



SISTEMA ECONÓMICO  
LATINOAMERICANO  
Y DEL CARIBE



Comisión para la  
Defensa y Promoción  
de la Competencia



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Swiss Confederation



compal



UNITED NATIONS  
UNCTAD



# Estado actual y evolución de los marcos regulatorios en comercio y competencia, en América Latina y el Caribe: hacia la convergencia regulatoria

**Cooperación Económica y Técnica**

*VI Reunión Anual del Grupo de Trabajo sobre Comercio y Competencia de América Latina y el Caribe  
Isla de Roatán, Honduras  
2 al 4 de noviembre de 2016  
SP/VIRAGTCCALC/DT N° 2-16*

Copyright © SELA, noviembre 2016. Todos los derechos reservados.  
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas, Venezuela.

---

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA ([sela@sela.org](mailto:sela@sela.org)). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.

# C O N T E N I D O

## PRESENTACIÓN

<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>3</b>
<b>I. TENDENCIAS PRODUCTIVAS INTERNACIONALES, MECANISMOS DE INTEGRACIÓN Y ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO</b>	<b>5</b>
I.1 Transformaciones de la producción internacional global	5
I.2 Transformaciones del comercio internacional	6
I.3 Transformaciones de los procesos de integración	7
I.4 Transformaciones de los acuerdos de integración en América Latina y el Caribe	10
<b>II. ORIGEN, EVOLUCIÓN Y ESTADO ACTUAL DE LOS MECANISMOS DE INTEGRACIÓN SUBREGIONAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: UNA MIRADA GENERAL</b>	<b>12</b>
II.1 El Sistema de Integración Centroamericano (SICA)	13
II.2 Comunidad Andina de Naciones	20
II.3 CARICOM	25
II.4 MERCOSUR	27
II.5 Alianza del Pacífico: Una gran promesa que debe concretarse	31
<b>III. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS PRINCIPALES DISPOSICIONES DE LOS MARCOS REGULATORIOS DEL COMERCIO DE LOS MECANISMOS DE INTEGRACIÓN SUBREGIONAL</b>	<b>33</b>
III.1 Los acuerdos con países o acuerdos extrarregionales como base de la convergencia regulatoria de América Latina y el Caribe	34
III.2 Los avances en la región con los Estados Unidos y la Unión Europea	36
<b>IV. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS NORMAS DE PROTECCIÓN DE LA LIBRE COMPETENCIA EN LOS MECANISMOS DE INTEGRACIÓN SUBREGIONAL Y LOS ACUERDOS EN MATERIA DE INSTITUCIONALIDAD DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA TRANSFRONTERIZA</b>	<b>40</b>
IV.1 Política de competencia en Centroamérica	40
IV.2 Política de competencia en el MERCOSUR	43
IV.3 Política de competencia en la Comunidad Andina de Naciones	46
IV.4 CARICOM y la política de competencia	51
<b>V. ÁMBITOS PARA AVANZAR EN LA CONVERGENCIA REGULATORIA TANTO EN MATERIAS COMERCIALES COMO DE NORMAS DE COMPETENCIA E INSTITUCIONALIDAD SUPRANACIONAL</b>	<b>55</b>
V.1 Proposición ALADI-Comunidad Andina-MERCOSUR a solicitud de la Primera Reunión de Jefes de Estado de la Comunidad Sudamericana de Naciones, realizada en Brasilia, los días 29 y 30 de septiembre de 2005	56
V.2 Las proposiciones de la CEPAL en 2007-2008	58
V.3 Alianza del Pacífico: Convergencia con el mundo como base de la convergencia interna	61

V.4	La propuesta de la CEPAL para la convergencia de la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR	<b>61</b>
V.5	La propuesta de Ricardo Lagos: los acuerdos con la Unión Europea como base de la convergencia latinoamericana	<b>63</b>
V.6	Las propuestas de Alejandro Foxley para la convergencia entre el MERCOSUR y la Alianza del Pacífico	<b>63</b>
V.7	Convergencia como colaboración entre las agencias de competencia	<b>64</b>
V.8	Transnacionales, multilaterales, la integración de hecho y el proceso de convergencia regulatoria	<b>65</b>
V.9	Las multilaterales en las telecomunicaciones en América Latina y la creación de un mercado digital único	<b>66</b>
	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>69</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>73</b>

---

**P R E S E N T A C I Ó N**

*El presente documento ha sido elaborado en cumplimiento con la Actividad II.1.5 del Programa de Trabajo del SELA para el año 2016, denominada Cooperación de América Latina y el Caribe en Comercio y Competencia. Proyecto Conjunto UNCTAD-SELA. VI Reunión Anual del Grupo de Trabajo sobre Comercio y Competencia de América Latina y el Caribe (GTCC). El presente estudio se pasea por el análisis del estado en el que se encuentran los marcos regulatorios en el área de comercio y competencia, de los diferentes esquemas de integración subregional de América Latina y el Caribe, cómo han evolucionado y además analiza la forma en que dichos mecanismos de integración han ido tendiendo hacia una convergencia regulatoria.*

*La Secretaría Permanente del SELA agradece al Sr. Eugenio Rivera por su dedicación en la realización de este documento.*



## **INTRODUCCIÓN**

Las dificultades para avanzar en las negociaciones multilaterales de la Ronda de Doha de la OMC releva la importancia de avanzar en la profundización de la liberalización del comercio y el fortalecimiento de la competencia buscando desarrollar los mecanismos de integración subregional en América Latina y el Caribe en la perspectiva de promover la convergencia regulatoria en la región.

En el primer capítulo se analiza de manera global y breve las transformaciones del comercio internacional y en ese contexto las complejas formas que adquieren los acuerdos internacionales y sus interrelaciones. En el segundo capítulo, se estudia de manera general las características fundamentales de los cinco mecanismos de integración subregional, buscando identificar los hitos fundamentales del proceso de reforma que han experimentado cada uno de ellos hasta precisar su situación actual y la manera como enfrentan el proceso de convergencia. En el tercer capítulo se analiza cómo los distintos mecanismos de integración subregional tratan los principales aspectos relacionados con los acuerdos comerciales. Para ello, se elaboraron cuadros que precisan los aspectos comunes y las diferencias que los caracterizan. En el cuarto capítulo se detalla cómo los distintos acuerdos incorporan las normas de libre competencia y las estructuras institucionales supranacionales que de allí se derivan. En el capítulo quinto se realiza un análisis sistemático del concepto de convergencia e identifica las diversas estrategias que están en la agenda, así como los principales ámbitos para avanzar en la convergencia regulatoria tanto en materias comerciales como de competencia. Finalmente, en el capítulo sexto se dedica a las conclusiones.





## I. TENDENCIAS PRODUCTIVAS INTERNACIONALES, MECANISMOS DE INTEGRACIÓN Y ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO

### I.1 Transformaciones de la producción internacional global

Para poder comprender, el curso que están tomando las negociaciones internacionales es necesario tomar en cuenta las transformaciones que están afectando a la producción Global. Baldwin (2011) llama la atención que entre 1985 hasta finales de los 90s tuvieron lugar transformaciones revolucionarias de la industria y el comercio, específicamente la regionalización de las cadenas de suministro. Antes de esta transformación, la industrialización exitosa, significaba la construcción de dichas cadenas dentro del propio país. Ahora, sostiene Baldwin, que las empresas desarrollan estas cadenas y crecen con rapidez, pues la producción deslocalizada genera elementos que a Taiwán y Corea tomó décadas desarrollar internamente. Estos cambios no se reflejan en una teoría general del desarrollo, lo cual puede llevar a malas interpretaciones de datos y a la falta de atención de importantes cuestiones de política (2011, p. 2)

Al contrario de lo que opinan muchos académicos que ven la globalización impulsada por la reducción natural de los costos artificiales del comercio, Baldwin sostiene que lo que impulsa a la globalización son los avances en dos tecnologías de conectividad: el transporte y la transmisión. Esos avances han generado cambios cruciales. En efecto, según Baldwin (2006 y 2011) la globalización impulsada por costos menores de las "Tecnologías de Información y Comunicaciones" (TIC's) es fundamentalmente distinta de la impulsada por los menores costos de comercio. En la primera fase de la desagregación (*unbundling*) (antes de 1980) la competencia internacional tenía lugar a nivel de los sectores (por ejemplo, autos japoneses versus tailandeses). En la segunda fase, en cambio (después de 1985) la competencia internacional ocurre en un grado más fino de resolución, esto es a nivel de las etapas de producción (los autos tailandeses pueden contener partes japonesas y viceversa) (id. p. 4)

En ese contexto, Baldwin constata dos cambios significativos. El primero al preguntarse sobre los cambios en la participación de países en desarrollo en la exportación de manufacturas como porcentaje del total de exportaciones. El autor constata que hay varios países con una población mayor a 10 millones de habitantes en que aumenta significativamente la participación de la exportación de manufacturas (en torno a 50%, hacia los años 2007 y 2008). Es el caso de Filipinas, México, China, Malasia Tailandia entre otros. La otra constatación relevante, es que los países ganadores se agrupan en torno a los países que dominaron la industria mundial hasta la segunda desagregación, esto es Estados Unidos, Alemania y Japón (id. pp. 4 y 5).

¿Cómo inciden las TIC's en este proceso? Según Baldwin, antes de 1985 la industrialización significó construir toda la cadena de suministro en casa. Dada las TICs simples disponibles en la época, la extrema proximidad era esencial para coordinar procesos industriales sofisticados. Todas las etapas de producción tenían que estar dentro de una fábrica o de un distrito industrial. La mayoría de las competencias necesarias tenían que existir internamente; ninguna nación podía ser competitiva sin construir una base industrial amplia y profunda – un obstáculo que solo pocas naciones podían superar (id. p. 6). El cambio radical en la segunda fase de deslocalización es hecha posible por la revolución en las TIC's, al separar espacialmente algunas etapas de la producción sin pérdidas relevantes de eficiencia ni de oportunidad. Las principales implicancias de estos cambios son tres:

## 6

- I.1.1 La globalización operando al nivel de las etapas de producción, en lugar de al nivel de los sectores, hace que la industrialización resulte menos difícil, ya que los países se pueden industrializarse incorporándose a las cadenas de suministro.
- I.1.2 Por otra parte, a medida que las empresas con conocimientos industriales avanzados deslocalizan algunas etapas de la producción, ellas movilizan su conocimiento junto con la producción. El conocimiento técnico y gerencial se hace más móvil internacionalmente. Ello pues las etapas de producción deslocalizadas deben evolucionar en tándem e imbricadas sin problemas con el resto de la red productiva. Es por eso que el proceso de 'prestar tecnología' es muy diferente de la transferencia tecnológica de los 70s y hace posible crear actividades industriales avanzadas en los países desarrollados en pocos meses.
- I.1.3 La distancia importa en las cadenas de suministro. Incluso con las nuevas tecnologías, la coordinación de las redes de producción involucra algunas interacciones cara a cara y cara – maquina. Técnicos y gerentes deben viajar desde los centros tecnológicos de los países centrales a los países subdesarrollados; esto debe ser rápido, si algo sale mal se puede ver afectada toda la cadena de producción hasta que el nodo vuelve a operar. Esto puede explicar que los países que conforman las redes de producción estén cerca de los países altamente tecnificados (id. pp. 6 – 7).

En este contexto, UNCTAD (2013) constataba que cerca del 60% del comercio global consistía en comercio de bienes y servicios intermedios que se incorporan en diversos estadios del proceso de producción. En tal sentido, sostenían también que la fragmentación del proceso de producción y la dispersión de las tareas y actividades dentro de él ha llevado a la emergencia de sistemas de producción sin fronteras que pueden ser cadenas secuenciales o redes complejas que pueden ser globales, regionales o alcanzar solo dos países. A diferencia de Baldwin, que utiliza el concepto de cadenas de suministro, la UNCTAD prefiere el concepto de cadenas de valor globales (CVG). Estas cadenas son normalmente coordinadas por corporaciones transnacionales, que incluyen comercio transfronterizo de insumos y productos, que tienen lugar al interior de sus redes de afiliados, socios contractuales (en una modalidad no accionaria de la producción internacional) o partes independientes (p. 122).

### **I.2. Transformaciones del comercio internacional**

El proceso descrito en la sección anterior ha transformado radicalmente el comercio. El núcleo del comercio en el siglo XXI se estructura sobre la base del nexo comercio – inversión – servicios – propiedad intelectual lo que refleja, según Baldwin (2011) el entrelazamiento de 1) comercio de partes y componentes; 2) movimiento internacional de inversiones en instalaciones de producción, entrenamiento de personal y relaciones de negocios de largo plazo y; 3) servicios para coordinar la producción dispersa, especialmente servicios de infraestructura como telecomunicaciones, internet envío urgente de paquetes, carga aérea, financiamiento vinculado al comercio, despacho de aduana entre otros (Baldwin 2011, p. 13). Según el autor, esto implica que mientras el comercio en el siglo XX consistía en la venta de bienes hechos en un país a clientes en otro; el sistema comercial era principalmente acerca de la demanda, esto es vender cosas, el comercio del siglo XXI involucra un flujo bidireccional continuo de cosas, personas, entrenamiento, inversión e información que tiene lugar entre fábricas y oficinas, y por tanto, el sistema comercial es acerca de oferta, esto es hacer cosas (id. p. 13).

En este contexto los 'bienes' sostiene Baldwin son paquetes de factores de muchas naciones, tecnología, capital social y capacidad de gobernanza; más aún el patrón productivo de un país es inseparable de su posición en la cadena de suministro. Por ello la ventaja comparativa cambia de ser un concepto nacional y adquiere una naturaleza regional (id.).

La segunda deslocalización que produce la globalización tiene como consecuencia que el comercio internacional implica flujos transfronterizos más ricos, más complejos, más interconectados. Esta nueva naturaleza del comercio transforma la formulación de políticas de manera global, creando una nueva oferta y demanda de disciplinas más profundas y la creación de un vínculo entre los distintos aspectos de la formulación de políticas – algunos de los cuales fueron vistos siempre como temas de carácter internacional, otros muchos fueron vistos como temas de políticas internas (id. p 31).

Para Baldwin, la complejidad y la interconexión del comercio de cadenas de suministro cambiaron la gobernanza del comercio mundial hacia el regionalismo. Aunque esto no es nuevo, y en la medida que la mayoría de las cadenas de suministro son regionales, existe una fuerte tendencia a establecer reglas complejas a nivel regional más que a nivel multilateral. Aunque habría sido más eficiente en el GATT, ello habría sido más engorroso y lento<sup>1</sup> (id.) Por otra parte, el comercio del siglo XXI requiere dos tipos de disciplinas asociadas al comercio internacional. Por una parte, el comercio de cadenas de suministro requiere producir en el extranjero, ya sea directamente o vía relaciones de largo plazo con proveedores independientes. Esto corresponde básicamente, según Baldwin, a los temas de inversión y propiedad intelectual, pues el establecimiento de negocios en el extranjero es parte esencial del comercio del siglo XXI.

Por su parte, la CEPAL, (2014) llama la atención que el comercio en cadenas de valor se caracteriza por su relación estrecha con la inversión extranjera directa, correlación la cual se ha hecho más marcada en las últimas dos décadas, especialmente en los países menos desarrollados, por un intenso intercambio de bienes intermedios, que ha representado entre el 50% y el 55% de las exportaciones mundiales de bienes (no petroleras) en todos los años comprendidos entre 2000 y 2011. Se caracteriza también por el aumento del contenido importado de las exportaciones: aproximadamente un 28% del valor bruto de las exportaciones mundiales de bienes y servicios en 2010 correspondió a contenido importado y por el rol fundamental que cumplen una amplia gama de servicios (financieros, legales, logísticos, de diseño y comunicaciones, entre otros), muchos de los cuales se incorporan como insumos a los bienes finales comercializados. De este modo, la participación de los servicios en las exportaciones mundiales en 2008, medida en términos de valor agregado, fue del 42%, es decir, cerca del doble de la participación que alcanzan cuando la medición se hace en términos de valor bruto (OMC, 2013c). Finalmente, señala la CEPAL que muchos servicios que apoyan a las cadenas de valor han sido a su vez fragmentados en distintas tareas y deslocalizados a países que cuentan con ventajas competitivas en dichas tareas (p. 21).

### **I.3 Transformaciones de los procesos de integración**

Los diversos acuerdos subregionales contienen diferentes visiones respecto de la imbricación entre la relevancia asignada a los acuerdos regionales y subregionales y el debate multilateral en el GATT y en la OMC así como matices sobre la inserción de los acuerdos subregionales en la economía global.

Cabe distinguir entre dos tipos de acuerdos comerciales; (1) Los acuerdos de cooperación internacional, donde varios estados se asocian con el fin de alcanzar determinados objetivos comunes que responden a sus intereses solidarios, sin que la acción emprendida, ni las medidas

---

<sup>1</sup> La formulación del autor aparece como contradictoria en una primera mirada ¿Cómo puede ser un proceso eficiente y engorroso y lento al mismo tiempo? Lo que el autor sugiere es que una negociación a nivel del GATT o la OMC ahorraría un sinnúmero de recursos al constituirse en una única negociación global. No obstante, dicha negociación podría requerir mucho más tiempo al involucrar a todos los países miembros.

# 8

adoptadas para alcanzarlos, afecten esencialmente a sus jurisdicciones o a sus prerrogativas de estado soberano. (2) Los acuerdos de integración, por su parte constituyen mecanismos por el que se unen varios Estados, aceptando no hacer valer unilateralmente sus jurisdicciones y delegando su ejercicio en una autoridad supranacional, en la que se opera la fusión de sus intereses, y a cuyas decisiones aceptan someterse mediante el control y los procedimientos adecuados, para todo aquello que se refiera al sector de actividad encomendado a la alta autoridad.

La literatura establece también una clara distinción entre los llamados Acuerdos de Primera Generación, previos a la Ronda Uruguay de la OMC que se caracterizaban por contemplar acuerdos de naturaleza básicamente comercial y que involucraban la desgravación arancelaria a bienes y entre... Los llamados Acuerdos de Segunda Generación surgidos luego de la Ronda Uruguay que paulatinamente han incorporado elementos como el comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual y compras estatales. Se consideran además materias de normas de origen, medidas fito y zoonosanitarias y medidas antidumping. Por otra parte, se estructuró el concepto de Acuerdos de Tercera Generación que se refería a acuerdos entre dos regiones que se caracterizan por representar esfuerzos más avanzados de cooperación, una diversificación de los ámbitos e instrumentos de cooperación, la incorporación de la cláusula evolutiva y la relevancia asignada al respeto de los derechos y libertades fundamentales. Una clasificación detallada aparece en el cuadro 1.1 siguiente:

**CUADRO N° 1.1**

INTEGRACIÓN SUPERFICIAL vs INTEGRACIÓN PROFUNDA			
Nivel de Integración	Tipo de Acuerdo	Características	Ejemplo
INTEGRACIÓN SUPERFICIAL	Acuerdo de Libre Comercio (ALC)	Los miembros liberalizan el comercio interior pero mantienen sus aranceles exteriores independientes	ALC EEUU-Israel
	ALC+	ALC que además armoniza algunas normas que van más allá de las medidas en frontera (por ejemplo, las normas ambientales)	TLCAN
	Unión Aduanera	Los miembros liberalizan el comercio dentro de la Unión y adoptan aranceles exteriores comunes frente al resto del mundo	SACU
	Mercado Común	Establecimiento de la libre circulación de todos los factores de producción en el interior del acuerdo comercial preferencial, incluidos el mano de obra y el capital	UE
INTEGRACIÓN PROFUNDA	Unión Monetaria	Establecimiento de una moneda común y una política monetaria de tipos de cambio completamente integrada	Zona del Euro
	Unión Fiscal	Establecimiento de una política fiscal común	Estados Unidos

Fuente: Tomado del Informe Sobre el Comercio Mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia (2012, p. 110)

Para entender los problemas que plantea la convergencia entre los distintos acuerdos comerciales en América Latina resulta de interés describir las formas en que se organizan las distintas experiencias de regionalismo. Una primera tiene como punto de referencia fundamental, la creación de la Comunidad Económica Europea que se planteó establecer un arancel externo

común. En este contexto, en América Latina florecieron los acuerdos, caracterizados por el impulso de la industrialización protegida por altos aranceles donde el Estado jugaba un rol activo. La integración económica aparecía como una vía adecuada para abordar los cuellos de botella asociados a los tamaños limitados de los mercados nacionales. Esta política llevó al establecimiento del Mercado Común Centroamericano; la Comunidad Caribeña y la Comunidad Andina. También condujo al establecimiento de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y más tarde a la ALADI (Asociación latinoamericana de Libre Comercio).

La integración regional adoptada en los años 90 difiere del proceso de integración regional que se inició a fines de los años 50 —llamado por Bhagwati y Panagariya (1996) el “primer regionalismo”— en varios aspectos importantes. En primer término, el primer episodio estaba inspirado en el proceso de la Comunidad Europea, los nuevos acuerdos han estado más influidos por la política de los Estados Unidos en la materia. En segundo lugar, la primera generación de acuerdos centraba su atención en la relación con los países de la región. Actualmente, la región busca además de estrechar los lazos en su interior, explotar las oportunidades comerciales con sus socios extra regionales<sup>2</sup>. En tercer término, la primera generación de acuerdos enfocó el proceso de integración como una forma de impulsar las políticas de sustitución de importaciones lo que en definitiva resultó en una integración sectorial selectiva de bajo impacto<sup>3</sup>. Actualmente, el proceso de integración está inserto en una política comercial orientada hacia el exterior lo que ha resultado en enfoques de liberalización más ambiciosos, amplios y profundos. Asimismo, en uno de los cambios más radicales en los enfoques de integración, los países de América Latina buscan acuerdos comerciales con plena reciprocidad alejándose de los planteamientos tradicionales sobre trato especial y diferenciado. Finalmente, pero no menos importante, actualmente, el proceso de integración incorpora un número creciente de dimensiones comerciales parcialmente incorporadas (inversiones) o ausentes en el enfoque anterior (servicios). Todo ello apoyado en sistema de solución de controversias comerciales desconocidos hasta entonces en la región (Sáez, 2008 pp. 13-14).

Distintos factores permiten explicar la creciente densidad que se observa en la dimensión interregional de las relaciones económicas internacionales. Algunos de los más importantes son (Peña, 2013):

- La mayor conectividad entre los distintos mercados nacionales, cualquiera que sea la región a la que pertenezcan, como resultante de innovaciones tecnológicas que han acortado todo tipo de distancias (físicas, económicas, culturales).
- La proliferación de cadenas globales de valor con su incidencia en las estrategias transnacionales de las empresas, en las políticas comerciales externas de los países y en la forma de medir el comercio internacional.
- La pérdida de dinamismo del ámbito multilateral institucionalizado en la OMC para continuar expandiendo el acervo de compromisos de liberación comercial y de reglas de juego que faciliten los flujos de comercio y de inversiones transnacionales.

