A. Alonso (dir.), *Lecciones sobre economía mundial*, 4ª edición, Editorial Aranzadi, Cizur Menor, 2009, pp. 199-227.

CASANUEVA, H., “Realidad y perspectivas de la integración latinoamericana”, en P. Leiva (ed.), *Los caminos para la integración de América Latina*, Instituto Latinoamericano de Relaciones Internacionales, Santiago de Chile, 2008, pp. 71-82.

CASAS, A., “La teoría de la dependencia y la integración regional latinoamericana: raíces, contexto e influencias”, en J. Briceño, A. Rivarola y A. Casas (eds.), *Integración Latinoamericana y Caribeña. Política y Economía*, Fondo de Cultura Económica de España, Madrid, 2012, pp. 213-232.

COPPELLI, G., “Influencia normativa de las Organizaciones Internacionales Económicas en los procesos de integración económica”, *Anuario Español de Derecho Internacional*, Universidad de Navarra, N° 30, 2014, p. 393-429.

DE PAZ, M., “El proceso de intensificación de las relaciones: la mundialización de la economía”, en M. De Paz (dir.), *Economía mundial, tránsito hacia el nuevo milenio*, 2ª edición, Ediciones Pirámide, Madrid, 1998, pp. 47-64.

ESCAITH, H., “La integración regional y la coordinación macroeconómica en América Latina”. *Cepal Review*, N° 82, 2004, pp. 55-74.

FABELO, J., “Integración económica y bloques comerciales”, en J. Malfeito (coord.), *Introducción a la economía mundial*, Delta Publicaciones, Madrid, 2012, pp. 315-348.

FERRER, A., “América Latina y la Globalización”, *Cepal Review*, N° extraordinario, Santiago de Chile, 1998, pp. 155-168.

FONTELA, E., “La economía mundial hacia el tercer milenio: un programa para los economistas”, en M. De Paz (dir.), *Economía mundial, tránsito hacia el nuevo milenio*, 2ª edición, Ediciones Pirámide, Madrid, 1998, pp. 29-40.

FORCADA, I., “La cooperación al desarrollo en la Unión Europea y en Naciones Unidas: 2015, el final de la escapada”, en Blanc, A., (dir.), *Las relaciones entre las Naciones Unidas y la Unión Europea. Seguridad, cooperación y derechos humanos*, Editorial Tecnos, Madrid, 2013, pp. 334-347.

FOXLEY, A., “Mirando América Latina en la próxima década”, en J. Maldonado y S. Castillo (eds.), *Economía social de mercado. Una respuesta humanista que supera disyuntiva de Estado o mercado*, JC Saez Editor, Santiago de Chile, 2010, pp. 179-186.

GALLEGOS, J., “Medidas de defensa comercial en el contexto de la OMC. Controversias promovidas en el marco de su sistema de solución de controversias entre países latinoamericanos”, *Revista de Derecho*, 10:11, Santiago de Chile, 2015, pp. 27-57.

GARCIA DE LA CRUZ, J.M., “La globalización económica”, en J.M. García y G. Durán (coords.), *Sistema económico mundial*, Thomson Editores Spain, Madrid, 2008, pp. 53-74.

GUTIERREZ, A., “América Latina: evolución en el pensamiento y en las estrategias de integración”, en J. Briceño, A. Rivarola y A. Casas (eds.), *Integración Latinoamericana y Caribeña. Política y Economía*, Fondo de Cultura Económica de España, Madrid, 2012, pp. 233-260.

GYGLI, S., FLORIAN, H. y JAN-EGBERT S., “The KOF globalisation index – revisited”, *KOF Swiss Economic Institute*, Zurich, 2018. Disponible en https://www.research-collection.ethz.ch/bitstream/handle/20.500.11850/238666/KOF_Globalisation%20Index_Revisited.pdf?sequence=7&isAllowed=y

GUZMÁN, J., “Sistema monetario y financiero internacional”, en *Economía Mundial, tránsito hacia un nuevo milenio*, M. De Paz (dir.), 2ª edición, Ediciones Pirámide, Madrid, 1998, pp. 193-210.

HEREDERO, M.I., “La organización del comercio mundial y la división internacional del trabajo”, en J.M. García y G. Durán (coords.), *Sistema económico mundial*, Thomson Editores Spain, Madrid, 2008, pp. 175-198.

HINOJOSA, L., “Globalización y Soberanía de los Estados”, *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, N° 10, 2005. Disponible en <http://www.reei.org/index.php/revista/num10/articulos/globalizacion-soberania-estados>

HINOJOSA, L., “La regulación jurídica del sistema económico internacional”, en L. Hinojosa y J. Roldán (coords.), *Derecho internacional económico*, Marcial Pons, Madrid, 2010, pp. 27-51.

JIMENEZ, J.C., “Etapas del desarrollo de la economía mundial”, en J.A. Alonso (dir.), *Lecciones sobre Economía Mundial*, 4ª edición, Editorial Aranzadi, Cizur Menor, 2009, pp. 47-68.