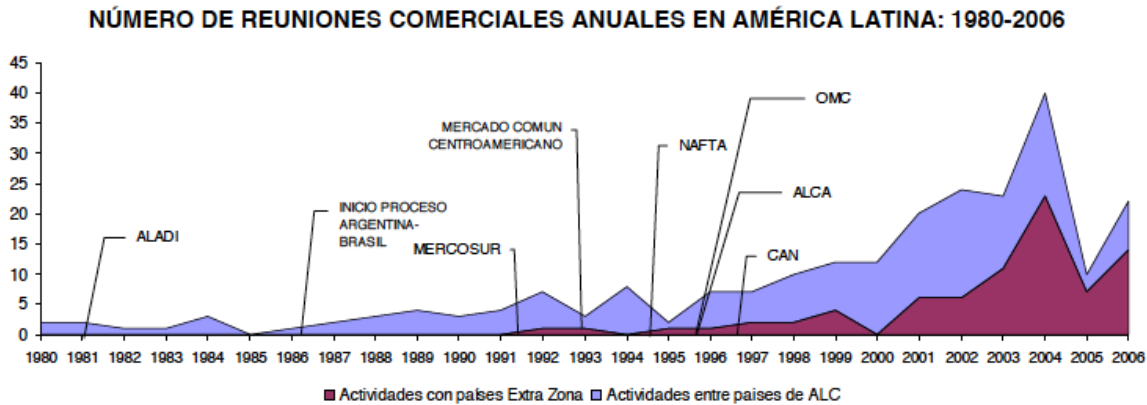
---

<sup>2</sup> Compatibilizar los objetivos de estrechar los lazos entre los países que conforman un acuerdo y explotar las oportunidades comerciales con los socios extra regionales si bien teóricamente resulta posible, en la práctica, como se verá más abajo, ha resultado un proceso complejo que en varios casos ha fortalecido las tendencias a la fragmentación de hecho de los acuerdos de integración. La construcción de un derrotero que permita superar estas tensiones constituye, probablemente, uno de los grandes desafíos para el liderazgo regional.

<sup>3</sup> La política de sustitución de importaciones ha sido objeto de largo debate en América Latina. En la actualidad las reflexiones críticas adquieren nuevas dimensiones, pues cuál sería el objeto de una política de sustitución de importaciones en el contexto de las cadenas globales de valor. Parece en tal sentido necesario la discusión sobre como optimizar la inserción de la región de forma ventajosa en esas cadenas.

# 10

Se concreta así un fuerte impulso a las negociaciones comerciales. Un orden de magnitud aparece en el gráfico siguiente:



*Fuente: Tomado de Sáez (2008) p. 10*

## I.4 Transformaciones de los acuerdos de integración en América Latina y el Caribe

La preparación para las negociaciones del ALCA tuvo lugar entre 1995 y 1997. En 1998 en Santiago de Chile con ocasión de la Segunda Cumbre de las Américas se dio el inicio formal a las negociaciones que tendrían que haber concluido en 2005 creando una zona de libre comercio hemisférica. Este proceso, que actualmente se encuentra suspendido, tuvo un impacto en la integración de América Latina y el Caribe al emerger modelos y enfoque de integración que no han sabido coexistir. Por un lado, el modelo NAFTA seguido por un grupo de países cuyo ejemplo paradigmático es la Alianza del Pacífico y por otro, un modelo de integración articulado alrededor de los enfoques seguidos por el MERCOSUR.

Todos estos desarrollos han tenido un impacto significativo en la arquitectura de la integración regional. En efecto, a partir de estos dos nuevos referentes los países comenzaron a incorporar el conjunto de dimensiones del comercio que forman parte de la OMC y las nuevas que han sido desarrolladas con mayor detalle en el modelo NAFTA. En particular, en este último caso, se trata de los capítulos de inversiones, de servicios, de políticas de competencia y más recientemente, comercio electrónico. Todos estos aspectos se adicionan al desarrollo de complejas reglas que afectan el comercio de bienes, en particular, en el ámbito aduanero, en reglas de origen y procedimientos de verificación de origen.

Hay diferencias en los enfoques institucionales seguidos. En el caso de los acuerdos de libre comercio (ya sea los negociados al amparo de la ALADI o bien los negociados bajo el modelo NAFTA) se privilegió una institucionalidad mínima, no creando instituciones supranacionales, dejando que el proceso de integración sea impulsado por sus miembros. La CAN y el MCCA adoptaron el esquema de integración basado en instituciones supranacionales, pero con amplia injerencia de sus miembros en la definición de velocidad y profundidad. Por su parte, el MERCOSUR ha seguido un enfoque en el que se han creado algunas instancias supranacionales, como Secretaría del MERCOSUR, pero sin iniciativa en el proceso de integración el que ha seguido en manos y control de sus países miembros. Asimismo, el interés por suscribir acuerdos comerciales amplios y ambiciosos con los Estados Unidos y la Unión Europea representa un cambio de enfoque en América Latina, y una de las diferencias con el antiguo esquema de

integración que se basaba en fortalecer los lazos con los países dentro de la región. (Sáez, 2008 pp. 13 – 15)

Richard Baldwin y Patrick Low (2008) señalan que la fragmentación de los procesos productivos desde el punto de vista de la economía política, ha tenido efectos significativos en particular al desdibujar las viejas distinciones entre ‘nosotros’ y ellos’ que impulsaba a la política comercial. En tal sentido, sostienen que los intereses de los productores, que previamente buscaban proteger sus mercados locales de los extranjeros, ahora se preocupan también de las condiciones de acceso y los costos de comercio en un amplio espectro de otros mercados. De ahí las crecientes fuerzas política y económicas que favorecen mercados más abiertos. Para los autores resulta en principio problemático que en lugar de haberse enfrentado esta evolución con acuerdos multilaterales, han proliferado acuerdos regionales con sus efectos colaterales discriminatorios y distorsionadores (p. 2).

La entrada en vigor del NAFTA no sólo tuvo un impacto regional sino que además hizo que los países fuera de la región miraran a América Latina con atención. La Unión Europea comprendió las posibles consecuencias negativas en términos de desviación de comercio y de inversiones que tendría la consolidación de un espacio económico como el propuesto por los Estados Unidos en el marco del ALCA, lo que la incentivó a cambiar el énfasis de sus relaciones con América Latina desde la “cooperación” hacia la asociación, basada en los pilares políticos, de cooperación y comerciales<sup>4</sup>

Algo similar, aunque de menor impacto se produce en la mirada que el Asia-Pacífico da a la región. Ello se traduce, a principios del presente siglo, en el inicio de negociaciones comerciales entre México y Japón. En las negociaciones de Chile con la República de Corea, China y el P4 (Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur). Más recientemente, Perú ha concluido negociaciones o se encuentra en proceso de negociaciones con Canadá, China, Singapur y Tailandia. Asimismo, algunos países centroamericanos han concluido negociaciones comerciales con Singapur y la Provincia China de Taiwán (Sáez, 2008, p. 15).

Un rápido análisis de los proceso de integración en América Latina y El Caribe deja en evidencia que todos ellos sin excepción han recorrido complejos procesos de transformación que derivan hoy en estados a veces muy distintos a los que fijaron los fundadores y que probablemente, el día de mañana aparecerán con formas también diferentes a las que muestran en la actualidad.

Félix Peña (2013) subraya que la creciente interacción entre los distintos espacios geográficos regionales es un rasgo dominante del actual escenario económico global. Alianzas interregionales múltiples, simultáneas y entrecruzadas, tienden a ser lo normal en estos tiempos. Los espacios transpacífico y transatlántico son algunos de los ejemplos más notorios. Pero también lo son - entre otros que pueblan la agenda de noticias y hechos relevantes en las relaciones económicas internacionales contemporáneas- los espacios interregionales de Eurasia, del Mediterráneo, el

---

<sup>4</sup> Los acuerdos comerciales impulsados por la Unión Europea incluyen el diálogo político, pues representa “uno de los medios principales para la consolidación de la asociación establecida por el Acuerdo. A tal efecto, se considera que el objetivo principal del diálogo político entre ambas Partes, es la “promoción, la difusión, el desarrollo y la defensa común de valores democráticos”, entre los que se incluyen, en particular, el respeto a los derechos humanos, la libertad de la persona y los principios del Estado de Derecho (10). A tal efecto, las Partes procederán a debatir e intercambiar información sobre iniciativas conjuntas en cuestiones internacionales de interés mutuo, con el objetivo principal de alcanzar objetivos comunes, entre los que se mencionan, “la seguridad, la estabilidad, la democracia y el desarrollo regional”. La Unión Europea pone también énfasis en un segundo pilar, la cooperación por la valoración que se hace del fortalecimiento y la promoción del desarrollo social, del desarrollo económico y de la protección del medio ambiente, al mismo tiempo que otorgan una prioridad particular al respeto de los derechos sociales fundamentales. Es en este contexto, que los acuerdos comerciales se deben desarrollar.

Árabe-Latinoamericano, el de la nueva Ruta de la Seda (Asia, países árabes y Norte de África), así como el más amplio y también por momentos más difuso en su diseño y en sus concreciones, denominado Sur-Sur. Es precisamente en un escenario global con múltiples espacios regionales que se conectan simultáneamente entre sí, que cabe colocar una reflexión sobre el futuro de las relaciones entre los países de los espacios geográficos latinoamericano y europeo. (Peña, 2013). Ello es también atingente a los espacios latinoamericanos y del Caribe.

Del mismo modo, sigue señalando Peña, la competencia económica global tiende a desarrollarse simultáneamente en múltiples escenarios con distintas intensidades de conexión entre sí. Tales escenarios pueden ser países individuales, especialmente cuando estos son de gran dimensión económica. Pero son cada vez más espacios regionales e incluso interregionales, con alguna modalidad de organización y de estructuras institucionales propia. (id.). Para un país –cualquiera que sea su dimensión o grado de desarrollo económico- el ejercicio de una diplomacia económica multi-espacial, implica saber identificar vasos comunicantes que existen o pueden estar desarrollándose, incluso simultáneamente y en forma imperceptible, entre diversos países y regiones, muchas veces en forma superpuesta. Tales vasos comunicantes pueden resultar de las actividades de producción y comercio que realicen las distintas modalidades de cadenas transnacionales de valor o redes globales y regionales de producción, o de las muy diversas variantes de conexión y de trabajo conjunto entre instituciones académicas, así como también de desarrollo científico y tecnológico. Y también son la resultante de los nuevos ejes o corredores de transporte, de comercio e inversiones, que incluso recrean los de un pasado muy lejano (id.).

Las relaciones de cooperación económica entre diferentes regiones están adquiriendo una creciente densidad. Si bien reflejan un fenómeno de larga historia, en los últimos tiempos se observa una clara tendencia a la conclusión de distintas modalidades de acuerdos de cooperación económica e, incluso, de comercio preferencial. A veces son resultado de la interacción de regiones (o subregiones) organizadas cuyos, países se expresan a través de distintas modalidades de marcos institucionales comunes, como son los casos de la UE, y en América Latina, los del Mercosur, el SICA o la CARICOM, y ahora la CELAC. Pero también son resultado de la interacción bilateral entre países pertenecientes a diferentes regiones (por ejemplo, cada país miembro de la UE con cada uno de los países de América Latina) o, como en el caso de la UE entre una región organizada y países individuales (por ejemplo, UE-India, o UE-Chile).

## **II. ORIGEN, EVOLUCIÓN Y ESTADO ACTUAL DE LOS MECANISMOS DE INTEGRACIÓN SUBREGIONAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: UNA MIRADA GENERAL**

Como señala Sáez (2008) el análisis de la integración regional en América Latina y el Caribe muestra diferentes modalidades. En efecto, una primera forma se observa en los esquemas de integración subregionales como son el caso de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), la Comunidad del Caribe (CARICOM, en sus siglas en inglés), el Sistema de Integración Centroamericana (SICA) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Por otra parte, los países de la región intentaron llevar adelante negociaciones comerciales bilaterales, ya sea como miembros de un bloque, en el caso del MERCOSUR, o individualmente, como es el caso de los países miembros de la CAN y Centroamérica. En este plano, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), producto de su flexibilidad normativa, jugó un papel de importancia, especialmente, durante la década de los 90. En este proceso participaron activamente también países que no forman parte de ningún esquema subregional, como es el caso de Chile y México. Finalmente, en una tercera modalidad, a partir de principios del presente siglo, los países de la región han desarrollado activamente negociaciones y suscrito acuerdos muy ambiciosos con países o grupos de países fuera de la región (pp. 11 – 11).



Del mismo modo, Sáez destaca que en la década de los 90, todos los esquemas regionales vigentes iniciaron procesos de renovación y actualización buscando hacerlos coherentes con los enfoques de política comercial adoptados por los países de la región. Este es el caso del esquema de integración centroamericano que fue reformado en los años 1991 y 1993 mediante los Protocolos de Tegucigalpa y de Guatemala, respectivamente. Asimismo, los integrantes del Acuerdo de Cartagena decidieron en 1989 en una reunión sostenida en las Islas Galápagos, renovar su esquema de integración sustentado en las políticas de sustitución de importaciones, adaptándolo a las reformas emprendidas. En 1997, mediante el Protocolo de Trujillo, se crea la Comunidad Andina que representa institucional y normativamente la renovación planteada por sus miembros a fines de los 80.

## II.1 El Sistema de Integración Centroamericana (SICA)<sup>5</sup>

Desde el punto de vista de la Convergencia, de los mecanismos de integración regional, en el caso centroamericano, es necesario distinguir los siguientes hitos: la creación del Mercado común en 1960; el establecimiento del Sistema de Integración Centroamericano, constituido el 13 de diciembre de 1991; el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (DR – CAFTA, por sus siglas en inglés) y el Acuerdo de Asociación de la Unión Europea y Centroamérica cuya negociación finalizó en marzo del 2010.

Cronológicamente la integración económica centroamericana se inicia en 1952 con la Carta de San Salvador, que dio origen a la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA), junto con el convenio sobre el régimen de industrias centroamericanas de integración y el tratado multilateral de libre comercio e integración económica. El tratado principal sobre integración de Centroamérica fue firmado por los cuatro países del norte de la región en 1960 y dos años después se incorporó Costa Rica. Este tratado comprende: formación del Mercado Común Centroamericano (MCCA), políticas de competencia desleal en el comercio internacional, transporte de mercancías, incentivos fiscales, creación de instituciones clave para el proceso, como la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) y el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), el papel de las instituciones de política económica y la definición de aquellas mercancías con regímenes especiales que no formarían parte del MCCA. Los objetivos apuntaban a lograr un mercado mayor para las industrias que se desarrollaban en cada país, con el objeto de aprovechar las economías de escala y la especialización. Los pilares para lograrlo fueron la disminución de los aranceles a los países suscriptores del tratado, armonización de los aranceles con economías fuera de la región, homogenización de la normativa, agilización de la administración y la inversión en infraestructura. (Urrutia, 2011 p. 10).

El Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) fue constituido el 13 de diciembre de 1991, mediante la suscripción del Protocolo a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA) o Protocolo de Tegucigalpa, el cual reformó la Carta de la ODECA, suscrita originalmente en San Salvador, El Salvador, el 14 de octubre de 1951; entró en funcionamiento formalmente el 1 de febrero de 1993. La República de El Salvador es la sede del SICA ([http://www.sica.int/sica/sica\\_breve.aspx](http://www.sica.int/sica/sica_breve.aspx)).

El Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), es el marco institucional de la Integración Regional Centroamericana, creado por los Estados de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá. Posteriormente adhirieron como miembros plenos Belice en el año 2000 y, a partir de 2013, la República Dominicana. El Sistema cuenta con un grupo de países

<sup>5</sup> Para una breve reseña histórica del SICA remitimos a [http://www.sica.int/sica/sica\\_breve.aspx](http://www.sica.int/sica/sica_breve.aspx)

## 14

Observadores Regionales y Extra Regionales. Los Observadores Regionales son: México, Chile, Brasil, Argentina, Perú, Estados Unidos de América, Ecuador, Uruguay y Colombia. Por otra parte, son Observadores Extra Regionales. China (Taiwán), España, Alemania, Italia, Japón, Australia, Corea del Sur, Francia, la Santa Sede, Reino Unido, Unión Europea, Nueva Zelandia, Marruecos, Qatar y Turquía.

Actualmente, Haití se encuentra en proceso de incorporación bajo la categoría de Observador Regional.

El SICA tiene por objetivo fundamental la realización de la integración de Centroamérica, para constituir la como Región de Paz, Libertad, Democracia y Desarrollo y en tal sentido se propone (a) consolidar la democracia y fortalecer sus instituciones sobre la base de la existencia de Gobiernos electos por sufragio universal, libre y secreto, y del irrestricto respeto a los Derechos Humanos. (b) concretar un nuevo modelo de seguridad regional sustentado en un balance razonable de fuerzas, el fortalecimiento del poder civil, la superación de la pobreza extrema, la promoción del desarrollo sostenido, la protección del medio ambiente, la erradicación de la violencia, la corrupción, el terrorismo, el narcotráfico y el tráfico de armas. (c) impulsar un régimen amplio de libertad que asegure el desarrollo pleno y armonioso del individuo y de la sociedad en su conjunto. (d) lograr un Sistema regional de bienestar y justicia económica y social para los pueblos Centroamericanos.

Entre los propósitos del SICA en materias comerciales y de competencia destacan los siguientes (SICA 1991):

- a) Alcanzar una unión económica y fortalecer el Sistema financiero Centroamericano.
- b) Fortalecer la región como bloque económico para insertarlo exitosamente en la economía internacional.
- c) Reafirmar y consolidar la autodeterminación de Centroamérica en sus relaciones externas, mediante una estrategia única que fortalezca y amplíe la participación de la región, en su conjunto, en el ámbito internacional.
- d) Promover, en forma armónica y equilibrada, el desarrollo sostenido económico, social, cultural y político de los Estados miembros y de la región en su conjunto.
- e) Conformar el Sistema de la Integración Centroamericana sustentado en un ordenamiento institucional y jurídico, y fundamentado asimismo en el respeto mutuo entre los [Estados miembros](#).

En materia de comercio, los Estados Parte convinieron en perfeccionar la zona de libre comercio para todos los bienes originarios de sus respectivos territorios, para cuyo fin se eliminarán gradualmente todas las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio intrarregional, eliminando toda restricción de carácter cuantitativo y cualquier otra medida de efecto equivalente, mediante la cual una de las Partes impida o dificulte unilateralmente el libre comercio. Las mercancías originarias de los Estados Parte gozarán de tratamiento nacional en el territorio de todos ellos (SICA, 1993). Del mismo modo, los Estados Parte se comprometieron a perfeccionar el Arancel Centroamericano de Importación para propiciar mayores niveles de eficiencia de los sectores productivos, y coadyuvar al logro de los objetivos de la política comercial común.

Pacheco y Valerio (2007) llaman la atención que durante la década de 1980, los países de Centroamérica adoptaron programas de reforma y apertura económica y, desde inicios de la década de 1990, vienen impulsando una mayor inserción en la economía internacional. Esto como consecuencia de la adopción de una estrategia que atribuye a la inversión extranjera y al comercio

internacional un papel central en el desarrollo económico. Tales esfuerzos se han traducido en la participación de estos países en las negociaciones comerciales internacionales a distintos niveles desde inicios de los años noventa. Primero, en el foro multilateral del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y después en la Organización Mundial del Comercio (OMC) que lo sustituyó. Luego en negociaciones de acuerdos bilaterales como región y por países con diversos socios comerciales, en particular México, Chile, Canadá, la República Dominicana, Panamá, el CARICOM (Mercado Común del Caribe, por su siglas en inglés) y Estados Unidos. Posteriormente, en la participación en las negociaciones hemisféricas del Área de Libre Comercio (ALCA), hoy paralizadas. Por último, en el impulso a la modernización y profundización del esquema de integración económica centroamericano, vigente entre los cinco países de la región desde inicios de los años sesenta, los cuales ahora forman una zona de libre comercio casi perfecta en proceso de convertirse en una unión aduanera. Con estos acuerdos los países centroamericanos buscan más y mejores condiciones para el acceso de sus productos a los mercados externos con un marco jurídico que genere deberes y derechos mutuos, así como mayor estabilidad y previsibilidad a sus relaciones comerciales (pp. 9 – 10).

En Centroamérica, se renovó el impulso de la integración a partir del Plan de Acción de 2002 sobre la Integración Económica de Centroamérica cuyo propósito es avanzar hacia una Unión Aduanera, y otros instrumentos tales como, el Convenio de Intercambio de Información y Asistencia Mutua; el Código Aduanero Uniforme Centroamericano; el Régimen de Tránsito Comunitario y el Convenio de Compatibilización de los Sistemas Tributarios y la creación de un Mecanismo de Solución de Controversias regional (CEPAL, 2007). En febrero de 2007 se suscribió el Protocolo al Tratado de sobre Inversión y Comercio de Servicios que se encuentra actualmente en proceso de ratificación. Este Protocolo incorpora al ámbito centroamericano estas dimensiones del comercio con un enfoque similar al adoptado en el marco del CAFTA-DR (id.).

El Tratado de Libre Comercio entre los países Centroamericanos, República Dominicana y Estados Unidos (DR-CAFTA, por sus siglas en inglés), el tercer hito de la evolución del esquema de integración en Centroamérica, fue negociado a partir del 2002, firmado en 2004 y ratificado por todos los países, entre 2005 y 2006. En el caso de Costa Rica, el Tribunal Supremo Electoral adoptó una decisión en el sentido de realizar un referéndum respecto del acuerdo en lugar de que fuera la Asamblea Nacional la que aprobara o rechazara el mismo. Este referéndum tuvo lugar en octubre del 2007, ganando la opción de integrarse al CAFTA-DR. Asimismo, todos los países centroamericanos se encuentran negociando un acuerdo de asociación con la UE, que incluye un componente comercial, junto a los aspectos políticos y de cooperación (CEPAL, 2007) (Sáez, 2008, pp. 15 – 16).

El cuadro 2.1, permite observar la amplitud de temas que incluye el tratado con los Estados Unidos. Destacan entre ellos los temas de reglas de origen, procedimientos aduaneros, facilitación de comercio, inversión, servicios incluidos los servicios financieros, telecomunicaciones, entrada temporal de personas de negocios, comercio electrónico, compras del sector público, políticas de competencia, propiedad intelectual, temas laborales y solución de controversias. Aunque llama la atención su amplitud, cabe resaltar que gran parte de los nuevos temas ya se habían tratado en los acuerdos comerciales suscritos con México, Chile, República Dominicana, Canadá y el CARICOM. Desde el punto de vista de un proceso de convergencia de Centroamérica, los acuerdos con los Estados Unidos fijan una pauta extremadamente significativa.