LARA, C., “La promesa incumplida del Acuerdo entre Chile y la Unión Europea: El mayor crecimiento económico”, en B. Daiber (ed.), *Acuerdos de Asociación Europa – América Latina ¿socios privilegiados o tratados de libre comercio?*, Fundación Rosa Luxemburg, Bruselas, 2010, pp. 81-90.

LARRAIN G., “Desafíos económicos y sociales de América Latina: objetivos, amenazas e instrumentos”, en J. Maldonado y S. Castillo (eds.), *Economía social de mercado. Una respuesta humanista que supera disyuntiva de Estado o mercado*, JC Saez Editor, Santiago de Chile, 2010, pp. 131-178.

LOPEZ-JURADO, C., y MARTIN, P., “La regulación material del comercio internacional”, en L. Hinojosa y J. Roldán (coords.), *Derecho internacional económico*, Marcial Pons, Madrid, 2010, pp. 97-120.

MALFEITO, J., “El comercio internacional”, en J. Malfeito (coord.), *Introducción a la economía mundial*, Delta Publicaciones, Madrid, 2012, pp. 349-393.

MANERO, A., “La regulación jurídica de las relaciones internacionales: el Derecho internacional económico”, en F. Mariño (dir.), *Instrumentos y regímenes de cooperación internacional*, Editorial Trotta, Madrid, 2012, pp. 95-118.

MOLANO, G., “El interregionalismo y sus límites”, *Estudios Internacionales*. Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, N° 158, 2007, pp. 9-27.

MORENO, P., “Cooperación e integración económica”, en M. De Paz (dir.), *Economía mundial*, 2ª edición, Ediciones Pirámide, Madrid, 1998, p. 211-242.

ONDATEGUI, J. y SANCHEZ, S., “Procesos de industrialización en el mundo, crecimiento económico y nuevas estrategias de desarrollo regional”, en J. Malfeito (coord.), *Introducción a la economía mundial*, Delta Publicaciones, Madrid, 2012, pp. 69-110.

PÉREZ, C., “Las competencias del Estado sobre las personas”, en F. Mariño (dir.), *Instrumentos y regímenes de cooperación internacional*, Editorial Trotta, Madrid, 2012, pp. 11-36.

PEREZ, C. e HINOJOSA, L., “La OMC: Cuestiones institucionales”, en L. Hinojosa y J. Roldán (coords.), *Derecho internacional económico*, Marcial Pons, Madrid, 2010, pp. 75-96.

PIZARRO, R., “El difícil camino de la integración regional”, en P. Leiva (ed.), *Los caminos para la integración de América Latina*, Instituto Latinoamericano de Relaciones Internacionales, 2008, pp. 49-70.

POMFRET, R., “The Theory of preferential trading arrangements”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 122, 1986, pp. 439-465.

RIVAROLA, A., “Tres vertientes del pensamiento regionalista en Latinoamérica”, en J. Briceño, A. Rivarola y A. Casas (eds.), *Integración Latinoamericana y Caribeña. Política y Economía*, Fondo de Cultura Económica de España, Madrid, 2012, pp. 79-104.

RIVAS, D. y SÁNCHEZ A., “La realidad económica actual”, en J.M. García y G. Durán (coords.), *Sistema económico mundial*, Thomson Editores Spain, Madrid, 2008, pp. 25-52.

RIVAS, D., “Desarrollo y subdesarrollo en la economía mundial”, en J.M. García y G. Durán (coords.), *Sistema económico mundial*, Thomson Editores Spain, Madrid, 2008, pp. 77-100.

RODRIGO, A., “El Derecho Internacional Hegemónico y sus límites”, *Anuario Español de Derecho Internacional*, vol. XXIII, (2007), pp. 147-207.

RODRIGUEZ, M.J., “Relaciones comerciales internacionales”, en M. De Paz (dir.), *Economía mundial: tránsito al nuevo milenio*, 2ª edición, Ediciones Pirámide, Madrid, 1998, pp. 171-192.

ROLDAN, J., “La cooperación internacional para el desarrollo”, en F. Mariño (dir.), *Instrumentos y regímenes de cooperación internacional*, Editorial Trotta, Madrid, 2017, pp. 307-323.

ROLDAN, J., “La cooperación para el desarrollo: entre el modelo mundial de la ONU y el modelo regional de la UE”, en Blanc, A., (dir.), *Las relaciones entre las Naciones Unidas y la Unión Europea. Seguridad, cooperación y derechos humanos*, Editorial Tecnos, Madrid, 2013, pp. 301-333.

ROLDAN, J., “El Derecho internacional económico”, en L. Hinojosa y J. Roldán (coords.), *Derecho internacional económico*, Marcial Pons, Madrid, 2010, pp. 53-72.

ROS, “Reducción de la pobreza en América Latina: Incidencia de los factores demográficos, sociales y económicos”, *Cepal Review*, N° 98, 2009, pp. 35-45.

ROSALES, O., “La globalización y los nuevos escenarios del comercio internacional”, *Cepal Review*, N° 97, 2009, p. 77-95.