## 16

Cuadro 2.1:

## CONTENIDO DE LOS TRATADOS SUSCRITOS POR LOS PAÍSES DE CENTROAMÉRICA

Capítulos	Con México	Con Chile	Con República Dominicana	Con Canadá	Con el CARICOM	Con Estados Unidos
Disposiciones iniciales	V	V	V	V	V	V
Definiciones generales	V	V	V	V	V	V
Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado	V	V	V	V	V	V
Reglas de Origen	V	V	V	V	V	V
Sector agropecuario	V	V1	V1	V1	V1	V1
Medidas sanitarias y fitosanitarias	V	V	V	V5	V5	V5
Procedimientos aduaneros	V	V	V	V	V	V
Facilitación del comercio	X	X	X	V	X	V
Medidas de salvaguardia	V	V	V	V	V2	V
Prácticas desleales de comercio	V	V5	V5	V5	V5	V5
Obstáculos técnicos al comercio	V	V	V	V5	V5	V5
Inversión	V	V3	V	V3	V	V
Servicios	V	V	V	V2	V2	V
Servicios financieros	X1	X1	X1	X	X	V
Telecomunicaciones	X	X2	X	X	X	X3
Entrada temporal de personas de negocios	V	V	V	V2	V2	X
Comercio electrónico	X	X	X	V4	X	V
Compras del sector público	V	V	V	V2	V2	V
Política de competencia	X	V	V2	V	V2	X
Propiedad intelectual	V	X	V5	X	X	V
Laboral	X	X	X	V4	X	V
Ambiental	X	X	X	V4	X	V
Publicación, notificación y transparencia	V	V	V	V	V	V
Administración del tratado	V	V	V	V	V	V
Solución de controversias	V	V	V	V	V	V
Excepciones	V	V	V	V	V	V
Disposiciones finales	V	V	V	V	V	V

V: Contiene un capítulo en la materia (con el mismo nombre u otro similar).

V1: Contiene disposiciones específicas en la materia incorporadas en otro capítulo.

V2: Prevé que los países Parte del tratado revisarán este tema y/o negociarán disposiciones específicas.

V3: Las Partes tienen un tratado para la protección y promoción recíproca de las inversiones, el cual continuará rigiendo su relación en esta materia.

V4: Las Partes tienen otros instrumentos jurídicos que regulan las materias en cuestión.

V5: El tratado reafirma las disposiciones de la OMC en este campo (en algunos casos incluye disposiciones adicionales de menor importancia).

X: El tratado no contiene disposiciones en la materia.

X1: El tratado no contiene un capítulo en la materia, pero las disposiciones generales de otro capítulo son aplicables a este campo.

X2: El tratado contiene un capítulo en la materia pero no se aplica a Costa Rica.

Fuente: Tomado de Pacheco y Valerio (2007)

Por otra parte, cabe señalar que el Acuerdo con los Estados Unidos comprometió a los países de la Región a una serie de cambios, incluido cambios legales. Este tema es analizado en detalle por Pacheco y Valerio (op.cit.). En materia de reformas de servicios urgentes los países se comprometieron a que las disposiciones se sujeten al tratado y a mantener al menos el nivel de apertura establecido por sus respectivas legislaciones al momento de firmarlo<sup>6</sup> y asumieron compromisos sobre representantes de casas extranjeras y contratos de distribución y

<sup>6</sup> Tales disposiciones son la expedita recolección, transporte y entrega de los documentos, materiales impresos, paquetes, mercancías y otros artículos y su control durante el suministro del servicio. Los servicios de envío urgente no incluyen (i) servicios de transporte aéreo, (ii) servicios suministrados en el ejercicio de facultades gubernamentales y (iii) servicios de transporte marítimo (Pacheco y Valerio, 2007p. 42).

representación que permitan la libertad contractual de las Partes. Se asumieron también compromisos de modificaciones legales en el caso de Costa Rica para permitir que las instituciones financieras presten servicios de consultoría en manejo de inversión y esquemas de inversión colectiva para la apertura del mercado de seguros. En materia de propiedad intelectual las partes asumieron compromisos en materia de marcas, indicaciones geográficas, nombres de dominio en Internet, derechos de autor y derechos conexos, señales de satélite, patentes, medidas relacionadas con determinados productos regulados y observancia. Ello implicaba ratificar o firmar una serie de tratados y convenios que aparecen en el cuadro N° 2.2. En general se trata de la ratificación de numerosos acuerdos de carácter multilateral. El acuerdo obliga también en el tema de nombres de dominio al tener instrumentos que eviten la piratería cibernética de las marcas a fin de que la administración de los dominios de nivel superior de código de país (ccTLD) disponga de procedimientos de resolución de controversias basados en las Políticas Uniformes para la Resolución de Controversias en materia de Nombres de Dominio.

## CUADRO Nº:2.2

## COMPROMISOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL EN ACUERDOS INTERNACIONALES

Tratado o Convenio	Compromiso	Situación de los países
Tratado de la OMPI sobre Derechos de Autor (1998)	Ratificar o firmar	Todos los países de Centroamérica lo suscriben. La República Dominicana deberá hacerlo a la entrada en vigor del DR-CAFTA.
Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas (1998)	Ratificar o firmar	Todos los países de Centroamérica lo suscriben. República Dominicana deberá hacerlo a la entrada en vigor del DR-CAFTA.
Tratado de Cooperación en materia de Patentes, según su revisión y enmienda (1970)	Ratificar o firmar	Sólo Costa Rica y Nicaragua lo han suscrito. Los demás deberán hacerlo antes del 1º de enero de 2008.
Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos a los fines del procedimiento en materia de patentes (1980)	Ratificar o firmar	Ningún país lo ha suscrito y deberán hacerlo antes del 1º de enero de 2008.
Convenio sobre la Distribución de Señales de Satélite Portadoras de Programas (1974)	Ratificar o firmar	Sólo Costa Rica y Nicaragua lo han suscrito. Los demás deberán hacerlo antes del 1º de enero de 2008.
Tratado sobre el Derecho de Marcas (1994)	Ratificar o firmar	Ningún país lo ha suscrito y deberán hacerlo antes del 1º de enero de 2008. A Costa Rica y la República Dominicana les falta ratificarlo y promulgarlo.
Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (1991)	Ratificar o firmar. Podrán no ratificarlo los que otorguen protección efectiva mediante patente a las plantas a la fecha de entrada en vigor del DR-CAFTA. Las Partes harán los esfuerzos necesarios para su ratificación.	Sólo Nicaragua ha suscrito la versión de 1978. El Salvador, Guatemala, Honduras y la República Dominicana deberán hacerlo antes del 1º de enero de 2008 y Costa Rica antes del 1º de junio de 2007. Nicaragua sólo debe actualizar el acuerdo de 1978 para hacerlo compatible con el de 1991.
Tratado sobre el Derecho de Patentes (2000)	Hacer todos los esfuerzos razonables por ratificarlo	Ninguno de los países de Centroamérica ni la República Dominicana lo han firmado.
Arreglo de la Haya sobre el Depósito Internacional de Diseños Industriales (1999)	Hacer todos los esfuerzos razonables por ratificarlo	Ninguno de los países de Centroamérica ni la República Dominicana lo han firmado.
Protocolo al Arreglo de Madrid sobre el Registro Internacional de Marcas (1989)	Hacer todos los esfuerzos razonables por ratificarlo	Ninguno de los países de Centroamérica ni la República Dominicana lo han firmado.

Fuente: Tomado de Pacheco y Valerio 2007, p 44.

El cuarto hito está representado por la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE). El AACUE se caracteriza por ser uno de los pocos tratados existentes entre dos regiones completas. Debido al requerimiento por parte de la UE, de que las negociaciones se realicen de manera intrarregional, es decir que los países centroamericanos tomen decisiones en conjunto, el PARLACEN resulta ser el principal interlocutor

en la región. A través de las negociaciones los países centroamericanos han llegado a establecer aranceles y otras barreras comerciales comunes. Por consiguiente, aparte de la consolidación de las relaciones con Europa, el Acuerdo además significa una promoción de la integración regional para el conjunto centroamericano. Ésta se espera que se dé, tanto en sentido comercial, como político. Un aspecto principal del AACUE es el hecho de que las relaciones intrarregionales futuras no se restringen solamente al sector comercial. Esta diversificación del contenido contractual resulta ser lo decisivo a distinción de otros TLCs bilaterales mantenidos por parte de Centroamérica, por ejemplo con China o EE.UU. Al convertirse en focos de interés los componentes político y social, adquiriendo así un estatus que principalmente se ha ido atribuyendo al comercio, la incorporación de los capítulos Diálogo Político y Cooperación elevan el nivel de las relaciones birregionales.<sup>7</sup>

Como señala SELA (2014) El desarrollo de la política de competencia, es de reciente adopción en los países centroamericanos (15-20 años) y aún hay un país que no tiene legislación específica en materia de competencia, pero se ha comprometido a su aprobación e implementación, a más tardar el 1 de diciembre del 2016. Es el caso de Guatemala, que ha venido participando activamente, aun con esta limitación, en el Grupo de Trabajo sobre Competencia. No obstante, conforme se desarrollan el comercio y los mercados, cada día más abiertos y globalizados, se requiere poder asegurar que esas relaciones entre actores económicos promuevan una efectiva competencia, que genere oportunidades para la producción, pero también para el consumidor<sup>8</sup>.

Finalmente, cabe relevar el surgimiento de empresas transnacionales de origen centroamericano que promueven la llamada integración de hecho y se proyectan más allá del espacio regional. (Ver cuadro 2.3).

### CUADRO N°. 2.3

Transnacionales de origen centroamericano		
GRUPO - SECTOR	PAÍS ORIGEN	PAÍS DESTINO
Grupo Pantaleón (Agroindustria)	Guatemala	Honduras, Nicaragua México y Brasil
Grupo Multi Inversiones (Agroindustria)	Guatemala	Centroamérica
Grupo Pellas (Sector financiero, agroindustria, telecomunicaciones, Bienes Raíces, entre otros)	Nicaragua	Estados Unidos, Centroamérica, Caribe
Cervecería de Costa Rica (Sector Bebidas)	Costa Rica	Estados Unidos
CBC, embotelladora (Sector Bebidas)	Guatemala	Centroamérica, Colombia, Ecuador, Jamaica, Trinidad y Tobago y Barbados
UNICOMER (Comercio)	El Salvador	Centroamérica, Caribe Ecuador
Grupo Spectrum (Proyectos Inmobiliarios)	Guatemala	Honduras, Nicaragua y Colombia
Grupo Poma (Sector Inmobiliario y Hotelería)	El Salvador	Centroamérica
Grupo Agrisal (Hotelería)	El Salvador	Centroamérica

Fuente: SELA (2014) p. 24

<sup>7</sup> (<http://www.kas.de/costa-rica/es/pages/6207/>).

<sup>8</sup> Para un análisis detallado de las condiciones y la política de competencia en América Central remitimos a Schatan Claudia y Rivera Eugenio (2008).

## II.2 Comunidad Andina de Naciones

Los principales hitos que conforman la trayectoria del acuerdo son su constitución en el año 1969; la reunión de Galápagos de 1989, el acuerdo presidencial de Cartagena de 1997, la Agenda Estratégica del 2010 y la incorporación de Perú y Colombia a la Alianza del Pacífico.

El 26 de mayo de 1969, cinco países sudamericanos (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú) firmaron el Acuerdo de Cartagena, con el propósito de mejorar, juntos, el nivel de vida de sus habitantes mediante la integración y la cooperación económica y social. De esa manera, se puso en marcha el proceso andino de integración conocido, en ese entonces como Pacto Andino, Grupo Andino o Acuerdo de Cartagena. El 13 de febrero de 1973, Venezuela adhirió al Acuerdo. El 30 de octubre de 1976, Chile se retiró de él. La hoy llamada Comunidad Andina, se ha caracterizado por avances y retrocesos. Del modelo de “sustitución de importaciones” predominante en los setenta, que protegía la industria nacional con altos aranceles, se pasó al modelo abierto a finales de los ochenta. En la reunión de Galápagos (1989), los mandatarios andinos aprobaron el Diseño Estratégico y el Plan de Trabajo donde se plasma el nuevo modelo. De acuerdo a él, los países andinos eliminaron entre sí los aranceles y formaron una zona de libre comercio en 1993, donde las mercaderías circulaban libremente. Esto permitió que el comercio intracomunitario creciera de manera importante y que también se generaran miles de empleos. Se liberalizó también los servicios, especialmente de transporte en sus diferentes modalidades. Los presidentes decidieron, en 1997, introducir reformas en el Acuerdo de Cartagena para adaptarlo a los cambios en el escenario internacional. Esas reformas permitieron que la conducción del proceso pase a manos de los Presidentes y que tanto el Consejo Presidencial Andino como el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores formen parte de la estructura institucional. Se creó la Comunidad Andina en reemplazo del Pacto Andino.<sup>9</sup>

En su origen la Comunidad Andina (CAN) se propone promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social; acelerar su crecimiento y la generación de ocupación; facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano<sup>10</sup>. Germánico Salgado (2009) llama la atención que “el planteamiento teórico del Acuerdo partía de una concepción diferente a la que hoy prevalece sobre las relaciones entre el funcionamiento de la economía internacional y el desarrollo de América Latina. Era claro que la región no podía sustraerse de la gravitación dinámica de la economía internacional, pero se trataba de una relación conflictiva, con efectos positivos y negativos. Había que evitar estos últimos o, al menos, ponerse en condiciones para negociar la apertura y minimizar en lo posible esos efectos negativos. Las políticas predominantes hoy, es cierto que con las secuelas manifiestas de una internacionalización mucho más avanzada (v. gr. Flujos financieros), suponen que la relación es siempre positiva en sus consecuencias o, alternativamente, que nada se puede hacer para tamizar sus efectos” (p. 84).

En este contexto, señala Salgado, el objetivo primordial era la industrialización mediante la ampliación del mercado, eso permitiría el desarrollo de actividades de exportación y una mejor inserción en el mercado internacional. Condición de éxito era el desarrollo de una política industrial común y la planificación en el desarrollo de los sectores claves que finalmente se limitó a cuatro sectores industriales. En esta visión, la inversión extranjera directa jugaba un papel

<sup>9</sup> (<http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=195&tipo=OU&title=resena-historica>)

<sup>10</sup> Para una breve reseña histórica de la Comunidad Andina remitimos a [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=95&Itemid=118](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=95&Itemid=118)



importante (tenían el know how de las tecnologías más avanzadas y podrían contribuir a una mejor inserción en el mercado mundial) pero debía estar sujeta a condiciones. El Grupo Andino tuvo algunos éxitos, pero empezó a sufrir problemas; primero la salida de Chile en 1976, dificultades en el proceso de liberalización arancelaria entre los países del mecanismo y en la negociación del arancel externo común. El Grupo sufrió un grave golpe como efecto de la crisis de la deuda externa en la primera mitad de la década de los 80s. El Protocolo de Quito de 1989 intentó introducir reformas pero fue rápidamente superado por los acontecimientos. La programación industrial, también encontraría múltiples dificultades<sup>11</sup>.

El segundo hito crucial se abre con la reunión de Galápagos de diciembre de 1989 que aprobó el diseño estratégico para acelerar la integración económica que culmina en septiembre de 1992 con la constitución de una zona de libre comercio<sup>12</sup> mediante una liberalización total del intercambio, es decir, sin excepciones ni reservas, y en noviembre de 1994 con la aprobación del Arancel Externo Común y el Sistema de Franjas de Precios, aplicable a los principales productos agropecuarios. Se conformaba una Unión Aduanera imperfecta<sup>13</sup>. En sucesivas reuniones presidenciales, se acordó un arancel común de 4 niveles y una lista de excepciones. Se dio además por terminada la programación industrial. El énfasis de la armonización de políticas estuvo puesto en la legislación destinada a precaver desviaciones de a la aplicación de los instrumentos fundamentales, sin que se pudiese avanzar en la armonización de las políticas macroeconómicas básicas. Se revisó el Régimen Común sobre el Capital Extranjero transformándose en un sistema de estímulos dejándose amplias facultades discrecionales a las autoridades nacionales. Se transformó también el régimen sobre propiedad industrial en concordancia con las políticas de Estados Unidos. (Salgado, 2009, pp. 89 y ss). En suma sostiene Salgado, el mecanismo surgido de Galápagos es la antípoda del viejo Acuerdo de Cartagena, "con un énfasis en los efectos estáticos de creación y desviación de comercio como criterios de evaluación" Corresponde dice el autor al concepto de 'regionalismo abierto' que busca "conciliar políticas de libre cambio con empeños de integración regional" (id.)<sup>14</sup>

El Acuerdo de Cartagena del 26 de junio del 2003 representó un significativo esfuerzo de actualización del acuerdo. En efecto, para alcanzar los objetivos se emplearían los siguientes mecanismos y medidas<sup>15</sup>:

- a. Profundización de la integración con los demás bloques económicos regionales y de relacionamiento con esquemas extrarregionales en los ámbitos político, social y económico-comercial;
- b. La armonización gradual de políticas económicas y sociales y la aproximación de las legislaciones nacionales en las materias pertinentes;
- c. La programación conjunta, la intensificación del proceso de industrialización subregional y la ejecución de programas industriales y de otras modalidades de integración industrial;
- d. Un Programa de Liberación del intercambio comercial más avanzado que los compromisos derivados del Tratado de Montevideo 1980;

<sup>11</sup> Para un análisis detallado de este proceso remitimos a Salgado (2009).

<sup>12</sup> El Perú, por su voluntad, se marginó en la negociación de constitución del mercado hasta finales de 1993. Su estatus fue de suspensión temporal. Según decisión de abril de 1994, se incorporará gradualmente a la zona de libre comercio. Conserva su estatus de observador en lo relacionado con el Arancel Externo Común (Salgado, 2009, p. 95).

<sup>13</sup> Imperfecta porque no establece una libre circulación interior de bienes, con remoción de las aduanas internas (id.)

<sup>14</sup> Para una discusión conceptual sobre regionalismo abierto ver Salgado, 2009, pp. 96 y ss.

<sup>15</sup> (<http://www.sice.oas.org/trade/junac/decisiones/dec563s.asp>)

**22**

- e. Un Arancel Externo Común;
- f. Programas para acelerar el desarrollo de los sectores agropecuario y agroindustrial;
- g. La canalización de recursos internos y externos a la Subregión para proveer el financiamiento de las inversiones que sean necesarias en el proceso de integración;
- h. Programas en el campo de los servicios y la liberación del comercio intrasubregional de servicios;
- i. La integración física; y
- j. Tratamientos preferenciales a favor de Bolivia y el Ecuador.

Complementariamente a los mecanismos antes enunciados, se adelantarán, en forma concertada, los siguientes programas y acciones de cooperación económica y social:

- a) Programas orientados a impulsar el desarrollo científico y tecnológico;
- b) Acciones en el campo de la integración fronteriza;
- c) Programas en el área del turismo;
- d) Acciones para el aprovechamiento y conservación de los recursos naturales y del medio ambiente;
- e) Programas de desarrollo social; y,
- f) Acciones en el campo de la comunicación social.

En sus artículos 53 – 59 se acuerda la siguiente una serie de medidas:

Artículo 54.- Los Países Miembros coordinarán sus planes de desarrollo en sectores específicos y armonizarán gradualmente sus políticas económicas y sociales, con la mira de llegar al desarrollo integrado del área, mediante acciones planificadas.

Este proceso se cumplirá paralela y coordinadamente con el de formación del mercado subregional mediante los siguientes mecanismos, entre otros:

- a) Programas de Desarrollo Industrial;
- b) Programas de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial;
- c) Programas de Desarrollo de la Infraestructura Física;
- d) Programas de Liberación Intrasubregional de los Servicios;
- e) La armonización de las políticas cambiaria, monetaria, financiera y fiscal, incluyendo el tratamiento a los capitales de la Subregión o de fuera de ella;
- f) Una política comercial común frente a terceros países; y
- g) La armonización de métodos y técnicas de planificación.

Artículo 55.- La Comunidad Andina contará con un régimen común sobre tratamiento a los capitales extranjeros y, entre otros, sobre marcas, patentes, licencias y regalías.

Artículo 56.- La Comunidad Andina contará con un régimen uniforme al que deberán sujetarse las empresas multinacionales andinas.

Artículo 57.- La Comisión, a propuesta de la Secretaría General, establecerá los procedimientos y mecanismos de carácter permanente que sean necesarios para lograr la coordinación y armonización de que trata el Artículo 54.

Artículo 58.- La Comisión, a propuesta de la Secretaría General y tomando en cuenta los avances y requerimientos del proceso de integración subregional, así como el cumplimiento equilibrado de

los mecanismos del Acuerdo, aprobará normas y definirá plazos para la armonización gradual de las legislaciones económicas y los instrumentos y mecanismos de regulación y fomento del comercio exterior de los Países Miembros que incidan sobre los mecanismos previstos en el presente Acuerdo para la formación del mercado subregional.

Artículo 59.- En sus planes nacionales de desarrollo y en la formulación de sus políticas económicas, los Países Miembros incluirán las medidas necesarias para asegurar el cumplimiento de los artículos precedentes.

El nuevo acuerdo enfrentaría sin embargo numerosos problemas que tendrían como consecuencia un proceso creciente de obsolescencia y fragmentación.

En efecto, cabe destacar muy especialmente que, aun siendo la CAN una unión aduanera (<http://www.comunidadandina.org/>), la Decisión 598 adoptada el 11 de julio de 2004 (<http://www.comunidadandina.org/>), otorga libertad a los países miembros de la CAN para negociar, excepcionalmente, acuerdos comerciales con terceros países o grupo de países. Por el artículo 1º de dicha norma se establece explícitamente que "Los Países Miembros podrán negociar acuerdos comerciales con terceros países, prioritariamente de forma comunitaria o conjunta y excepcionalmente de manera individual". Y el artículo 2º agrega que: "De no ser posible, por cualquier motivo, negociar comunitariamente, los Países Miembros podrán adelantar negociaciones bilaterales con terceros países. En este caso, los Países Miembros participantes deberán: a) Preservar el ordenamiento jurídico andino en las relaciones entre los Países Miembros de la Comunidad Andina. b) Tomar en cuenta las sensibilidades comerciales presentadas por los otros socios andinos, en las ofertas de liberación comercial. c) Mantener un apropiado intercambio de información y consultas en el desarrollo de las negociaciones, en un marco de transparencia y solidaridad. Luego el artículo 5º establece que: "Una vez concluida la negociación, se deberá dar aplicación al principio de la Nación Más Favorecida de conformidad con el ordenamiento jurídico andino". Y el artículo 6º prevé que "Las negociaciones comerciales autorizadas mediante la presente Decisión podrán tener como propósito el establecimiento de áreas de libre comercio, y podrán referirse a temas distintos a la liberalización del comercio de mercancías". Asimismo, por los artículos 3º y 4º, se establece la obligación de notificar el inicio de las negociaciones, mantener información sobre sus desarrollos y notificar a la CAN antes de proceder a firmar el respectivo acuerdo.

En lo relativo al comercio, una vez Alcanzado el objetivo de establecer una zona de libre comercio entre los países de la Comunidad Andina, se busca perfeccionar la normativa que rige dicho mercado ampliado e impulsar acciones que contribuyan a la transparencia y facilitar el libre flujo de mercaderías. En tal contexto, se desarrollan acciones con miras a la facilitación del comercio, la libre circulación y el aprovechamiento pleno de la Zona de Libre Comercio, manteniendo actualizada la Nómina de Bienes No Producidos (NBNP) y estableciendo los precios de referencia de los productos que conforman el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP). Se destacan adicionalmente, las acciones de implementación y puesta en marcha del sistema informático del Arancel Integrado Andino (ARIAN), así como las de asistencia técnica a los Países Miembros en sus sistemas de información de comercio.

En 2013 se lanzó un proceso de refundación de la CAN, basado en la concentración de actividades en torno a determinadas prioridades (integración comercial, PYMES, interconexiones eléctricas,

## 24

ciudadanía andina) y la simplificación institucional. La Presidencia pro-tempore es ejercida actualmente por Colombia<sup>16</sup>.

Las diferencias de política comercial y exterior, han tenido un impacto en los procesos de integración subregionales. Actualmente, la CAN pasa por un delicado momento. Colombia y Perú concluyeron negociaciones para un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos y las negociaciones de un acuerdo similar por parte de Ecuador se encuentran suspendidas indefinidamente. La República Bolivariana de Venezuela, crítica de la decisión de Colombia y Perú de negociar un acuerdo bilateral con los Estados Unidos, se retiró de la CAN, formalizando su decisión el 22 de abril de 2006. Posteriormente, solicitó su incorporación al MERCOSUR, la cual se encuentra en proceso de ratificación en los congresos de Brasil y Paraguay. La CAN tiene un conjunto de políticas comunes que han sido formalmente incorporadas a las legislaciones nacionales de sus miembros. Pero existen problemas de cumplimiento en diversos campos, (CEPAL 2005a y 2006, Durán 2005 y Sáez 2007) (Sáez, 2008, p. 15).

A su vez, las negociaciones entre la UE y la CAN, fueron lanzadas en junio de 2007, en ocasión de la Cumbre de la CAN realizada en Tarija (Bolivia) (<http://ec.europa.eu/>) e iniciadas luego en septiembre de ese año, en Bogotá (<http://www.comunidadandina.org/>). Estuvieron precedidas por una Declaración de Roma sobre Diálogo Político del 30 de junio de 1996 (<http://www.comunidadandina.org/>) y por un Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación firmado, también en Roma, el 15 de diciembre de 2003 (<http://www.comunidadandina.org/>) Peña, 2009, febrero).

Cabe tener presente, además, que los países andinos se benefician de un acceso preferencial en la UE para productos incluidos en el marco del Sistema General de Preferencias (SGP) que entró en vigencia el 1º de julio de 2005, mediante la modalidad del Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza (SGP "Plus"),<sup>17</sup>.

En el marco de tal Decisión, dos países de la CAN ya han concluido (o están negociando) acuerdos de libre comercio bilaterales, en el caso del Perú con los EEUU y con varios países en el ámbito de la APEC y de la ALADI (<http://www.mincetur.gob.pe/>) y en el caso de Colombia, también con los EEUU (este último aún no ha entrado en vigencia) (<http://www.mincomercio.gov.co/>).

A su vez, los países miembros de la CAN concluyeron el 30 de noviembre de 2005, un acuerdo de complementación económica (ACE 58) con los países miembros del Mercosur, que contempla programas de desgravación diferenciados para los respectivos países signatarios (<http://www.mincetur.gob.pe/>).

En enero de 2009, el Consejo de la UE modificó el mandato negociador para el acuerdo con la CAN, abriendo la posibilidad de encarar negociaciones comerciales bilaterales (Council of the European Union. Press Release, 2918th meeting of the Council, Brussels, 19 January 2009, 5471 (Presse 13) en <http://www.consilium.europa.eu/newsroom>). La nueva etapa negociadora se inició en Bogotá en febrero de 2009.

Los fundamentos de la política de competencia están definidos en los artículos 93 y 94 del Acuerdo de Cartagena que a la letra dicen los siguientes:

---

<sup>16</sup>(<http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/PoliticaExteriorCooperacion/Iberoamerica/Paginas/ProcesosDeIntegracionRegional.aspx>).

<sup>17</sup>(<http://ec.europa.eu/> y <http://www.comunidadandina.org/>)

Artículo 93.- Antes del 31 de diciembre de 1971 la Comisión adoptará, a propuesta de la Secretaría General, las normas indispensables para prevenir o corregir las prácticas que puedan distorsionar la competencia dentro de la Subregión, tales como "dumping", manipulaciones indebidas de los precios, maniobras destinadas a perturbar el abastecimiento normal de materias primas y otras de efecto equivalente. En este orden de ideas, la Comisión contemplará los problemas que puedan derivarse de la aplicación de los gravámenes y otras restricciones a las exportaciones.

Corresponderá a la Secretaría General velar por la aplicación de dichas normas en los casos particulares que se denuncien.

Artículo 94.- Los Países Miembros no podrán adoptar medidas correctivas sin ser autorizados previamente por la Secretaría General. La Comisión reglamentará los procedimientos para la aplicación de las normas del presente Capítulo. (Comunidad Andina, 1997).

Las normas sobre protección y promoción de la libre competencia de la Comunidad Andina están desarrolladas en la Decisión 608<sup>18</sup>.

### II.3 CARICOM

El CARICOM se originó con la firma del Tratado de Chaguaramas el 4 de julio de 1973, entrando en efecto el 1 de agosto del mismo año. Desde el 2001, la comunidad ha venido funcionando dentro del marco del "Revised Treaty of Chaguaramas" (RTC) que incluye el establecimiento del "CARICOM Single Market and Economy" (CSME). Junto a estos dos hitos fundamentales aparece el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea.

El CARICOM tiene como objetivo central entregar las condiciones para el crecimiento y el desarrollo a través de la creación de un espacio económico único para la producción competitiva de bienes y servicios. El "CARICOM Single Market and Economy" (CSME) es el corazón de la integración económica, siendo esta última uno de los cuatro pilares de la institución.

Doce naciones del CARICOM, más la República Dominicana, firmaron con la UE el Acuerdo de Asociación Económica (EPA), en 2008<sup>19</sup>.

En septiembre de 2002, la UE y los países del ACP lanzaron las negociaciones con miras de alcanzar acuerdos de asociación económica. El objetivo dichos acuerdos es ir más allá de una relación basada en el acceso preferencial no recíproco y asegurar la integración de los países de ACP a la economía mundial. Las negociaciones de los acuerdos de asociación económica procuran alcanzar cuatro objetivos: una asociación que implique derechos y obligaciones para ambas partes, el desarrollo económico de las partes (con énfasis en la flexibilidad e implementación gradual de compromisos), armonía con iniciativas regionales de integración, y la integración gradual de los países del ACP a la economía global.

---

<sup>18</sup> (<http://www.sice.oas.org/trade/junac/Decisiones/DEC608s.asp>)

<sup>19</sup>

(<http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/PoliticaExteriorCooperacion/Iberoamerica/Paginas/ProcesosDeIntegracionRegional.aspx>).

**26**

Las negociaciones para alcanzar un acuerdo de asociación económica entre los países del Caribe y la UE comenzaron el 16 de abril de 2004 en Kingston, Jamaica y se organizaron en cuatro etapas: (i) la primera etapa se concentraría en medidas para acelerar la integración dentro de CARIFORUM y establecer lineamientos para un acuerdo a ser implementado a más tardar el 1° de enero de 2008; (ii) la segunda etapa se concentraría en reuniones de los grupos técnicos de negociación; (iii) la tercera etapa serviría para consolidar las conversaciones y puntos de entendimiento en común alcanzados en un borrador de acuerdo de asociación económica; y (iv) en la etapa final se concluiría el acuerdo. La segunda etapa se lanzó en Barbado el 12 de noviembre de 2004. Posteriormente, el 30 de noviembre de 2006, en el marco de la tercera reunión ministerial sobre la negociación de este acuerdo en Bruselas, el Comisario de Comercio de la UE y los ministros de los países del Caribe concluyeron la tercera etapa de negociaciones y brindaron lineamientos para la conclusión de las negociaciones de acuerdo con el Plan Conjunto y el Calendario de negociaciones de un Acuerdo de Asociación Económica. Los Jefes de Estado de CARICOM y los Comisarios de Comercio y Desarrollo de la UE se reunieron en Montego Bay, Jamaica para una reunión especial el 4-5 de octubre de 2007. Las partes acordaron el texto del acuerdo de asociación económica en Barbados el 16 de diciembre de 2007. Posteriormente, se publicó el texto final del acuerdo el 22 de febrero de 2008.

El 15 de octubre de 2008 la UE y los países de la región del Caribe firmaron el Acuerdo de Asociación Económica (AAE) que tiene como objetivo reforzar los vínculos entre ambas regiones y promover la integración regional entre las Partes y en la región del CARIFORUM. Guyana suscribió el AAE CARIFORUM-CE el 20 de octubre de 2008. El 10 de diciembre de 2009, Haití suscribió el Acuerdo de Asociación Económica uniéndose a los 14 Estados Caribeños que lo suscribieron en octubre 2008 ([http://www.sice.oas.org/TPD/CAR\\_EU/CAR\\_EU\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/TPD/CAR_EU/CAR_EU_s.asp)).

El acuerdo de asociación con la Unión Europea representa la decisión del CARICOM de buscar derechamente un acuerdo de última generación. Sus objetivos son ([http://www.sice.oas.org/Trade/CAR\\_EU\\_EPA\\_s/CAR\\_EU\\_s.asp#A1](http://www.sice.oas.org/Trade/CAR_EU_EPA_s/CAR_EU_s.asp#A1)):

- a) Contribuir a reducir y, con el tiempo, a erradicar la pobreza mediante la creación de una asociación comercial coherente con el objetivo del desarrollo sostenible, los Objetivos de Desarrollo del Milenio y el Acuerdo de Cotonú;
- b) Promover la integración regional, la cooperación económica y la buena gobernanza, creando y aplicando un marco reglamentario efectivo, previsible y transparente para el comercio y la inversión entre las Partes y en la región del Cariforum;
- c) Promover la integración gradual de los Estados del Cariforum en la economía mundial, de conformidad con sus opciones y prioridades políticas de desarrollo;
- d) Mejorar la capacidad de los Estados del Cariforum en la política comercial y las cuestiones relacionadas con el comercio;
- e) Apoyar las condiciones para aumentar la inversión y la iniciativa del sector privado, y reforzar la capacidad de abastecimiento, la competitividad y el crecimiento económico en la región del Cariforum;
- f) Reforzar las actuales relaciones entre las Partes basándose en la solidaridad y el interés mutuo; a tal fin, teniendo en cuenta sus respectivos niveles de desarrollo y coherentemente con las obligaciones de la OMC, el Acuerdo reforzará las relaciones comerciales y económicas, apoyará una nueva dinámica comercial entre las Partes mediante una liberalización progresiva y asimétrica del comercio entre ellas y reforzará, ampliará y profundizará la cooperación en todos los ámbitos relacionados con el comercio y la inversión.

El acuerdo de Asociación no es considerado contradictorio con el CARICOM; por el contrario: “Las Partes reconocen los esfuerzos de los Estados del Cariforum para fomentar la integración regional y subregional entre ellos a través del Tratado Revisado de Chaguaramas, por el que se crea la Comunidad del Caribe, que incluye el Mercado Único y la Economía Común de la Caricom, el Tratado de Baseterre, por el que se crea la Organización de Estados del Caribe Oriental, y el Acuerdo por el que se crea una zona de libre comercio entre la Comunidad del Caribe y la República Dominicana” (id.). El Acuerdo en su Título I aborda el Comercio y cuestiones relacionadas con el comercio, específicamente Derechos de Aduana; Instrumentos de defensa comercial; Medidas no Arancelarias; Aduanas y facilitación comercial; Agricultura y pesca; Obstáculos técnicos al comercio, Medidas sanitarias y fitosanitarias. Por su parte, en el Título II aborda el Comercio de Servicios y Comercio Electrónico, incluido el suministro transfronterizo de servicios; la presencia temporal de personas físicas con fines empresariales; servicios de telecomunicaciones y servicios financieros. En el Título III aborda los pagos corrientes y movimientos de capital; en el Título IV, sobre cuestiones relacionadas con el Comercio incluye un capítulo de competencia; innovación y propiedad intelectual, contratación pública, medio ambiente, aspectos sociales, prevención y solución de controversias ([http://www.sice.oas.org/Trade/CAR\\_EU\\_EPA\\_s/careu\\_in\\_s.ASP](http://www.sice.oas.org/Trade/CAR_EU_EPA_s/careu_in_s.ASP)).

El CARICOM inició en el año 2013 un importante proceso de reforma con dos objetivos principales: (1) Desarrollar un plan estratégico de 5 años y transformar el Secretariado con un foco estratégico más claro, una mayor capacidad de implementación y un fortalecimiento de las funciones directivas. Entre las 11 prioridades se ha fijado la implementación acelerada y el uso del “CARICOM Single Market and Economy” (CSME). De crucial relevancia es la CARICOM Secretariat’s Office of Trade Negotiations responsable del desarrollo y de un marco cohesionado para la coordinación de los recursos para la negociación de acuerdos comerciales.

En 2013, la Caricom y EE.UU. firmaron un Acuerdo-Marco de Comercio e Inversión (TIFA, por su sigla en inglés). El documento reemplaza y actualiza el acuerdo que creó el Consejo de Comercio e Inversión de Estados Unidos-Caricom en 1991, y que comprometió a ambas partes a profundizar su relación comercial.

Junto con los temas de comercio, el CARICOM ha puesto una gran atención en el desarrollo de una política de competencia. El RTC del 2001 en su capítulo 8 desarrolla las bases de las normas de competencia de la comunidad con el objetivo (artículo 169) de asegurar que los beneficios del mercado único no se frustren como consecuencia de conductas anticompetitivas de las empresas. Por su parte, el artículo 171 del RTC creó la Comisión de Competencia del CARICOM (<http://caricom.org/about-caricom/who-we-are/institutions1/caricom-competition-commission> )

## **II.4 MERCOSUR<sup>20</sup>**

El 26 de marzo de 1991 fue firmado el Tratado de Asunción. Con cuatro países miembros continuaba un proceso fundacional iniciado en 1986 con los acuerdos bilaterales entre Argentina y Brasil. Fueron acuerdos, a su vez, que culminaban una etapa preparatoria iniciada tras el acuerdo tripartito (Argentina, Brasil y Paraguay) sobre los recursos hídricos firmado en octubre de 1979 (Peña, 2016). En su Tratado fundacional el Mercosur se propuso constituir un Mercado Común a partir del 31 de diciembre de 1994. Ello implicaba (1) La libre circulación de los bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos

---

<sup>20</sup> Para una breve reseña histórica del Mercosur ver: <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/3862/4/innova.front/en-pocas-palabras>

aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercancías; (2) El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económico – comerciales regionales e internacionales; (3) La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes y (4) El compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración (Mercosur, 1991).

Para lograr esos objetivos se acordó un Programa de Liberalización Comercial consistente en rebajas arancelarias progresivas, lineales y automáticas las que deberían estar acompañadas de la eliminación de las restricciones no arancelarias, la coordinación de las políticas macroeconómicas y un arancel externo común entre otros.

En materia de competencia, se acordó un Protocolo que identificó las prácticas que restringían la competencia. Del mismo modo, se determinó que compete a la Comisión de Comercio del MERCOSUR y al Comité de Defensa de la Competencia, órgano de naturaleza intergubernamental integrado por los órganos nacionales la aplicación del protocolo indicado. (Mercosur, 1996)

Para completar el panorama, cabe tener presente que por la Decisión nº 32 adoptada por el Consejo del Mercado Común en el año 2000 (<http://www.mercosur.int/>), se establece el compromiso de los países miembros del Mercosur de negociar en forma conjunta acuerdos de naturaleza comercial con terceros países o agrupaciones de países extrazona en los cuales se otorgue preferencias arancelarias. Esta norma está vigente, se aplica a las negociaciones del Mercosur con la UE y se refiere sólo a preferencias arancelarias. Es decir, no se aplica a los contenidos que no se refieran a aranceles o que no sean preferenciales. Esta distinción es importante para el trazado de escenarios sobre la posible evolución futura de las negociaciones de la UE con el Mercosur o, eventualmente, a nivel bilateral con países miembros del Mercosur, hipótesis que no podría ser completamente descartada.

Como en los casos del SICA, CARICOM y países Chile, México el MERCOSUR desarrolló negociaciones para concordar un Acuerdo con la Unión Europea. Formalmente las negociaciones bi-regionales entre la UE y el Mercosur comenzaron en abril del 2000. Como precedente, cabe destacar que en 1995 fue firmado en Madrid un Acuerdo Marco Interregional de Cooperación, que ha sido ratificado por todas las partes y está vigente (Peña, 2009, febrero)<sup>21</sup>. Las negociaciones del acuerdo de asociación estratégica contemplaban en este caso -como también en los otros que la UE ha celebrado o está negociando con países de la región - tres pilares vinculados entre sí: el político, el de la cooperación y el comercial.

En relación al pilar comercial, según la información oficial de la propia Comisión Europea, el acuerdo que se negociaba estaba basado en una aproximación región a región. Aspiraba a ser a la vez comprensivo y ambicioso, y tener un alcance OMC-plus, esto es, ir más allá de los compromisos ya alcanzados en el ámbito multilateral global o que se alcanzaran en las negociaciones de la Rueda Doha. Tendría el formato de un acuerdo de libre comercio en el marco de lo previsto en el artículo XXIV del GATT-1994. Conforme lo señala la información oficial europea, no se excluiría ningún sector de la liberalización comercial, aun cuando se tomaran en cuenta sensibilidades de ambas partes en relación a productos y sectores. El acuerdo debería

---

<sup>21</sup> Esto se puede revisar en <http://www.sice.oas.org/> y <http://eur-lex.europa.eu/>



cubrir bienes, pero también servicios, inversiones y el acceso a compras gubernamentales. Debería asimismo asegurar una adecuada protección de la propiedad intelectual, contemplar políticas de competencia que sean efectivas, incluir un acuerdo sobre normas sanitarias y fito-sanitarias y un mecanismo de solución de diferendos comerciales. La información oficial disponible del lado europeo, señala que hasta el 2008 fueron realizadas 16 ruedas negociadoras [2]. Desde octubre del 2004, sin embargo, sólo se ha avanzado a nivel técnico. En diciembre de 2007, se suscribió una declaración a nivel ministerial en la que se expresaba la voluntad política de relanzar las negociaciones (la declaración se puede descargar del siguiente sitio (<http://ec.europa.eu/>) (Peña, id.).

Una de las razones que se esgrimió para explicar las dificultades para avanzar fue la de la estrecha relación entre la negociación bi-regional y la Rueda Doha de la OMC. Al respecto se señala que, con mayor claridad sobre la evolución futura de las negociaciones multilaterales globales, sería factible relanzar y eventualmente concluir con las bi-regionales. Sin embargo, es importante tener en cuenta que no existía ningún condicionamiento formal que estableciera una relación necesaria entre los procesos negociadores bi-regionales - ni con el Mercosur ni tampoco con la CAN - y el de la Rueda Doha. Es más una cuestión que tiene que ver en cada caso específico (especialmente, productos agrícolas - tanto acceso a mercados como subsidios -, acceso a mercados para productos no agrícolas, distintos tipos de servicios) con los puntos de equilibrio que se procuran lograr por las distintas partes en cada frente negociador bi-regional y su relación con los que se puedan finalmente articular en la Rueda Doha - la idea de un "sólo bolsillo" -. En el caso de la negociación Mercosur-UE, incluso se planteó por un grupo de expertos de ambas regiones, la posibilidad de desdoblar el proceso negociador en dos etapas a fin de contemplar la necesidad de correlacionar su evolución con la de la Rueda Doha [id.].

Pero al comenzar el 2009, seguía siendo incierto el futuro de las negociaciones de la Rueda Doha, tras los sucesivos fracasos de julio y de diciembre del 2008. La crisis global y su impacto sobre tendencias proteccionistas podrían, sin embargo, incentivar el que se concrete este año un relanzamiento formal de las negociaciones bi-regionales UE-Mercosur, independientemente de lo que se pueda avanzar en la Rueda Doha. La idea de su desdoblamiento en dos etapas, mencionada en el párrafo anterior, parecería seguir teniendo vigencia<sup>22</sup>.

Desde que fuera creado en 1991 se han acumulado experiencias y activos que tienen valor, por ejemplo en términos de accesos preferenciales relativamente garantizados a los respectivos mercados y de una incipiente integración productiva. Incluso, por momentos, el Mercosur llegó a ser percibido como algo exitoso. Pero también se han acumulado muchas frustraciones. Ellas se originan en las propias dificultades de un emprendimiento de trabajo conjunto que requiere combinar muy distintos intereses nacionales en un contexto de numerosas asimetrías, en especial de dimensión económica relativa. Forzoso es reconocer, sin embargo, que tales frustraciones también pueden explicarse por una relativa tendencia a producir hechos mediáticos -en su momento calificados como "históricos" por los respectivos protagonistas- que han terminado generando la imagen de una especie de "integración de escaparate" (parangonando la expresión de "modernización de escaparate" que utilizara en su momento Fernando Fanjzylber, el recordado economista de la CEPAL), en la que las apariencias parecerían predominar sobre las realidades. Frustraciones que pueden explicar la indiferencia e incluso el rechazo de la idea de integración regional por sectores a veces amplios de algunos de los respectivos países (Peña, 2013).

---

<sup>22</sup> Para una evaluación del Estado de MERCOSUR ver Peña, Felix, 2015 B)

**30**

Félix Peña, en el artículo citado subraya que como enseñara en su momento Jean Monnet, lo esencial es encontrar fórmulas adaptadas a cada circunstancia histórica. Es allí donde se requiere una adecuada combinación de imaginación política y técnica. Sobre las opciones para volver a darle una direccionalidad al MERCOSUR el autor considera como una opción concebir al Mercosur como una red de acuerdos bilaterales y plurilaterales, incluso sectoriales y multisectoriales de integración productiva, conectados entre sí. Requeriría mecanismos flexibles de geometría variable y de múltiples velocidades. La propia UE tiene experiencias al respecto. No significaría dejar de lado el compromiso de construir una unión aduanera como paso hacia un espacio económico común. Podría hacerse a través de Protocolos Adicionales al Tratado de Asunción o por instrumentos jurídicos paralelos pero no contradictorios. Los acuerdos bilaterales entre la Argentina y el Brasil sientan un precedente a tener en cuenta. Entre otras regiones, la centroamericana es un punto de referencia al respecto.