SEGURA, A., “Los acuerdos comerciales regionales y bilaterales”, en L. Hinojosa y J. Roldán (coords.), *Derecho internacional económico*, Marcial Pons, Madrid, 2010, pp. 229-252.

SILVA, C., “Globalización: Dimensiones y políticas públicas”, *Hologramática*, N° 10, 2009, pp. 3-25.

SUNKEL, O., “Desarrollo e integración latinoamericana”, en P. Leiva (ed.), *Los caminos para la integración de América Latina*, Instituto Latinoamericano de Relaciones Internacionales, Santiago de Chile, 2008, pp. 49-70.

TAMAMES, R., “Integración y desintegración económica en Europa y en las Américas. Entre bloques y globalidad”, en R. Tamames (dir.), *Entre bloques y globalidad*, Editorial Complutense, Madrid, 1995, pp. 12-24.

TOMASSINI, L., “El proceso de globalización y sus impactos socio-políticos”, *Estudios Internacionales*, Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, N° 115, 1996, pp. 315-353.

3. Fuentes documentales

ALADI. *Evolución del comercio negociado 1993-2015*, Montevideo, 2010. Disponible en http://www.aladi.org/sitioaladi/documentos/Libro_Evolucion_Comercio_Negociado_1993_2015.pdf

Alianza del Pacífico. *Alianza del Pacífico, proyección 2030*. 2018. Disponible en <https://alianzapacifico.net/download-category/alianza-del-pacifico-proyeccion-2030/>

CEPAL. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, 2017. Disponible en <https://www.cepal.org/es/publicaciones/42023-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2017>CEPAL. *América Latina y El Caribe: una mirada hacia el futuro desde los Objetivos de Desarrollo del Milenio*, Santiago de Chile, 2015. Disponible en https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38923/S1500709_es.pdf;jsessionid=FAA339584D8611138A236575631B2AF8?sequence=5

CEPAL. *El pilar de cooperación en el acuerdo de asociación política, económica y de cooperación entre Chile y la Unión Europea*, Santiago de Chile, 2011. Disponible en http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/45585/Pilar_cooperacion_acuerdo_asociacion_Chile_Union_Europea_W_458.pdf

CEPAL. *Globalización y desarrollo*, Santiago de Chile, 2002. Disponible en <http://www.un.org/esa/desa/ousg/books/book02.html>.

DIRECON. *Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y Unión Europea a diez años de la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación*, Santiago de Chile, 2013. Disponible en http://www.direcon.gob.cl/sites/default/files/bibliotecas/Evaluaci%C3%B3n%20AA_U_E_10_a%C3%B1os.pdf

DIRECON. *Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y Unión Europea a nueve años de la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación Estratégica*, Santiago de Chile, 2012. Disponible en <http://www.direcon.gob.cl/sites/default/files/bibliotecas/Evaluación%20Acuerdo%20UE%209%20a%20años.pdf>

DIRECON. *Comercio exterior de Chile, enero – diciembre 2012*. Santiago de Chile, 2013. Disponible en <http://www.direcon.gob.cl/sites/default/files/bibliotecas/Informe%20C.%20Exterior%204trimestre%202012.pdf>

FMI. *World economic outlook database 2018*, Washington, 2018. Disponible en <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/index.aspx>

ITC. *Acceso al mercado, transparencia y equidad en el comercio mundial*, Ginebra, 2010. Disponible en <http://www.intracen.org/acceso-al-mercado-transparencia-y-equidad-en-el-comercio-mundial/>

OMC. *Examen estadístico del comercio mundial 2017*, Ginebra, 2017. Disponible en https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2017_s/wts2017_s.pdf

OMC. *Informe anual 2013*. Ginebra, 2013. Disponible en http://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/anrep13_s.htm

OMC. *Informe sobre el Comercio Mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio*. Ginebra, 2013. Disponible en https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report13_s.pdf

ONU. *Objetivos de desarrollo sostenible. 17 objetivos para transformar nuestro mundo*. Nueva York, 2018. Disponible en <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>

ONU. *Sección Población*. Nueva York, 2018. Disponible en <http://www.un.org/es/sections/issues-depth/population/index.html>

ONU. *Informe sobre desarrollo humano 2016. Desarrollo humano para todos*. Nueva York, 2016. Disponible en http://hdr.undp.org/sites/default/files/HDR2016_SP_Overview_Web.pdf

ONU. *Objetivos de Desarrollo del Milenio. Informe de 2015*. Nueva York, 2015. Disponible en http://www.un.org/es/millenniumgoals/pdf/2015/mdg-report-2015_spanish.pdf

PNUD. *Objetivo de Desarrollo del Milenio. Informe 2015*, Bogotá, 2015. Disponible en <http://www.co.undp.org/content/dam/colombia/docs/ODM/undp-co-odsinformedoc-2015.pdf>

UNCTAD. *Informe sobre los países menos adelantados 2017. Panorama General*. Ginebra, 2017. Disponible en http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/ldcr2017_overview_es.pdf;

UNCTAD. *Informe sobre los países menos adelantados 2012*, Ginebra, 2012. Disponible en http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/ldc2012_es.pdf