Tal opción permitiría incluir la posibilidad de flexibilizar en determinadas condiciones, la concertación de compromisos que se asuman en el marco de acuerdos preferenciales que concluyan uno o más países miembros con terceros países o grupos de países. Claro que ello implicaría acordar disciplinas colectivas entre los socios del Mercosur que puedan ser tuteladas y evaluadas en su cumplimiento por un órgano técnico con competencias efectivas. No tiene por qué ajustarse al estereotipo instalado con el equívoco concepto de "supranacional". El modelo del papel del Director-General de la OMC puede ser útil al respecto.

Pero en el caso del Mercosur, en su momento actual de fin de una etapa y de tránsito hacia una nueva aún no definida con precisión, tres parecen ser las condiciones más relevantes que se requerirán a fin de dar un salto hacia una construcción más sólida y eficaz, con potencial de captar el interés de los ciudadanos por su capacidad de generar ganancias mutuas para cada uno de los países participantes, teniendo en cuenta las diversidades que los caracterizan. Tales condiciones son: la estrategia de desarrollo y de inserción internacional de cada país participante; la calidad de institucional y de las reglas de juego, y la articulación productiva de alcance transnacional (id.).

En el Mercosur la precariedad institucional y de las reglas de juego, incluso la insuficiente transparencia y débil participación de la sociedad civil -manifestada en múltiples ejemplos- son una de las principales causas del deterioro que ha sufrido el proceso de integración. Quizás sostiene Peña, sea una especie de virus que proviene de la experiencia de integración en la ALALC primero y luego en la ALADI, donde muchas se pudo observar el predominio de una cultura de la anomia, en el sentido que las reglas se cumplían solo en la medida que ello fuera factible y que la información necesaria para decidir, no era fácilmente accesible. La historia de las listas de excepción merecería ser reconstruida al respecto. Es una cultura que tanto en el plano interno de una sociedad como en el internacional, tiende a favorecer a quienes tienen más poder relativo.

Conciliar flexibilidad con previsibilidad parece ser fundamental si es que en su próxima etapa el Mercosur aspira a incluir a otros países sudamericanos, acrecentándose así las asimetrías y la diversidad de intereses en juego. Ello requerirá recurrir a metodologías de geometría variable y de múltiples velocidades. Sin reglas de juego de calidad, tales metodologías podrían acentuar tendencias a la dispersión de esfuerzos y conducir el Mercosur a nuevas frustraciones<sup>23</sup>.

---

<sup>23</sup> Sobre los problemas derivados de la diferencia de tamaño entre los países del MERCOSUR ver Pena, Celina y Ricardo Rozemberg (2005) (p. 4 – 5) Ver también p. 7, sobre los problemas de la decisión del Consejo del Mercado Común de la contaminación por la problemática política o económica que podía estar atravesando uno de los países. P. 14; los problemas del MERCOSUR como efecto de la falta de prolijidad de los países que lo conforman.

## II.5 Alianza del Pacífico: una gran promesa que debe concretarse

A principios de la presente década las principales iniciativas regionales vigentes latinoamericanas o bien se encontraban (MERCOSUR), o bien eran de carácter principalmente institucional y político (CELAC), o centradas en aspectos no estrictamente económicos (UNASUR), o con un carácter más proteccionista (ALBA). Por lo tanto, existía un espacio para la creación de una nueva iniciativa de integración estrictamente latinoamericana, creada bajo los principios de libre mercado y apertura económica, de carácter inclusivo, y de naturaleza principalmente económica (Blanco, 2015, pp. 1 -2)

El 6 de junio del 2012 en Paranal, Antofagasta, República de Chile los presidentes de Chile, Colombia, México y Perú firmaron el Acuerdo Marco (Alianza del Pacífico, 2012) que dio origen a la Alianza del Pacífico como un área de integración regional. Tres son las condiciones para participar en la Alianza: (1) la vigencia del Estado de Derecho, de la democracia y de los respectivos órdenes constitucionales; (2) la separación de los poderes del Estado; y (3) la protección, promoción, respeto y garantía de los derechos humanos y las libertades fundamentales.

Los principales hitos de la trayectoria de la Alianza del Pacífico son los siguientes<sup>24</sup>:

- 28 de abril 2011: Primera Cumbre de la Alianza para el Pacífico (Declaración de Lima)
- 4 de diciembre del 2011: II Cumbre de la Alianza del Pacífico (Declaración de Mérida)
- 5 de marzo de 2012: III Cumbre de la Alianza del Pacífico a través de medios virtuales
- 6 de junio 2012: IV Cumbre de la Alianza del Pacífico Firma del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (Declaración de Paranal).
- 17 de noviembre 2012: V Cumbre de la Alianza del Pacífico (Declaración de Cádiz)
- 27 de enero 2013: VI Cumbre de la Alianza del Pacífico (Declaración de Santiago)
- 23 de mayo de 2013: VII Cumbre de la Alianza del Pacífico (Declaración de Cali)
- 10 de febrero 2014. VIII Cumbre de la Alianza del Pacífico (Declaración de Cartagena) Firma del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco
- 20 de junio de 2014: IX Cumbre de la Alianza del Pacífico (Declaración de Punta Mita)
- 3 de julio de 2015: X Cumbre de la Alianza del Pacífico(Declaración de Paracas)
- 20 de julio 2015: Entrada en vigencia del Acuerdo Marco
- 1 de mayo de 2016: Entrada en vigor del Protocolo Comercial

La Alianza para el Pacífico se plantea los siguientes objetivos: (1) Construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. (2) Impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Partes, con miras a lograr un mayor bienestar, la superación de la desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes. (3) Convertirse en una plataforma de articulación política; de integración económica y comercial; y de proyección al mundo, con especial énfasis en el Asia Pacífico.

Al menos tres elementos caracterizan a la nueva entidad. En lugar del desarrollo de un esfuerzo por administrar el comercio entre las partes, la Alianza se propone derechamente “liberalizar el intercambio comercial de bienes y servicios, con miras a consolidar una zona de libre comercio entre las parte”. Del mismo modo, se busca avanzar hacia la libre circulación de capitales y la

<sup>24</sup> <https://alianzapacifico.net/?wpdm=4441>

promoción de las inversiones entre las Partes. En este contexto se pone atención en objetivos precisos y de carácter operativo como son el desarrollo de acciones de facilitación de comercio y asuntos aduaneros. Especial atención se presta a la promoción de la cooperación entre autoridades migratorias y consulares para facilitar el movimiento de personas entre las Partes.

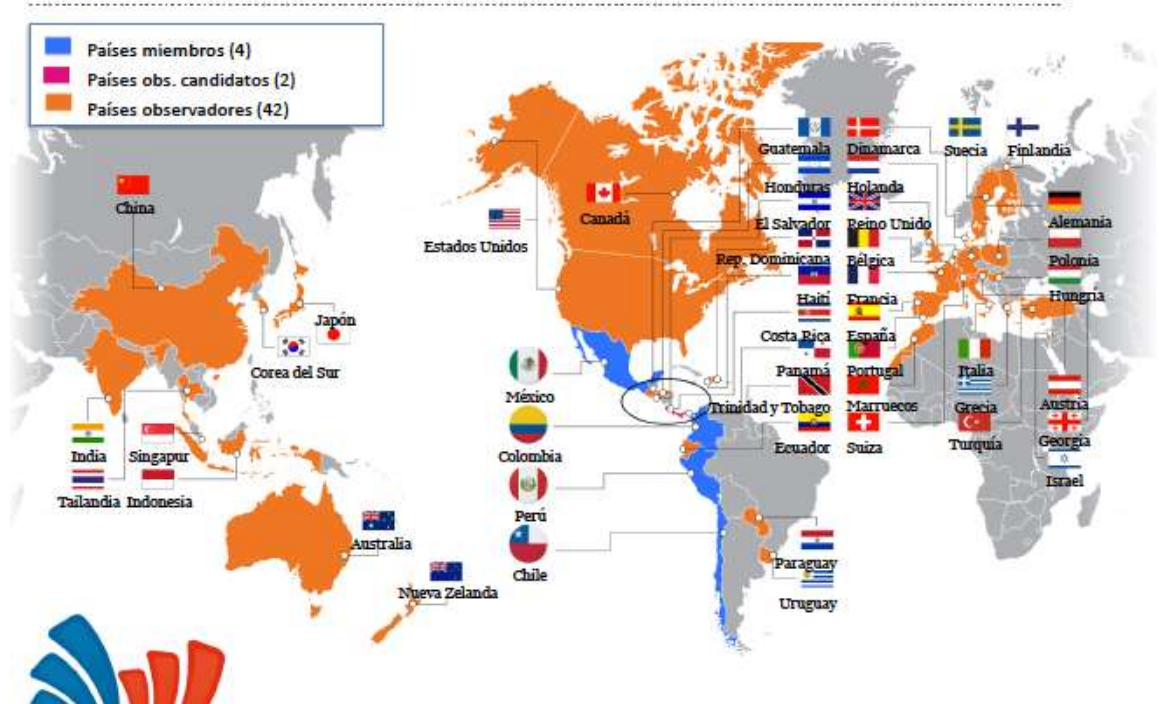
Una segunda característica es la opción por una institucionalidad estructurada sobre la base de las propias entidades nacionales. En tal sentido, se crea un Consejo de Ministros que asume directamente la toma de decisiones, el seguimiento de su cumplimiento, la evaluación de los resultados, la definición de los lineamientos políticos de la Alianza en su relación con terceros Estados o esquemas de integración así como el establecimiento de los grupos de trabajo que se consideren necesarios, los cuales dejan de funcionar una vez que se cumple con la tarea encargada. Se crea también la Presidencia Pro Tempore.

Crucial es también la decisión de concebirse como una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial buscando proyectarse al mundo, con especial énfasis en el Asia Pacífico.

En relación con el comercio y la integración los documentos principales de la entidad regulan las disposiciones relacionadas con la liberalización arancelaria, las reglas de origen, los obstáculos técnicos al comercio, las medidas sanitarias y fitosanitarias, así como la facilitación del comercio y la cooperación aduanera. Entre los subgrupos aparecen: Cooperación Regulatoria; Facilitación del Comercio y Cooperación Aduanera; y Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).

La AP es un acuerdo que va más allá de un tratado de libre comercio (TLC) tradicional, en cuanto a su cobertura temática y enfoque de negociación. Sus miembros ya han firmado decenas de tratados comerciales y aunque ahora son parte de esta nueva alianza sub-regional, mantienen total libertad en sus negociaciones comerciales con terceros países y profundizar sus políticas de inserción económica internacional. (Echebarría y Estevadeordal, (2014, p. 28). En este sentido, los acuerdos de integración profundos como la AP pueden incentivar el auge de cadenas regionales de valor porque tienden a incorporar disciplinas que van más allá de la simple reducción arancelaria y atienden aspectos claves para las cadenas como lo son los temas de inversión, de servicio, de logística o aduaneros, entre otros. (id. p. 31). Esta mayor integración entre los países de la AP no sólo serviría para generar redes productivas que sirvan la demanda del mercado intra-bloque. La AP también puede ser un instrumento para organizar la producción dentro del bloque aprovechando las ventajas comparativas de cada país y que permitan acceder a mercados mundiales con productos más competitivos. (id. pp. 31 – 32) El bloque representa además un foro privilegiado de cooperación entre el sector público y privado en la región. En agosto de 2012 se constituyó el CEAP, cuya misión es contribuir al proceso de integración de la alianza, alentando la integración regional, crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías que la conforman para generar un espacio de integración profunda que resulte atractivo para impulsar las inversiones y el comercio. Este consejo pretende impulsar acciones para que la AP se transforme en un instrumento efectivo capaz de coordinar los esfuerzos empresariales con un fuerte énfasis en innovación y encadenamientos productivos, con vistas a materializar las oportunidades que ofrecen los mercados emergentes del Asia y otros continentes. La AP ha sido un proyecto en el que ha habido importantes vínculos empresariales especialmente en el terreno de las inversiones. Son relaciones que se vienen construyendo desde ya hace algunos años, que le han dado al proceso un sello diferente de una integración construida desde abajo (bottom-up) y de un carácter más pragmático y flexible (id. p. 33).

## ALIANZA DEL PACÍFICO: PAISES MIEMBROS Y ESTADOS OBSERVADORES



Fuente: Urría, Pablo (2016)

### III. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS PRINCIPALES DISPOSICIONES DE LOS MARCOS REGULATORIOS DEL COMERCIO DE LOS MECANISMOS DE INTEGRACIÓN SUBREGIONAL

Existe una preocupación creciente por los resultados prácticos de la integración. Las cifras mencionadas, dan cuenta de problemas de esquemas de integración que se manifiestan en (CEPAL, 2007):

- Incumplimiento de compromisos y debilidad de los mecanismos de solución de controversias: sobre esta materia el principal problema radica en la eficacia de los sistemas para impulsar el cumplimiento de los tratados;
- Lenta incorporación de las normas acordadas en los esquemas de integración (especialmente MERCOSUR);
- Débil institucionalidad, y en consecuencia, gestión de la integración;
- Ausencia de coordinación y colaboración en el plano de las políticas macroeconómicas: esta ha sido una de las principales tensiones de algunos de los procesos de integración en la región, especialmente, aunque no exclusivamente en el marco del MERCOSUR, como resultado de las políticas de estabilización implementadas y las correcciones a éstas; y
- Ausencia de un tratamiento operativo de las asimetrías en el nivel de desarrollo de sus integrantes: en este aspecto el problema radica en que las diferencias en los niveles de desarrollo e integración física crea desequilibrios respecto de los beneficios de los procesos

de integración. Recientemente, se han creado mecanismos para abordar este problema en el marco del MERCOSUR.<sup>25</sup>

Ello ha significado un debilitamiento del apoyo del sector privado debido al déficit de credibilidad asociado a los esquemas de integración regionales. Ello, sin embargo, no significa desconocer los avances registrados en el periodo, especialmente, si se comparan los actuales esquemas de integración con los mecanismos existentes en el período de sustitución de importaciones. Entre los avances cabe mencionar el significativo desarrollo del comercio, el crecimiento del comercio intrarregional hasta la crisis asiática y la importancia del comercio intraindustrial que es un indicador de una transformación estructural cualitativa (BID, 2002). También los progresos se reflejan en el complemento que el regionalismo de los 90 significó en el proceso de reformas de los países de la región. Los desarrollos anotados significan que la integración actual requiere de un cambio de enfoque que permita avanzar aún más en los objetivos fijados (CEPAL, 2006 y 2007) (Saez, 2008 p. 20).

### **III.1 Los acuerdos con países o acuerdos extrarregionales como base de la convergencia regulatoria de América Latina y el Caribe**

Como se pudo observar en el capítulo anterior, cuatro de los cinco mecanismos de integración (con excepción de la recientemente creada Alianza del Pacífico) parecen seguir una trayectoria que presenta aspectos similares. Aunque nacen en distintos momentos, constituyen en primer lugar un esfuerzo de creación de un mercado único separado del resto del mercado mundial por un arancel común. Existen esfuerzos importantes en particular del Pacto Andino, luego denominado, Comunidad Andina de Naciones y el MERCOSUR por desarrollar iniciativas de políticas industriales comunes y un esfuerzo de planificación industrial. Pese a los distintos avances, los distintos acuerdos enfrentan crisis seguidas de profundas reestructuraciones, en particular los casos de Centroamérica y el CARICOM, mientras que los otros experimentan procesos de estancamiento y fragmentación.

En tal sentido, la reunión de Galápagos de 1989, el acuerdo presidencial de Cartagena de 1997, constituyen un intento de renovación. Algo similar ocurre con el CARICOM que desde el 2001, ha venido funcionando en el marco del "Revised Treaty of Chaguaramas" (RTC) que incluye el establecimiento del "CARICOM Single Market and Economy" (CSME). El establecimiento del Sistema de Integración Centroamericano, constituido el 13 de diciembre de 1991 representó también un esfuerzo de adecuación a las nuevas circunstancias por parte de Centroamérica. No obstante, estos mecanismos de integración han estado sujetos a serias dificultades. Todo esto aparece sintetizado en el cuadro siguiente (3.1). Estas dificultades como también el cambio de contexto internacional, una visión distinta respecto de las políticas económicas internas y de la valoración de la apertura y la integración a los flujos de comercio internacional han generado procesos de cambios significativos.

Los principales cambios derivan del establecimiento de numerosos acuerdos comerciales, en particular los acordados con la Unión Europea y los Estados Unidos, que aparecen en los cuadros 3.2 y 3.3.

---

<sup>25</sup> La creación de un Fondo de Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM) es un paso en la dirección de abordar el problema de asimetrías y es vista como un paso adicional como una forma de compensación parcial en beneficio de los socios menores. El fondo tiene un capital de US \$100 millones, de los cuales 75% son contribuciones del gobierno brasileño. En la Cumbre de Río de Janeiro fueron aprobados 11 proyectos-piloto, por un monto total de US \$73 millones. Entre los proyectos que fueron aprobados cinco son en Paraguay, dos para fortalecer la Secretaría Técnica del MERCOSUR y uno para el combate a la fiebre aftosa en la región, CEPAL (2007).

CUADRO N° 3.1

PRINCIPALES HITOS DE LA EVOLUCIÓN DE LOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y LIBRE COMERCIO			
Acuerdo	Fundación	Revisión	Principales desencadenantes de las transformaciones de los mecanismos de integración.
<b>Mercado Común Centroamericano</b>	1960 (dos años después de incorporarse Costa Rica)	1991: Protocolo de Tegucigalpa; 1993: Protocolo de Guatemala. Los protocolos indicados fueron en parte resultados del esfuerzo de superación de los graves conflictos que afectaron a Centroamérica en las décadas de los 70 y 80s.	Durante la década de 1980, los países de Centroamérica adoptaron programas de reforma y apertura económica y, desde inicios de la década de 1990, vienen impulsando una mayor inserción en la economía internacional. Esto como consecuencia de la adopción de una estrategia que atribuye a la inversión extranjera y al comercio internacional un papel central en el desarrollo económico. Tales esfuerzos se han traducido en la participación de estos países en las negociaciones comerciales internacionales a distintos niveles desde inicios de los años noventa y en el impulso de la modernización y profundización del esquema de integración económica centroamericana, vigente entre los cinco países de la región desde inicios de los años sesenta, los cuales ahora forman una zona de libre comercio casi perfecta en proceso de convertirse en una unión aduanera. Con estos acuerdos los países centroamericanos buscan más y mejores condiciones para el acceso de sus productos a los mercados externos con un marco jurídico que genere nte a la CAN (id. s mutuos, así como mayor estabilidad y previsibilidad a sus relaciones comerciales. La búsqueda de un acuerdo comercial con Estados Unidos fue un objetivo de las naciones centroamericanas de larga data por la importancia de los flujos de comercio con ese país (Pacheco-Valerio, 2007)
<b>Pacto Andino</b>	26 de mayo 1969	Reunión de Galápagos: del modelo de sustitución de importaciones" predominante en los setenta, que se basó al modelo abierto finales de los ochenta. En la reunión de Galápagos (1989), los mandatarios andinos aprobaron el diseño estratégico y el Plan de Trabajo de desarrollo de plasma del nuevo modelo. En 1993 se eliminan los aranceles entre los países de la zona de libre comercio. 1997: Se crea la Comunidad Andina en reemplazo del Pacto Andino. En 2003 se Plan Integrado de Desarrollo Social y poco a poco se fueron recuperando para la integración los temas de desarrollo que estuvieron presentes en los inicios del proceso. En 2007, en la Cumbre de Taraja, los Presidentes de los Países de la Comunidad Andina acordaron impulsar una Integración Integral que propugna el acercamiento más equilibrado entre los aspectos sociales, culturales, económicos, políticos, ambientales y comerciales	La firma del TLC con EE.UU. generó una crisis en la Comunidad Andina, que implicó el retiro de Venezuela, y litigios ante el Tribunal Andino por parte de Bolivia que entabló juicios a los países que habían firmado el TLC, por los cambios que implicaban en la normativa comunitaria principalmente propiedad intelectual. Las diferentes concepciones de inserción internacional de los países andinos y de estrategias de desarrollo, llevaron al entrapamiento y en la práctica una fragmentación, con la salida del socio importante. No se pudo implementar los acuerdos de Taraja, donde se planteaban la flexibilidad y un proceso de geometría variables, en el impulso de la integración regional y acuerdos de socios extra-regionales. (Fairlie, 2012) El cuadro de Bolivia han manifestado su interés de ingresar a Mercosur. Todos los miembros de la CAN son países asociados del Mercosur, y viceversa. Pero, el ingreso pleno a Mercosur por parte de cualquier socio andino, implicaría según las normas actuales, renunciar previamente a la CAN (id.)
<b>CARICOM</b>	4 de julio 1973	"Revised Treaty of Chaguaramas" (RTC) que incluye el establecimiento del "CARICOM Single Market and Economy" (CSME) (2001).	
<b>MERCOSUR</b>	26 de marzo de 1991	1999: Argentina y Brasil emprenden correcciones en sus políticas de estabilización lo que provocó un deterioro en las cifras de comercio intraregional así como un deterioro en la relación comercial. El Mercosur no pudo establecer un arancel externo común completo. Según Motta Veiga y Ríos (2007) solo un 0% del comercio de importación del MERCOSUR se ingresa por el arancel externo común (Saéz, 2008)	En el Mercosur, hay discusiones al interior del bloque no solo por las diferencias de política comercial para enfrentar la crisis internacional, que han llevado a la imposición de trabas al comercio entre los socios. Además, por las críticas de Uruguay, Paraguay y las asimetrías existentes y la dinámica impulsada por los socios mayores. Si bien el Mercosur estableció negociaciones en bloque y no ha firmado TLCs, hay iniciativas sobre todo de Uruguay y Paraguay por avanzar en la participación de otros extra-regionales.
<b>Alianza del Pacífico</b>	6 de junio de 2012		

Fuente: Elaboración propia

**CUADRO N° 3.2**

ACUERDOS COMERCIALES DE LA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE			
Países/Bloques	Fecha de firma	Cobertura	Tipo de Acuerdo
México	08-12-97	Mercancías y Servicios	Libre Comercio e Integración económica
Chile	18-01-02	Mercancías y Servicios	Libre Comercio e Integración económica
Estados Unidos del CARIFORUM APE	15-10-08	Mercancías y Servicios	Libre Comercio e Integración económica
Colombia y Perú	26-06-12	Mercancías y Servicios	Libre Comercio e Integración económica
Centroamérica	29-06-12	Mercancías y Servicios	Libre Comercio e Integración económica

Fuente: <http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByMemberResult.aspx?MemberCode=918&lang=3&redirect=1>

**CUADRO N° 3.3.**

ACUERDOS COMERCIALES ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE			
Países/Bloques	Fecha de firma	Cobertura	Tipo de Acuerdo
Canadá y México	17-01-92	Mercancías y Servicios	Libre Comercio e Integración económica
Chile	06-06-03	Mercancías y Servicios	Libre Comercio e Integración económica
República Dominicana y Centroamérica	05-08-04	Mercancías y Servicios	Libre Comercio e Integración económica
Perú	12-04-06	Mercancías y Servicios	Libre Comercio e Integración económica
Colombia	22-10-06	Mercancías y Servicios	Libre Comercio e Integración económica
Panamá	28-06-07	Mercancías y Servicios	Libre Comercio e Integración económica

Fuente: <http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByMemberResult.aspx?MemberCode=918&lang=3&redirect=1>

**III.2 Los avances en la convergencia regulatoria que aparece en los tratados de los países de la región con los Estados Unidos y la Unión Europea.**

La pregunta sobre las posibilidades y caminos para avanzar en la convergencia regulatoria de los distintos mecanismos de integración de América Latina y El Caribe debe intentar responderse a partir del análisis comparativo de los diferentes acuerdos. Un primer ámbito de análisis se ubica en la revisión de las características del estado de los acuerdos de integración en sí mismos. El cuadro N° 3.4 compara los temas que incluyen los diversos acuerdos de integración. Los casos del CAN y MERCOSUR, si bien muestran varios temas relacionados con la política industrial común, la programación industrial de sectores específicos muestra escasos acuerdos en los temas “nuevos” de la agenda comercial.



**CUADRO 3.4**

CONTENIDOS DE LOS TRATADOS SUSCRITOS POR LOS ACUERDOS QUE SE INDICAN					
CAPÍTULOS	MERCOSUR	SICA (1) (2)	CAN	CARICOM <sup>2</sup> Revised Treaty <sup>2</sup> of <sup>2</sup> Chaguaramas	Alianza del <sup>2</sup> Pacífico
Disposiciones Iniciales	V	V	V	V	V
Definiciones Generales		V	V	V	V
Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado	V	V		V	V
Reglas de Origen	V	V	V	V	V
Sector Agropecuario		V	V	V	
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias		V			V
Procedimientos Aduaneros		V			V
Facilitación del Comercio					V
Medidas de Salvaguardia	V	V	V		
Prácticas desleales del Comercio	V	V	V	V	
Obstáculos Técnicos al Comercio		V			V
Inversión	V	V			V
Servicios	V	V		V	
Servicios Financieros		V		V	V
Telecomunicaciones		V			V
Entrada Temporal de Personas de negocios		V			
Comercio Electrónico					V
Compras del Sector Público					V
Política de Competencia	V		V	V	
Protección del Consumidor				V	
Propiedad Intelectual	V			V	
Laboral					
Ambiental		V		V	
Publicación, Notificación y Transparencia		V			V
Administración del Tratado	V	V	V		V
Solución de Controversias	V	V	V	V	V
Excepciones	V	V	V		V
Disposiciones Finales		V	V	V	V

Fuente: Elaboración propia en base a: [http://www.sice.oas.org/agreements\\_e.asp](http://www.sice.oas.org/agreements_e.asp)

V: Contiene un capítulo o sección sobre la materia

(1) Protocolo del Tratado General de Integración Económica Centroamericana

(2) Tratado Sobre Inversión y Comercio de Servicios entre las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua (2002)

En los casos del SICA y el CARICOM, por el contrario, aparecen con mayor fuerza los nuevos temas, aun cuando de manera todavía poco desarrollado.

CUADRO N° 3.5

CONTENIDOS DE LOS TRATADOS SUSCRITOS POR LOS ACUERDOS QUE SE INDICAN					
CAPÍTULOS	NAFTA (1992)	Chile-EUU (2003)	CAFTA-DR (2004)	Perú-EUU (2006)	Colombia-EUU (2006)
Disposiciones Iniciales	V	V	V	V	V
Definiciones Generales	V	V	V	V	V
Trato Nacional y Acceso al Mercado	V	V	V	V	V
Reglas de Origen	V	V	V	V	V
Sector Agropecuario	V	V	V	V	
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	V	V	V	V	V
Procedimientos Aduaneros	V	V	V	V	V
Facilitación del Comercio			V	V	V
Medidas de Salvaguardia		V	V	V	V
Prácticas Comerciales Desleales			V	V	V
Obstáculos Técnicos al Comercio	V	V	V	V	V
Inversión	V	V	V	V	V
Servicios			V	V	V
Servicios Financieros	V	V	V	V	V
Telecomunicaciones	V	V	V	V	V
Entrada Temporal de personas de negocios	V	V		V	
Comercio Electrónico		V	V	V	V
Compras del Sector Público	V	V	V	V	V
Política de Competencia	V	V		V	V
Protección del Consumidor					
Propiedad Intelectual	V	V	V	V	V
Laboral		V	V	V	V
Ambiental		V	V	V	V
Publicación, Notificación y Transparencia	V	V	V	V	V
Administración del Tratado	V	V	V	V	V
Solución de Controversias	V	V	V	V	V
Excepciones	V	V	V	V	V
Disposiciones Finales	V	V	V	V	V

Fuente: Elaboración propia en base a [http://www.sice.oas.org/agreements\\_e.asp](http://www.sice.oas.org/agreements_e.asp)  
 Para el caso de CAFTA-DR, Pacheco y Valerio (2007)

En el Cuadro N° 3.5 aparecen los temas incluidos en los acuerdos establecidos por países de la región con los Estados Unidos. El cuadro muestra una situación radicalmente distinta para el SICA, dos países miembros de la CAN, Colombia y Perú y a dos países, Chile y México que no forman parte de un acuerdo regional. Se trata de acuerdos comerciales de segunda generación que incluyen todos los temas de servicios, de telecomunicaciones, de comercio electrónico. También los referentes a la entrada temporal de personas de negocios, compras del sector público, políticas de competencia, protección al consumidor, propiedad intelectual, temas laborales, aspectos ambientales etc<sup>26</sup>.

<sup>26</sup> Sólo en el caso de NAFTA faltan algunos acuerdos como resultado básicamente de la antigüedad del tratado. En todo caso cabe recordar, que es ese Tratado el que va a servir de modelo para los otros abordados en el cuadro 3.5.

**CUADRO N° 3.6**

CONTENIDOS DE LOS TRATADOS SUSCRITOS POR LOS ACUERDOS QUE SE INDICAN						
CAPÍTULOS	México-EEFTAA (2000)	Chile-EEFTAA (2003)	CARIFORUM European Community (2008)	Colombia Unión Europea (2008)	Perú-EEFTAA (2010)	América Central Unión Europea (2012)
Disposiciones Iniciales	V	V	V	V	V	V
Definiciones Generales	V	V	V	V	V	V
Trato Nacional y Acceso al Mercado	V	V	V	V	V	V
Reglas de Origen	V	V	V	V	V	V
Sector Agropecuario		V	V	V	V	V
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	V	V	V	V	V	V
Procedimientos Aduaneros			V		V	V
Facilitación del Comercio			V	V	V	V
Medidas de Salvaguardia	V	V	V	V	V	V
Prácticas desleales del Comercio	V	V	V	V	V	V
Obstáculos técnicos al Comercio	V	V	V	V	V	V
Inversión	V		V	V	V	
Servicios		V	V	V	V	V
Servicios financieros	V	V	V			V
Telecomunicaciones		V	V			V
Entrada temporal de personas de negocios			V			V
Comercio electrónico			V	V	V	V
Compras del Sector Público	V	V	V	V	V	V
Política de competencia	V	V	V	V	V	V
Protección del consumidor						
Propiedad intelectual	V	V	V	V	V	V
Laboral						V
Ambiental			V			V
Publicación, notificación y transparencia		V		V	V	V
Administración del Tratado		V	V	V	V	
Solución de controversias	V	V	V	V	V	V
Excepciones		V	V	V	V	V
Disposiciones finales	V	V	V	V	V	V

Fuente: Elaboración propia con base en [http://www.sice.oas.org/agreements\\_e.asp](http://www.sice.oas.org/agreements_e.asp)

Como se observa en el cuadro N° 3.6, los acuerdos de los países de América Latina y El Caribe con la Unión Europea inducen a los países de nuestra región a incluir los temas de los acuerdos comerciales de segunda generación. Más allá de las diferencias que se pueden identificar entre los tratados que impulsan los Estados Unidos y la Unión Europea<sup>27</sup> queda en evidencia que los países de la región han establecido diversos acuerdos con entidades extrarregionales que podrían servir, con facilidad desde el punto de vista técnico, como base de un gran acuerdo que incluyera AL y El Caribe. Las dificultades parecen más bien ser de carácter político.

La gran excepción es claramente el MERCOSUR que no ha logrado y a veces no ha querido avanzar en las negociaciones con Estados Unidos y la Unión Europea. En tal sentido, resulta crucial la posibilidad (considerada por muchos como lejana y difícil por las preocupaciones que afectan a la Unión Europea) de que el MERCOSUR y la Unión Europea pudieran concretar la largamente conversada asociación. Los cambios políticos recientes acaecidos en los principales países del MERCOSUR y la mayor predisposición de los nuevos gobiernos a una apertura al exterior pueden ayudar a este proceso.

<sup>27</sup> La Unión Europea, como vimos más arriba, pone especial atención en temas como el diálogo político y la agenda social

## 40

### IV. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS NORMAS DE PROTECCIÓN DE LA LIBRE COMPETENCIA EN LOS MECANISMOS DE INTEGRACIÓN SUBREGIONAL Y LOS ACUERDOS EN MATERIA DE INSTITUCIONALIDAD DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA TRANSFRONTERIZA

La política de competencia es una materia que ha sido regulada en América Latina sólo en los últimos 20 años. En los acuerdos regionales, su tratamiento ha sido incorporado de manera diversa y sus resultados prácticos no han sido aun completamente evaluados<sup>28</sup>. La CAN, cuenta con un conjunto de disciplinas e institucionalidad para abordar las cuestiones relacionadas con estas materias. El MERCOSUR elaboró reglas que aún no han entrado en vigor (Decisión 18/96), por lo que no es posible evaluar su eficacia. Entre los países de América del Sur no hay acuerdos que regulen de manera sustantiva las prácticas anticompetitivas.

Probablemente, es Centroamérica la subregión que más ha avanzado en este campo, pese a ser la mayoría de las agencias de competencia de creación reciente.

Por otra parte, con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Mundial se ha constituido Centro Regional de Competencia para América Latina (CRC América Latina) que se ha propuesto como misión "asistir a las autoridades de competencia en el desarrollo de sus capacidades y en la implementación de las leyes y políticas de competencia en sus respectivas jurisdicciones". Del mismo modo, su visión apunta a "Convertirse en un depositario institucional de esfuerzos colaborativos que involucran a todos los países latinoamericanos para mejorar la competencia en la región e incrementar el bienestar de la población." Son miembros de la entidad Comisión Nacional de Defensa de la Competencia de Argentina; Conselho Administrativo de Defesa Econômica de Brasil; Tribunal de Defensa de la Libre Competencia de Chile; Fiscalía Nacional Económica de Chile; Superintendencia de Industria y Comercio de Colombia; Comisión para Promover la Competencia de Costa Rica; Superintendencia de Control del Poder de Mercado de Ecuador; Superintendencia de Competencia de El Salvador; Ministerio de Inversión y Competencia de Guatemala; Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia de Honduras; Comisión Federal de Competencia Económica de México; Instituto Nacional de Promoción de la Competencia de Nicaragua; Autoridad de Defensa del Consumidor y Defensa de la Competencia de Panamá; Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual de Perú y Comisión Nacional de Defensa de la Competencia de República Dominicana. En agosto del 2012 la Comisión Federal de Comercio de los EE UU solicitó convertirse en un miembro más del Centro Regional de Competencia (<http://www.crcal.org/quienes-somos>).

#### IV.1 Política de competencia en Centroamérica

##### a. La Convergencia de la política de competencia

El artículo 25 del Protocolo de Guatemala de 1993 señala en su artículo 25 "En el sector comercio, los Estados Partes convienen adoptar disposiciones comunes para evitar las actividades monopólicas y promover la libre competencia en los países de la región." En ese contexto en el año 1995 se aprueba la Ley N° 7472 de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor y se crea la Comisión para promover la competencia. Por su parte, el Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana, del 2001 determina en su artículo 21 que "Los Estados Partes desarrollaran una normativa regional en materia de política de competencia". En el año 2004 se aprueba la Ley de

<sup>28</sup> Un trabajo inicial en esta materia puede ser consultado en Brusick, Alvarez y Cernat (2005).

Competencia de El Salvador; en el 2006 se adopta la Ley de Competencia en Honduras y en Nicaragua. En el mismo año, se crea el Grupo Centroamericano de Competencia. En el año 2007, Panamá se incorpora al Grupo de Trabajo de Política de Competencia en la Integración (Vargas, 2013).

El Grupo de trabajo marcó un hito en la atención conjunta al tema de competencia en la región. Por otra parte, el Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana suscrito por los Ministros de Comercio en 2007 —que contiene un capítulo sobre política de competencia—, los países asumieron un compromiso por primera vez para desarrollar una normativa regional sobre política de competencia. Con base en lo anterior, el Grupo de Trabajo delineó más formalmente sus parámetros de organización y funcionamiento para diseñar y promover la política de competencia a nivel regional. A ello ayudó también la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) y la Unión Europea a través del “Proyecto Diseño y Aplicación de Políticas Comunes Centroamericanas” (ADAPCCA), que aportó fondos de cooperación para las actividades del Grupo (Escolán y Schatán, 2016, p. 24).

Según Escolán y Schatán (op.cit) la política de competencia en Centroamérica sufrió un importante giro, primero con la puesta en marcha del proyecto del BID, Modelo Normativo Institucional para una Política de Competencia Regional, cuya finalidad es “desarrollar un modelo normativo e institucional para una Política Regional de Competencia (PRC) en Centroamérica y Panamá —el bien público regional—, que contribuya al incremento de la contestabilidad del mercado común centroamericano con acciones dirigidas a la eliminación de barreras de entrada a los mercados y la reducción de prácticas anticompetitivas. El fin del proyecto es la adopción de la Política Regional de Competencia”. Cinco años después, el borrador de la norma centroamericana de competencia aún se discute entre los países para llegar a un acuerdo (id.). Quizás más importante todavía, fue según las autoras la firma del Acuerdo de Asociación de Centroamérica con la Unión Europea (mayo de 2010), en el que Centroamérica se compromete a crear un órgano y un reglamento centroamericano de competencia (Título VII, Comercio y Competencia), lo que concuerda con los aportes del BID y que, en principio, podría llevar a la creación de una autoridad supranacional de competencia que pudiera implementar una política regional.

En 2013 el Grupo de Trabajo de la Competencia se transformó el Grupo en la Red Centroamericana de Autoridades Nacionales Encargadas del Tema de Competencia (RECAC) en el VII Foro Centroamericano de Competencia con el fin de incluir a Panamá. El Salvador, Honduras, Nicaragua y Panamá forman parte de ésta, pero ya no Guatemala —que no reúne los requisitos para integrarse formalmente y es sólo observador actualmente— ni Costa Rica, que no se ha unido a ella formalmente, aunque sí participa en las discusiones de la norma centroamericana de competencia. Como sostienen Escolán y Schatán, la RECAC no tiene autoridad para tomar decisiones sobre las acciones de los Estados que participan en ella, de manera que las actividades de esta Red son principalmente en el ámbito de la abogacía de la competencia, la cooperación técnica, y es una plataforma desde la cual el BID ayuda a desarrollar la norma regional de competencia. No obstante lo anterior, Escolán y Schatán relevan que en caso de aprobarse una norma centroamericana, se abriría el espacio regional de intercambio de información para atender casos de prácticas con efectos transfronterizos. Avanzar en la elaboración de esta Norma Regional es un gran reto, principalmente por la diferencia entre las autoridades de los diversos países, tanto en experiencia, autonomía, prioridades e independencia de las autoridades. En consultas con especialistas, las autoras concluyen que la Red es una excelente herramienta que permite la coordinación inmediata de las autoridades para poder lidiar con prácticas anticompetitivas de alcance regional, pues muchas empresas operan en varios países de la región sin que existan mecanismos para juzgar su comportamiento a nivel supranacional (id. pp. 24 – 25). Temas

**42**

importantes a resolver, incluyen también el relativo a la entidad regional que estaría a cargo de la política de competencia. Entre las opciones aparece la propia RECAP y el Consejo de Ministros de Economía y Comercio. También se discute si la entidad a cargo debe tener facultades para importen sanciones o no. (id. p. 25)

Por su parte, el SELA (2014, p. 46) sintetiza de la siguiente forma los problemas y diferencias que presenta el proceso de negociaciones para acordar la norma y el mecanismo institucional regional:

- Criterios divergentes sobre el ámbito de aplicación de la Legislación y de la Autoridad de Competencia Regional.
  - Consideraciones relativas a si el alcance de la Norma debe supeditarse a los avances del Proceso de Integración Centroamericana.
  - Las facultades que tendría la Autoridad de Competencia Regional, entre ellas la facultad sancionatoria.
  - Mecanismo para el manejo de la información confidencial.
  - Cómo funcionaría la Ayuda Pública.
  - ¿De quién dependería la Autoridad Regional?
  - ¿Cuál sería la Jurisdicción de la institución supranacional?
  - El nivel de coordinación entre autoridades de comercio y competencia es disímil en la región. Guatemala no tiene Política de Competencia y hace más lento el avance.
  - Cautela a la hora de delegar soberanía nacional a autoridades regionales, no solo en los temas de competencia.
- b. Las normas de competencia que define el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica.

El Título VII del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica "Comercio y competencia" deja en evidencia avances significativos en la convergencia de Centroamérica en relación con la competencia.

En efecto, los países centroamericanos se comprometen en un plazo de 7 años a establecer el "Reglamento Centroamericano sobre Competencia" que se establecerá de conformidad con el artículo 25 del Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana (Protocolo de Guatemala) y el artículo 21 del Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana (Guatemala, 2007)<sup>29</sup>. Del mismo modo, la Parte CA se compromete en el mismo período a crear el "Órgano Centroamericano de Competencia" que se establecerá y designará en su Reglamento de Competencia, en el mismo plazo indicado"<sup>30</sup>

Por su parte, el artículo 278 releva la importancia de la competencia libre en sus relaciones comerciales y al mismo tiempo, reconoce que "las prácticas anticompetitivas pueden afectar al funcionamiento adecuado de los mercados y los beneficios de la liberalización comercial". En este contexto, las Partes acuerdas que es incompatible con el acuerdo las siguientes conductas:

<sup>29</sup> En el número 1, la letra c del artículo 277 señala que "hasta el momento en que se adopte el Reglamento de conformidad con el artículo 279, "leyes de competencia" significa las leyes nacionales de competencia que cada una de las Repúblicas de la Parte CA haya adoptado o mantenido de conformidad con el artículo 279".

<sup>30</sup> En el número 2, letra c, se señala que hasta el momento en que el Órgano Centroamericano de Competencia sea establecido y entre en funcionamiento de conformidad con el artículo 279, "autoridad de competencia" significa la autoridad nacional de competencia de cada una de las Repúblicas de la Parte CA.

- a) los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas entre empresas, que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o distorsionar la competencia tal como se especifica en sus respectivas leyes de competencia;
- b) cualquier abuso, por una o más empresas, de una posición dominante o poder sustancial en el mercado o participación notable de mercado, tal como se especifica en sus respectivas leyes de competencia; y
- c) las concentraciones entre empresas que obstaculicen de forma significativa la competencia efectiva, tal como se especifica en sus respectivas leyes de competencia.

El artículo 280, señala explícitamente que ninguna disposición "impedirá a una República de la Parte CA o a un Estado miembro de la Unión Europea designar o mantener empresas públicas, empresas titulares de derechos especiales o exclusivos o monopolios con arreglo a su legislación nacional" (N° 1); no obstante esas empresas "estarán sujetas a las leyes de competencia en la medida en que la aplicación de tales leyes no obstruyan la realización, de hecho o de derecho, de las tareas particulares que les hayan sido asignadas" (N°2). Finalmente el N°4 indica que "ninguna disposición del presente título afectará los derechos y obligaciones de las Partes establecidos en virtud del título V (Contratación pública) de la parte IV del presente Acuerdo"

Desde el punto de vista de la implementación, el Acuerdo es taxativo en cuanto a que "Si, a la entrada en vigor del presente Acuerdo, cualquiera de las Partes aún no ha adoptado leyes de competencia de conformidad con el artículo 277, apartado 1, letras a) o b), o no ha designado una autoridad de competencia de conformidad con el artículo 277, apartado 2, letras a) o b), deberá hacerlo en un periodo de siete años. Cuando haya finalizado dicho periodo de transición, los términos "leyes de competencia" y "autoridad de competencia" contemplados en el presente título se entenderán únicamente como los definidos en el artículo 277, apartado 1, letras a) y b), y apartado 2, letras a) y b)." (Artículo 279, N° 2).

Es interesante destacar, que los acuerdos indicados comprometen a los países centroamericanos a establecer una legislación y una institucionalidad regional en materia de competencia. En lo que se refiere a la cooperación entre las partes en este campo ella es muy limitada pues se reduce a intercambio de información no confidencial y en caso de surgir controversias relacionadas con el Título VII no podrán recurrir al procedimiento de solución de controversias del título X (Solución de controversias) de la parte IV del Acuerdo.

## **IV.2 La política de competencia en el MERCOSUR**

- a. El Protocolo de Defensa de la Competencia del MERCOSUR de 1996

El 17 de diciembre de 1996, el MERCOSUR aprobó el "Protocolo de Defensa de la Competencia" (MERCOSUR/CMC/DEC. 18/96). Desafortunadamente, el Protocolo no entró en vigencia. El objeto del Protocolo era la defensa de la competencia en el ámbito del MERCOSUR y se aplicaría a los actos practicados por personas físicas o jurídicas de derecho público o privado, u otras entidades, que tengan por objeto producir o que produzcan efectos sobre la competencia en el ámbito del MERCOSUR y que afecten el comercio entre los Estados Partes. Correspondía a cada Estado Parte "la regulación de los actos practicados en su respectivo territorio por persona física o jurídica de derecho público o privado u otra entidad domiciliada en él y cuyos efectos sobre la competencia a él se restrinjan" (Artículo 3). No obstante, el artículo 8 señalaba que "compete a la Comisión de Comercio del MERCOSUR, en los términos del artículo 19 del Protocolo de Ouro Preto, y al Comité de Defensa de la Competencia (CDC) aplicar el presente Protocolo". Dicho CDC

**44**

constituiría un “órgano de naturaleza intergubernamental, estará integrado por los órganos nacionales de aplicación del presente Protocolo en cada Estado parte”.

En el capítulo V, específicamente entre los artículos 10 al 21 se desarrolla la normativa respecto al procedimiento de aplicación. En este procedimiento, luego de la presentación fundada de una parte interesada, los órganos nacionales de aplicación debían elevar al CDC el caso con una evaluación preliminar. El CDC luego de un análisis técnico preliminar, procederá a la apertura de la investigación o, ad referendum de la Comisión de Comercio del MERCOSUR al archivo del proceso. El artículo 13 determinaba además que “En caso de urgencia o amenaza de daño irreparable a la competencia, el Comité de Defensa de la Competencia determinará, ad referendum de la Comisión de Comercio del MERCOSUR, la aplicación de medidas preventivas, incluyendo el cese inmediato de la práctica sometida a investigación, el restablecimiento a la situación anterior u otras que considere necesarias”. Del mismo modo, el artículo 14 determinaba que corresponde al CDC establecer “en cada caso investigado, pautas que definirán, entre otros aspectos, la estructura del mercado relevante, los medios de prueba de las conductas y los criterios de análisis de los efectos económicos de la práctica investigada.” En caso de existir divergencias el artículo 17 disponía que “respecto de la aplicación de los procedimientos previstos en el presente Protocolo, el Comité de Defensa de la Competencia podrá solicitar a la Comisión de Comercio del MERCOSUR pronunciamiento sobre la materia”. El artículo 18 por su parte señalaba que “una vez concluido el proceso de investigación, el órgano nacional responsable de la investigación presentará al Comité de Defensa de la Competencia un dictamen conclusivo sobre la materia” el que determinará las prácticas infractoras y establecerá las sanciones a ser impuestas o las demás medidas que correspondan al caso (Artículo 19). En el caso, en que en el CDC no se alcanzara consenso, elevará sus conclusiones a la Comisión de Comercio del MERCOSUR- consignando las divergencias existentes. Si el consenso no fuera alcanzado, la Comisión de Comercio (CC) del MERCOSUR elevará las diferentes alternativas propuestas al Grupo Mercado Común (Artículo 20). Si el Grupo Mercado Común no alcanzara consenso, el Estado parte interesado podrá recurrir directamente al procedimiento previsto en el Capítulo IV del Protocolo de Brasilia para la Solución de Controversias (Párrafo único del artículo 21).

Ya en 1997 José Tavares de Araujo Jr. y Luis Tineo (1997) anticipaban problemas: “Algunos problemas de este sistema pueden ser anticipados... las provisiones sustantivas y procedimentales del Protocolo se aplican sólo a las prácticas con implicaciones para el MERCOSUR. Dado el hecho que las agencias nacionales, la CDC y el CC son independientes en sus juicios en cada etapa del proceso de definir la dimensión que atañe al MERCOSUR en cada fase puede hacer pesado y lento el sistema. En cada etapa la agencia puede aplicar criterios diferentes para definir el mercado relevante. Por ejemplo la agencia nacional puede usar criterios restrictivos para la definición del mercado y cerrar la investigación. Por el contrario, puede suceder que se apliquen criterios más permisivos. Los mismos problemas pueden ser anticipados observando la evaluación de la evidencia y los efectos económicos de las prácticas. Hay una gran controversia acerca de las limitaciones de aplicar el análisis económico a las prácticas anticompetitivas. Sin embargo, asumiendo que cada criterio es definido adecuadamente por las agencias nacionales, eso no asegura que las otras definiciones o enfoques sean aceptados por el CDC. Del mismo modo, aunque se tiene la expectativa que las decisiones sean ratificadas por la CC, esta última tiene el poder de rechazarlas basada en su propio criterio” (p. 13)

Más adelante señalaban: “Adicionalmente, dada la limitada experiencia acumulada en cada país en relación con estas prácticas, tanto los análisis preliminares como los de la CDC pueden llevar a resultados inconsistentes. Esto puede abrir las puertas para la influencia y la discrecionalidad política en cada etapa si las instancias basan sus decisiones en consideraciones distintas a las



técnicas, particularmente cuando el análisis de los efectos sobre los mercados de las prácticas. Así queda por verse qué tan bien los mecanismos intergubernamentales de coordinación trabajarán y que tan adecuados y políticamente neutrales son los criterios aplicados a las prácticas bajo investigación. Estos temas llevan a considerar un enfoque más preventivo hacia las prácticas que tienen dimensiones extraterritoriales, ya que muchas de esas prácticas son posibles solo cuando hay un tratamiento desbalanceado en cada nivel nacional. Para abordar esta área crucial, el Protocolo contiene medidas para la armonización de las leyes y políticas de competencia” (id

Por su parte, Félix Peña en el año 2000 proponía una serie de medidas tendientes a superar los problemas que hasta ese año habían impedido avanzar en la constitución de la CDC.

b. El Acuerdo de Defensa de la Competencia del MERCOSUR de 2010

En el año 2010 se establece el “Acuerdo de Defensa de la Competencia del MERCOSUR” (MERCOSUR/CMC/DEC. N° 43/10) como salida al hecho que luego de 14 años el Protocolo de Fortaleza no había podido entrar en vigencia. El objetivo es significativamente menos ambicioso. En sus considerandos se reconoce que se requiere un instrumento común que preserve y promueva la libre competencia pues la cooperación en materia de libre competencia contribuye a los objetivos establecidos por el Tratado de Asunción. Al mismo tiempo, se señala que “Es importante institucionalizar y profundizar los mecanismos de consulta e intercambio de información ya empleados por autoridades de competencia de los Estados Partes”. El acuerdo deroga las decisiones CMC N° 18/96 y 02/97.

Los objetivos del Acuerdo son los siguientes:

- i. Promover la cooperación y coordinación entre los Estados Partes en las actividades de aplicación de las leyes de la competencia nacionales dentro del MERCOSUR;
- ii. Proveer asistencia mutua en cualquier cuestión relativa a la política de la competencia que se considere necesario;
- iii. Asegurar un cuidadoso examen por los Estados Partes de sus intereses recíprocos relevantes, en la aplicación de sus leyes de competencia;
- iv. Eliminar prácticas anticompetitivas a través de la aplicación de sus respectivas leyes de competencia.

El nuevo modelo de cooperación en materia de competencia buscaba basarse en consultas entre las autoridades de competencia de los Estado Partes. Se abandona, además, la idea de armonizar las normas anticompetitivas aplicables a todos los estados miembros y se descansa más bien en los acuerdos de cooperación y coordinación firmados en los años 2004 y 2006. No obstante, como señalan Mota y Bertrand (2015) aunque este nuevo acuerdo aparece como prometedor, depende todavía fuertemente en instituciones regulatorias funcionales domésticas. Debido a ello, sostienen los autores, resulta incierto cómo evolucionará el acuerdo. Más aún si a esa fecha el acuerdo todavía no era internalizado por los países partes, con la excepción de Argentina. La internalización requiere que cada país promulgue los términos del acuerdo como normal legales en la esfera doméstica ya sea como estatutos, decretos ejecutivos o regulaciones dependiendo de las normas de cada país ( p. 218).

Por su parte, Luis Diez Canseco (2013) señala “Hasta la fecha no se tiene información de la puesta en práctica de los procedimientos de previstos en el Protocolo para la investigación y aplicación de la norma regional de competencia. A través de una revisión de las Actas del Comité de Defensa de la Competencia de Mercosur (CT N° 5) disponibles en su página web, se puede apreciar que la

**46**

mayor parte de las actividades realizadas al interior de dicho Comité están destinadas no al enforcement sino a la actualización e intercambio de información las leyes de competencia de cada país y su aplicación con carácter general, es decir, sin referencia a un caso concreto" (p. 8).

**IV.3 Política de competencia en la Comunidad Andina de Naciones****a. La decisión 285 de marzo de 1991**

Desde el punto de vista procedimental, la decisión 258 había establecido que la Comisión a propuesta de la Junta, revisará las normas sobre competencia comercial. Del mismo modo, la Decisión 281 estableció que a más tardar el 31 de marzo de 1991, la Comisión, a propuesta de la Junta, revisará las normas sobre competencia comercial establecidas en la Decisión 230;

La Decisión 285<sup>31</sup> en su artículo primero, definió que las normas previstas en la Decisión tienen por objeto prevenir o corregir distorsiones en la competencia que son el resultado de prácticas restrictivas de la libre competencia. Del mismo modo, el artículo segundo señaló que los Países Miembros o las empresas que tengan interés legítimo podrán solicitar a la Junta la autorización o mandato para la aplicación de medidas para prevenir o corregir las amenazas de perjuicios o los perjuicios a la producción o exportaciones, que se deriven de prácticas restrictivas de la libre competencia que se originen en la Subregión o en las que intervenga una empresa que desarrolla su actividad económica en un País Miembro. Quedan excluidas las prácticas llevadas a cabo por empresas en un solo país. El artículo 3 define que se entenderán por prácticas restrictivas de la libre competencia los acuerdos, actuaciones paralelas o prácticas concertadas entre empresas que produzcan o puedan producir el efecto de restringir, impedir o falsear la competencia. Estos acuerdos incluyen aquellos de tipo horizontal o vertical que se celebren entre partes relacionadas de las empresas. También se considera como prácticas restrictivas de la libre competencia, la explotación abusiva por una o varias empresas de su posición de dominio en el mercado. En este contexto se consideran los siguientes acuerdos, actuaciones paralelas o prácticas concertadas:

- i. La manipulación indebida o fijación directa o indirecta de precios u otras condiciones de comercialización, en términos discriminatorios con relación a los que hubieran prevalecido en operaciones comerciales normales;
- ii. La limitación o el control de la producción, la distribución, el desarrollo técnico o las inversiones. Asimismo, las limitaciones o prohibiciones de exportar, importar o competir;
- iii. El reparto del mercado o de las fuentes de aprovisionamiento, en especial las maniobras destinadas a perturbar el abastecimiento normal de materias primas,
- iv. La aplicación en las relaciones comerciales, de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes que coloquen a unos competidores en situación desventajosa frente a otros;
- v. La subordinación de la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o con arreglo a la costumbre mercantil, no guarden relación con el objeto de tales contratos; y,
- vi. Otros de efectos equivalentes

Del mismo modo, se considera abuso de posición de dominio de mercado:

- La manipulación indebida o imposición directa o indirecta de precios u otras condiciones de comercialización, en términos discriminatorios con relación a los que hubieran prevalecido en operaciones comerciales normales;

---

<sup>31</sup> (<http://www.sice.oas.org/trade/junac/Decisiones/Dec285s.asp>)

- La limitación o el control de la producción, la distribución, el desarrollo técnico o las inversiones. Asimismo, las limitaciones o prohibiciones de exportar, importar o competir,
- La negativa injustificada de satisfacer las demandas de compra de productos, entre otros, el no abastecimiento de insumos a empresas con las que se compite por el mercado del producto final;
- La aplicación en las relaciones comerciales o de servicios, de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que coloquen a unos competidores en situación desventajosa frente a otros;
- La subordinación de la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o con arreglo a la costumbre mercantil, no guarden relación con el objeto de tales contratos; y,
- Otros casos de efectos equivalentes.

Corresponde a la Junta, recibir los reclamos de los organismos de enlace de los países miembros o de las empresas con interés legítimo. Sobre esa base, y contando con los antecedentes exigidos completos, la Junta iniciará la investigación. Durante ese período la Junta podrá pedir y acopiar pruebas e informaciones de los organismos de enlace y, por su intermedio o directamente, de los productores, exportadores, importadores, distribuidores o consumidores que tengan interés legítimo en la investigación. Asimismo, ellos podrán suministrar informaciones, o en su caso, presentar alegatos a la Junta. Para realizar la investigación, la Junta dispondrá de un plazo de dos meses contados a partir de la fecha de publicación de la Resolución a que se refiere el artículo 7 de la presente Decisión, pudiendo ser ampliado en otros dos meses. Al término de la investigación, en un plazo de diez días hábiles contados a partir del previsto en el artículo 11, la Junta se pronunciará mediante Resolución motivada, en mérito a sus conclusiones y con base en la información disponible. Una vez que la Junta verifique, a petición de los organismos de enlace o de los interesados, que se modificaron o cesaron las causas que motivaron la Resolución a que se refiere el artículo anterior, la dejará sin efecto parcial o totalmente, modificándola o derogándola. Para su pronunciamiento, la Junta dispondrá de dos meses. La Junta se pronunciará con una declaración de prohibición cuando determine la existencia de una práctica restrictiva de la libre competencia que genere amenaza de perjuicio o perjuicio. Podrá asimismo determinar la aplicación de medidas tendientes a eliminar o atenuar las distorsiones que motivaron el reclamo. Los Países Miembros adoptarán las medidas necesarias para que cesen sus efectos. Las medidas correctivas podrán consistir en la autorización para que los países donde realicen su actividad económica las empresas afectadas puedan aplicar aranceles preferenciales en relación con los compromisos arancelarios subregionales, para los casos de importaciones de los productos afectados por la práctica restrictiva de la libre competencia (<http://www.sice.oas.org/trade/junac/Decisiones/Dec285s.asp>).

La Decisión 285 habría sido considerada un gran éxito si hubiese podido ser aplicada. El carácter ambicioso del objetivo de tener una autoridad supranacional de competencia resultó un fracaso. En efecto, como señala Javier Cortázar (2006), si desde el establecimiento mismo del acuerdo de Cartagena la defensa de la competencia fue considerada como elemento de importancia dentro del proceso de integración, el diseño normativo adoptado, principalmente con la Decisión 285, no produjo ningún resultado concreto. Deficiencias estructurales y garrafales errores conceptuales, como la falta absoluta de dientes (ausencia de sanciones y facultades concretas de investigación) o el establecimiento de requisitos absurdos como la prueba del perjuicio o la amenaza del mismo a la industria nacional, contribuyeron de manera sensible para que después de 14 años esta decisión se despidiera sin dejar absolutamente ningún legado concreto. (p. 123 – 124)

- b. La decisión 608 de marzo de 2005

**48**

En el contexto del fracaso de la Decisión 285, el 28 de marzo del 2005 se aprobó la Decisión 608<sup>32</sup>. Con una mayor cuota de realismo, el artículo tercero señala los principios que guiarán tanto la aplicación de esta Decisión como la legislación interna de competencia de cada uno de los Países Miembros que resulte aplicable conforme a ella se basará en los principios de no discriminación, transparencia y debido proceso. Por otra parte, se determina que son objeto de la Decisión, conductas practicadas en el territorio de uno o más Países Miembros y cuyos efectos reales se produzcan en uno o más Países Miembros, excepto cuando el origen y el efecto se produzcan en un único país; y en el territorio de un país no miembro de la Comunidad Andina y cuyos efectos reales se produzcan en dos o más Países Miembros. En este contexto, se señala en el artículo 6 que Los Países Miembros podrán someter a consideración de la Comisión, el establecimiento de exclusiones o excepciones al ámbito de la presente Decisión, de actividades económicas sensibles necesarias para lograr los objetivos fundamentales de su política, siempre y cuando éstas estén contempladas en la legislación nacional del país solicitante.

Se presumen que constituyen conductas restrictivas a la libre competencia, entre otros, los acuerdos que tengan el propósito o el efecto de (Artículo 7):

- a. Fijar directa o indirectamente precios u otras condiciones de comercialización;
- b. Restringir la oferta o demanda de bienes o servicios;
- c. Repartir el mercado de bienes o servicios;
- d. Impedir o dificultar el acceso o permanencia de competidores actuales o potenciales en el mercado; o,
- e. Establecer, concertar o coordinar posturas, abstenciones o resultados en licitaciones, concursos o subastas públicas.

Se excluyen los acuerdos intergubernamentales de carácter multilateral. Por su parte el artículo 8 señala que se presumen que constituyen conductas de abuso de una posición de dominio en el mercado:

- a. La fijación de precios predatorios;
- b. La fijación, imposición o establecimiento injustificado de la distribución exclusiva de bienes o servicios;
- c. La subordinación de la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o arreglo al uso comercial, no guarden relación con el objeto de tales contratos;
- d. La adopción de condiciones desiguales con relación a terceros contratantes de situación análoga, en el caso de prestaciones u operaciones equivalentes, colocándolos en desventaja competitiva;
- e. La negativa injustificada, a satisfacer demandas de compra o adquisición, o a aceptar ofertas de venta o prestación, de productos o servicios;
- f. La incitación a terceros a no aceptar la entrega de bienes o la prestación de servicios; a impedir su prestación o adquisición; o, a no vender materias primas o insumos, o prestar servicios, a otros; y,
- g. Aquellas conductas que impidan o dificulten el acceso o permanencia de competidores actuales o potenciales en el mercado por razones diferentes a la eficiencia económica.

---

<sup>32</sup> (<http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/decisiones/DEC608.doc>)

La Decisión crea el Comité Andino de Defensa de la Libre Competencia, integrado por un representante de la autoridad nacional competente en materia de libre competencia de cada uno de los Países Miembros.

Desde el punto de vista del procedimiento, el artículo 93 del Acuerdo de Cartagena (<http://www19.iadb.org/int/intradebid/DocsPdf/Acuerdos/CANDINA%20-%20Acuerdo%20de%20Cartagena%20Decision%20563.pdf>) que correspondería a la Secretaría General velar por la aplicación de las normas indispensables para prevenir o corregir las prácticas que puedan distorsionar la competencia dentro de la Subregión. En ese sentido, el artículo 10 de la Decisión 608 señala que La Secretaría General podrá iniciar investigación de oficio o a solicitud de las autoridades nacionales competentes en materia de libre competencia o de los organismos nacionales de integración de los Países Miembros, o de las personas naturales o jurídicas, de derecho público o privado, organizaciones de consumidores u otras entidades cuando existan indicios de que éstos han realizado conductas que pudieran restringir de manera indebida la competencia en el mercado. De cumplirse los requisitos la Secretaría General solicitará a las autoridades nacionales competentes en materia de libre competencia de los Países Miembros en donde tengan origen o realicen su actividad económica las empresas identificadas en la solicitud y, de ser el caso, donde se sucedan los efectos de las conductas denunciadas o tengan su residencia los solicitantes, la realización de investigaciones concernientes a la determinación de la existencia de la conducta sindicada como restrictiva (artículo 15). La investigación a cargo de la autoridad nacional competente deberá efectuarse dentro de los noventa (90) días hábiles siguientes a la fecha de notificación del Plan de investigación a que hace referencia el artículo 15. Vencido el plazo a que se refiere el artículo 17, la Secretaría General dispondrá de un plazo adicional de cuarenta y cinco (45) días hábiles para realizar sus propias determinaciones, y, de considerarlo pertinente, podrá complementar la investigación solicitando información adicional a las autoridades nacionales competentes en materia de libre competencia, partes involucradas o a sus gobiernos, o verificando la información. Vencido el plazo, la Secretaría General contará con un plazo de diez (10) días hábiles para elaborar el Informe sobre los resultados de la investigación. El Informe será remitido a los miembros del Comité, a las autoridades nacionales competentes a que se refiere el artículo 15, y a las partes interesadas. El Presidente del Comité hará llegar a la Secretaría General su informe al término de la reunión. Vencido el plazo de treinta (30) días hábiles de la fecha de la convocatoria realizada por la Secretaría General al Comité, de no haberse presentado dicho informe se entenderá que el Comité consiente en el contenido del informe técnico. En cualquier momento del trámite o de la investigación, la parte solicitante podrá solicitar a la Secretaría General, el establecimiento de medidas cautelares. La Secretaría General podrá exigir el establecimiento de una caución, contra cautela o garantía para el otorgamiento de dichas medidas. Si el resultado de la investigación constata una infracción a los artículos 7 u 8, la Secretaría General podrá disponer el cese inmediato de la conducta restrictiva y, de ameritarse, la aplicación de medidas correctivas y/o sancionatorias. Las medidas correctivas podrán consistir, entre otras, en el cese de la práctica en un plazo determinado, la imposición de condiciones u obligaciones determinadas o multas, al infractor. La ejecución de las medidas cautelares o definitivas previstas en la presente Decisión, serán de responsabilidad de los gobiernos de los Países Miembros en donde tengan las empresas objeto de la medida, su principal centro de negocios en la Subregión o donde se sucedan los efectos de las prácticas denunciadas, conforme a su norma nacional.

La Decisión 608 ha tenido poca o nula aplicación. Hasta el 2011 se conoció sólo una acción que fue desestimada por la Secretaría General. Sobre las causas de esta situación se ha señalado los problemas de restricción económica que ha atravesado la Comunidad Andina (Javier Cortázar)

cuestión que no comparte Fausto Alvarado<sup>33</sup>. También Cortázar considera que incide en esta situación la falta de iniciativas del sector privado. De acuerdo a Javier Cortázar el competidor pequeño y mediano prefiere soportar prácticas anticompetitivas, que por otra parte son muy comunes, por empresas más grandes o dominantes que denunciarlas por miedo a posteriores represalias y otras prácticas como boicots o discriminación (cit. Carrasco, 2011, pp. 80 – 81). Aunque Cortázar desestima una presunta falta de interés de los Países Partes, el ya citado Fausto Alvarado sostiene: “la falta de interés por parte de los Países Miembros de la Comunidad Andina frente a la aplicación de la Decisión 608 resulta más que evidente, ya que de otra forma no se explica el por qué luego de cinco años desde la entrada en vigencia de la norma comunitaria no se ha conformado ni reunido una sola vez el Comité Andino de Defensa de la Libre Competencia, el cual como ya se señaló era formado por representantes de los Países Miembros. Se pregunta el ex Subsecretario de Competencia ¿Qué tipo de apoyo o interés real tienen los Estados miembros de la comunidad, que en cinco años no han conformado dicho comité?” (cit. por Carrasco, 2011, p. 82). El propio Carrasco avanza la siguiente hipótesis: “Es en este escenario que nos podemos plantear si es conveniente para los competidores colombianos y peruanos en el mercado andino que sus países promuevan y luchen por la aplicación de un derecho de la competencia regional. Desarrollando un poco más el tema cabe especular si existe un real interés político, que responde en muchos casos a grupos económicos importantes en sus países de origen, por promover un mercado regional competitivo. Desde esta perspectiva, puede pensarse que la ausencia de normativa pro competencia es más beneficiosa para ciertos intereses empresariales de los países más grandes de la comunidad en los cuales eventualmente podrían tener una posición dominante. Por otra parte, es necesario señalar que los mismos empresarios pueden verse afectados al momento de intentar expandir sus actividades económicas a otros mercados de la región, donde por la ausencia de normas que protejan la competencia podrían ser bloqueados o perjudicados por los competidores internos (id. p. 83).

Por su parte, Díez Canseco (2013) concluye “Pese a la relevante mejora en aspectos de técnica legislativa y procedimiento, la Decisión 608 ha tenido una casi nula aplicación práctica en sus 8 años de existencia (p.12). Respecto de las causas de esta situación el autor agrega un elemento adicional que es sin duda importante, quizás crucial: “Y es que probablemente la razón de la escasa práctica se deba a un fenómeno subyacente a todos los aspectos del acuerdo andino: la relativa desvalorización del bloque debido a las políticas divergentes que han tomado sus países. Así, mientras en la década del 2000 era claro que Perú y Colombia apuntaban hacia una política de apertura comercial hacia el mundo, Ecuador, y en mayor medida, Bolivia y Venezuela tomaron una dirección opuesta. Las diferencias se agudizaron en el año 2005 cuando Venezuela decidió retirarse del bloque regional en respuesta a la decisión de Colombia y Perú de negociar un tratado de libre comercio con Estados Unidos de América. Así, por ejemplo, mientras que esos dos países cuentan con ese acuerdo comercial y, luego, uno similar con la Unión Europea entre otros que han suscrito en los últimos años; los otros miembros de la Comunidad, no lo han hecho. En ese contexto, la negociación separada de acuerdos, en respuesta a las muy divergentes políticas comerciales de los Países Miembros, puede interpretarse como una señal de la relativa o poca relevancia de la Comunidad Andina como un bloque unitario. Ello evidentemente impacta también en la política de competencia de la Subregión” (p. 13).

---

<sup>33</sup> Ex subsecretario de Competencia del Ecuador.

#### IV.4 CARICOM y la política de competencia

a. Las disposiciones en materia de competencia del CARICOM

En su décimo encuentro en Granada en 1989, los jefes de Estado del CARICOM acordaron en que si bien CARICOM permanecerían como una "Comunidad de Estado Soberanos" se introducirían una serie de cambios esenciales para mejorar la estructura y la gestión de la Comunidad para permitirle mejores respuesta a los desafíos y oportunidades del entorno mundial. El Tratado Revisado de Chaguaramas que entró en vigencia en el 2001<sup>34</sup>, era uno de los cambios acordado para reflejar las nuevas estructuras de la Comunidad y hacer avanzar el CARICOM desde un mercado común a un mercado y economía única. Como resultado de ello, se esperaba que una mayor competencia en y por el mercado incentivaría a las empresas para involucrarse en conductas orientadas a preservar sus participaciones de mercado. Consecuentemente, el Capítulo 8 del Tratado Revisado de Chaguaramas echaba las bases normativas para regular las conductas en el nuevo ambiente con vistas a asegurar una competencia sana y promover el bienestar del consumidor. El objetivo de la política de competencia según formulada por el artículo 169 del Tratado Revisado de Chaguaramas apunta en general a asegurar que los beneficios del establecimiento del mercado único no se frustran por conductas anticompetitivas de las empresas. En este contexto la Comisión de Competencia del CARICOM fue establecida por el artículo 171 del Tratado Revisado de Chaguaramas, y es una de las instituciones claves que apoyan el mercado único. En 2004 se decidió que la Comisión tendría su sede en Surinam y 4 años más tarde, el 18 de enero del 2008 la Comisión fue puesta en operación.<sup>35</sup> El Comité está integrado por siete miembros nombrados por la Comisión Regional de Servicios Jurídicos y Legales. La Comisión Regional de Servicios Jurídicos y Legales nombrará un Presidente de entre los miembros nombrados para el Comité.

Las funciones del Comité son las siguientes<sup>36</sup>:

- Aplicará las normas de competencia respecto de cualquier conducta anticompetitiva transfronteriza;
- Promoverá y protegerá la competencia en la Comunidad y coordinará la aplicación de la Política de Competencia de la Comunidad; y
- Desempeñará cualquier otra función que le encomiende cualquier órgano competente de la Comunidad.

Para ello, el Comité:

- Vigilará las prácticas anticompetitivas de las empresas que operen en el MUEC, e investigará y arbitrará los litigios transfronterizos;
- Mantendrá en examen la Política de Competencia de la Comunidad y asesorará y hará recomendaciones al CCDE para que sea más eficaz;
- Promoverá el establecimiento de instituciones y la elaboración y aplicación por los Estados Miembros de leyes y prácticas de competencia armonizadas, para conseguir la uniformidad en la administración de las normas aplicables;

<sup>34</sup> Adoptado/a el 4 de julio de 1973 en Chaguaramas. Entrada en vigor el 1 de agosto de 1973 Revisado el 5 de julio de 2001 en Nassau. Entrada en vigor el 4 de febrero de 2002

<sup>35</sup> (<http://www.caricomcompetitioncommission.com/en/about-us/history>)

<sup>36</sup> (<http://www.caricomcompetitioncommission.com/en/about-us/competition>)

**52**

- Examinará los progresos realizados por los Estados Miembros en la aplicación del marco jurídico e institucional para la observancia;
- Cooperará con las autoridades competentes de los Estados Miembros;
- Prestará apoyo a los Estados Miembros para promover y proteger el bienestar de los consumidores;
- Facilitará el intercambio de información y capacidades pertinentes.

El artículo 174, por su parte señala en el numeral 1, que Todo Estado Miembro podrá solicitar la investigación a que se hace referencia en el párrafo 1 del artículo 174 cuando tenga motivos para pensar que la conducta empresarial de una empresa situada en otro Estado Miembro perjudica al comercio e impide, restringe o distorsiona la competencia en el territorio del Estado Miembro solicitante.

Al 2012 sólo dos países habían promulgado las leyes y las autoridades para aplicar el acuerdo. Según Taimoon Stewart (2012) ello reflejaba la baja prioridad asignada al tema por los Países Partes.

- b. La normativa de Competencia de la Asociación CARICOM – Unión Europea

### Competencia

#### Artículo 125

#### Definiciones

A los efectos del presente capítulo, se entenderá por:

- 1) «Autoridad responsable de la Competencia»: para la Parte CE, la «Comisión Europea», y, para los Estados del Cariforum, una o más de las siguientes Autoridades responsables de la Competencia, según proceda: la Comisión de la Competencia de la Caricom y la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia de la República Dominicana;
- 2) «Procedimiento de aplicación efectiva»: el procedimiento iniciado por la Autoridad responsable de la Competencia de una de las Partes contra una o más empresas para determinar y remediar un comportamiento contrario a la competencia;
- 3) La «legislación sobre competencia» incluye:
  - a. Para la Parte CE, los artículos 81, 82 y 86 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y sus reglamentos de aplicación o modificaciones;
  - b. Para los Estados del Cariforum, el capítulo 8 del Tratado Revisado de Chaguaramas, de 5 de julio de 2001, la legislación nacional sobre competencia conforme al Tratado Revisado de Chaguaramas y la legislación nacional sobre competencia de las Bahamas y de la República Dominicana. En la fecha de entrada en vigor el presente Acuerdo y a partir de entonces, la adopción de dicha legislación se comunicará a la Parte CE a través del Comité de Comercio y Desarrollo Cariforum-CE.



## Artículo 126

### Principios

Las Partes reconocen la importancia de la competencia libre y efectiva en sus relaciones comerciales. Son conscientes de que las prácticas comerciales contrarias a la competencia pueden perjudicar el correcto funcionamiento de los mercados y, en general, mermar los beneficios de la liberalización del comercio. Por consiguiente, están de acuerdo en que las prácticas restrictivas de la competencia que se mencionan a continuación son incompatibles con el correcto funcionamiento del presente Acuerdo, en la medida en que pueden afectar al comercio entre las Partes:

- a) Los acuerdos y las prácticas concertadas entre empresas cuyo objetivo o efecto sea impedir o disminuir sustancialmente la competencia en la totalidad o en una parte importante del territorio de la Parte CE o de los Estados del Cariforum;
- b) El abuso de posición dominante por parte de una o varias empresas en la totalidad o en una parte importante del territorio de la Parte CE o de los Estados del Cariforum.

## Artículo 127

### Aplicación

1. Las Partes y los Estados signatarios del Cariforum se asegurarán de que en un plazo de cinco años a partir de la entrada en vigor del presente Acuerdo dispongan de legislación en vigor relativa a las restricciones a la competencia dentro de su jurisdicción, y hayan establecido los organismos mencionados en el artículo 125, apartado 1.
2. Cuando entre en vigor la legislación y se establezcan los organismos mencionados en el apartado 1, las Partes aplicarán las disposiciones previstas en el artículo 128. Las Partes también acuerdan revisar el funcionamiento del presente capítulo una vez transcurrido un período de creación de confianza entre sus autoridades de competencia de una duración de seis años a partir de la aplicación del artículo 128.

## Artículo 128

Intercambio de información y cooperación en materia de aplicación efectiva:

1. Cada una de las Autoridades responsables de la Competencia podrá comunicar a las demás Autoridades responsables de la Competencia su deseo de cooperar para hacer cumplir las normas. Dicha cooperación no impedirá a las Partes o a los Estados signatarios del Cariforum adoptar decisiones de forma autónoma.
2. Para facilitar la aplicación efectiva de sus respectivas legislaciones sobre competencia, las Autoridades responsables de la Competencia podrán intercambiar información no confidencial. Todo intercambio de información estará sujeto a las normas de confidencialidad aplicables en cada Parte y en los Estados signatarios del Cariforum.
3. Cada una de las Autoridades responsable de la Competencia podrá comunicar a las demás Autoridades responsables de la Competencia cualquier información de que disponga y que indique la existencia, en el territorio de la otra Parte, de prácticas comerciales anticompetitivas que entren dentro del ámbito de aplicación del presente capítulo. La Autoridad responsable de la Competencia de cada una de las Partes decidirá sobre la forma del intercambio de información conforme a sus mejores prácticas. Cada una de las

Autoridades responsables de la Competencia podrá también informar a las demás Autoridades responsables de la Competencia sobre cualquier procedimiento de aplicación efectiva que efectúe en los siguientes casos:

- i) Cuando la actividad investigada tenga lugar totalmente o de forma sustancial en la jurisdicción de cualquiera de las otras Autoridades responsables de la Competencia,
- ii) cuando la medida correctora que pueda imponerse requiera la prohibición de un comportamiento determinado en el territorio de la otra Parte o de los Estados signatarios del Cariforum,
- iii) cuando la actividad investigada implique un comportamiento que se considere que ha sido exigido, fomentado o aprobado por la otra Parte o los Estados signatarios del Cariforum.

#### Artículo 129

Empresas públicas y empresas titulares de derechos especiales o exclusivos, incluidos los monopolios designados

1. Ninguna disposición del presente Acuerdo impedirá que una Parte o un Estado signatario del Cariforum designe o mantenga monopolios públicos o privados con arreglo a sus legislaciones respectivas.
2. Respecto de las empresas públicas y las empresas titulares de derechos especiales o exclusivos, las Partes y los Estados signatarios del Cariforum garantizarán que, a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Acuerdo, no se adopte ni se mantenga ninguna medida que distorsione el comercio de bienes o servicios entre las Partes en una medida contraria a los intereses de las Partes y que tales empresas estén sujetas a las normas de competencia en la medida en que la aplicación de tales normas no obstaculice la realización, de hecho o de derecho, de las tareas concretas que les hayan sido asignadas.
3. No obstante lo dispuesto en el apartado 2, las Partes acuerdan que las empresas públicas de los Estados signatarios del Cariforum sujetas a normas sectoriales específicas prescritas por sus marcos reguladores respectivos no estarán vinculadas ni reguladas por lo previsto en el presente artículo.
4. Las Partes y los Estados signatarios del Cariforum ajustarán progresivamente, sin perjuicio de sus obligaciones en virtud del Acuerdo de la OMC, cualquier monopolio del Estado de naturaleza o carácter comercial para garantizar que, al final del quinto año a partir de la entrada en vigor del presente Acuerdo, no existe ninguna discriminación sobre las condiciones en las que se venden o adquieren bienes y servicios entre los bienes y servicios originarios de la Parte CE y los originarios de los Estados del Cariforum, o entre los nacionales de los Estados miembros de la Unión Europea y los de los Estados del Cariforum, a menos que tal discriminación sea intrínseca a la existencia del monopolio en cuestión.
5. Se informará al Comité de Comercio y Desarrollo Cariforum-CE de la adopción de las normas sectoriales contempladas en el apartado 3 y las medidas de aplicación del apartado

## V. ÁMBITOS PARA AVANZAR EN LA CONVERGENCIA REGULATORIA TANTO EN MATERIAS COMERCIALES COMO DE NORMAS DE COMPETENCIA E INSTITUCIONALIDAD SUPRANACIONAL

Los marcos regulatorios establecen las reglas de juego en la economía y se caracterizan por poseer una estructura de extrema complejidad, pues se conforman a partir de una sofisticada red de estatutos, regulaciones legales y normas judiciales, tanto en la esfera local, definida por cada país en el ámbito de sus competencias internas, como en la esfera regional, en el marco de los acuerdos bilaterales y/o multilaterales. Debido a ello, la armonización de estos marcos legales solo puede ser llevada a cabo mediante un complejo proceso, en el que no solo se negocian tratados o acuerdos comerciales que afectan los flujos de bienes y servicios entre naciones, sino que impactan la asignación de los recursos productivos (movilidad de capitales y libre circulación del factor trabajo), y eventualmente llegan a afectar aspectos tales como la estabilidad financiera y la coherencia y sincronización de los ciclos económicos regionales (SELA, 2015, p. 3)

Por todo ello, no es exagerado afirmar que uno de los principales retos que enfrentan los países de ALC es identificar y caracterizar las grandes tendencias que, en materia de armonización regulatoria, ya se han iniciado al interior de las diferentes iniciativas de integración regional. Es necesario comprender en profundidad la naturaleza y significación de estas ambiciosas transformaciones institucionales a fin de determinar en qué medida se está produciendo, en el ejercicio de la práctica política, un cambio estructural que incidirá de forma determinante el futuro económico, político y social de América Latina y el Caribe (id. p. 13).

¿Qué debe entenderse por convergencia entre las múltiples modalidades existentes de acuerdos de acción conjunta entre países o grupos de países de la región?

Para responder tal pregunta, sostiene Peña (2014) convendría tener presente que por convergencia no necesariamente se está planteando la idea de lograr que de múltiples partes y líneas de acción, surja un nuevo todo único y armónico. En el sentido más concreto del uso de la expresión en el Tratado de Montevideo de 1980 que creó la ALADI, la idea es que en lo que tenga un alcance sólo parcial -esto es, que sean compromisos limitados a sólo algunos de los países miembros - se prevea su extensión hasta abarcar a todos los demás países miembros interesados. Es en el contexto de las disposiciones del Tratado que puede considerarse que tal idea es más la señalización de un objetivo que la prescripción de cómo y en qué plazos lograrlo.

En el plano estratégico en el que la expresión se utiliza en la actualidad<sup>37</sup>, es factible entender que se trata de encarar un conjunto de acciones autónomas que, sin embargo, están orientadas al logro de objetivos que procuren ser compatibles entre sí. Es más la idea de señalar la dirección de líneas de acción estratégica lo que puede considerarse que refleja, en este caso, el concepto de convergencia. Se inserta en la idea, antes mencionada, en el sentido que la construcción de un espacio regional de cooperación e integración lleva tiempo y resulta de una sucesión de pasos, incluso aparentemente inconexos, y no de un solo acto fundacional y del diseño que en él se incluya. Si ello pudiere entenderse así, surge entonces la pregunta que cabría formular y debatir a fin de encarar el logro del objetivo antes mencionado de una estrategia de convergencia en la diversidad en una región como la latinoamericana. Ella es quizás la más relevante y práctica. Tal pregunta puede ser formulada en los siguientes términos:

---

<sup>37</sup> Según Peña es el alcance que puede atribuirse a la palabra convergencia en el planteamiento efectuado por el Canciller Heraldó Muñoz en artículo "Convergencia en la diversidad: La nueva política latinoamericana de Chile", nota publicada en el diario El País, Madrid, jueves 13 de marzo de 2014, en: <http://elpais.com/>.

¿Cuáles pueden ser, tomando en cuenta el actual mapa institucional de la región y el alcance mencionado de la idea de convergencia, los principales campos de acciones a desarrollar y de pasos a dar, a fin de procurar potenciar las diversidades regionales como un activo a la hora de intentar aprovechar desafíos y oportunidades que surgen tanto en el plano global, como en el regional y el interno de cada uno de los países? Un supuesto para abordar la respuesta a esta pregunta sería el diagnóstico sobre las riquezas de opciones que resultan precisamente de las diversidades de recursos y de situaciones, de ideas y de valores, de experiencias y motivaciones, que se observan en América Latina en su conjunto [10]. Es ese un diagnóstico que en el mundo actual requiere de una constante actualización. Deberá contemplar, entre otros factores, los potenciales efectos sobre los países de la región de la futura evolución del sistema multilateral del comercio internacional, a la luz de lo que finalmente ocurra con la Rueda Doha y con los resultados obtenidos formalmente, pero aún muy inciertos en sus efectos concretos, en la Conferencia Ministerial de la OMC en Balí, en diciembre 2013.

Pero también, afirma Peña, deberá contemplar lo que resulte de las actuales negociaciones orientadas a concretar nuevos mega-acuerdos preferenciales inter-regionales y regionales - tales como el Trans-Pacific Partnership (TPP), el Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), y el Regional Comprehensive Economic Partnership (RECEP) -, si es que ellas pueden concluirse en los plazos imaginados o al menos en plazos razonables. En ninguno de esos casos pueden plantearse aún escenarios ciertos, ni sobre sus membrecías, sus contenidos o plazos para su conclusión. En cierta forma, reflejan características de un sistema internacional en transición hacia una nueva etapa aún imprecisa. En este contexto, son numerosas las proposiciones e iniciativas destinadas a lograr la convergencia entre bloques particulares y en temas específicos. Existen también proposiciones que sostienen que la convergencia se puede hacer avanzar sobre la base de los acuerdos establecidos entre los distintos mecanismos de integración de la Región o de países particulares tanto con Estados Unidos como con la Unión Europea.

#### **V.1 Proposición ALADI – Comunidad Andina – MERCOSUR a solicitud de la Primera Reunión de Jefes de Estado de la Comunidad Sudamericana de Naciones realizada en Brasilia los días 29 y 30 de septiembre del 2005**

El documento (ALADI- CAN – MERCOSUR (2006) tuvo como objeto proponer medidas en áreas temáticas seleccionadas para “conformar gradualmente una zona de libre comercio sudamericana, así como para avanzar en la complementación de las economías de los países de América del Sur”. Dichas áreas temáticas incluían: a) aranceles; b) disciplinas de comercio, dentro de las cuales se distinguen medidas no arancelarias, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen, mecanismos de defensa comercial, regímenes aduaneros, solución de controversias; y c) materias complementarias, entre las cuales se han incorporado comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, políticas de competencia y compras del sector público.

En materia de convergencia regulatoria, el documento plantea la necesidad imprescindible de contar con un cuerpo de normas y disciplinas que sustenten y garanticen el intercambio comercial, como asimismo, permitan la consideración de nuevos ámbitos y materias complementarias. Con ese objeto, se compararon los regímenes normativos de la CAN y el MERCOSUR, al igual que el amplio acervo de acuerdos suscritos entre los países sudamericanos en el marco del TM 80, bajo la cobertura de la ALADI. Sobre esa base, se propuso crear a partir de lo vigente reglas de juego comunes que, reduciendo la multiplicidad de esquemas vigentes, faciliten el flujo comercial y reduzcan los costos de administración del acuerdo. Siete eran las propuestas:

- a. Crear un régimen de origen común para la Región. Específicamente se propuso abordar el proceso de armonización creando un esquema que, por un lado, se ajuste a las condiciones actuales de los países sudamericanos y, por otro, permita que los beneficios de la zona de libre comercio no sean distorsionados por prácticas de triangulación.
- b. Avanzar en la definición de regímenes aduaneros comunes sobre la base de los convenios internacionales en la materia y fortalecer los mecanismos de tránsito aduanero internacional. En tal sentido se propuso armonizar las normas de valoración aduanera con la remisión al Acuerdo de Valoración Aduanera de la OMC e incorporando aquellos elementos que facilitan la aplicación uniforme de los criterios de valor previstos en la norma multilateral.
- c. Identificar las principales medidas no arancelarias que obstaculizan el comercio y alcanzar acuerdos para su eliminación. Para ello se proponía (i) asumir compromisos como identificar y comunicar las medidas adoptadas en cada país, en términos de la nomenclatura que corresponda, de forma de garantizar la transparencia y facilitar el acceso de bienes al mercado; y (ii) acordar un programa de acción basado en la atenuación gradual, hasta alcanzar la eliminación total de aquellas medidas que afecten el intercambio recíproco.
- d. Alcanzar un acuerdo regional en materia de obstáculos técnicos al comercio y propiciar su implementación. Se constató la existencia del acuerdo Regional en el marco de la ALADI, denominado "Acuerdo Marco para la Promoción del Comercio mediante la Superación de los Obstáculos Técnicos al Comercio".
- e. Diseñar e implementar un sistema regional de protección sanitaria, que profundice los elementos incorporados en las normas multilaterales y promueva el libre flujo de bienes mediante la armonización de las normas y el reconocimiento de las certificaciones.
- f. Definir un mecanismo único de salvaguardia y sustentar los esquemas antidumping y sobre subvenciones en las reglas multilaterales.
- g. Considerar la creación de un Régimen Regional de Solución de Controversias que contemplaría, como mínimo, una etapa de negociaciones directas entre las Partes involucradas.

En lo referido a materias complementarias se propusieron las siguientes medidas:

- a. Profundizar las reglas para el comercio de servicios ampliando su cobertura y definiendo esquemas que faciliten su intercambio.
- b. Definir una normativa común en materia de promoción y protección de inversiones y, al mismo tiempo, desarrollar mecanismos de cooperación entre los organismos nacionales de promoción.
- c. Establecer un régimen de principios y procedimientos en materia de propiedad intelectual en temas de interés para la región, como las marcas, las indicaciones geográficas, los modelos de utilidad, los diseños industriales y las prácticas anticompetitivas de las licencias contractuales, se pone énfasis también en los desarrollos vinculados con la salud pública y la protección de los conocimientos tradicionales.
- d. Establecer mecanismos de cooperación entre las agencias nacionales de protección y promoción de la libre competencia para intercambiar información relacionada a experiencias, entrenamientos técnicos, jurisprudencia y doctrina administrativa, relacionados con la defensa de la libre competencia. Se propuso además establecer un marco normativo regional, dictando medidas de carácter general que sean aplicables a todos los países sudamericanos. Se propuso además desarrollar mecanismos que permitan proteger los intereses de los consumidores.

- e. Acordar un régimen común de compras del sector público que incluya disposiciones en cuanto a información; trato nacional; transparencia en las licitaciones y adquisiciones en general.

Caracteriza esta iniciativa el intento de armonizar lo existente, sin dimensionar suficientemente las dificultades provenientes de las diferencias entre los modelos de integración y, al mismo tiempo, la idea de crear una normativa sin tomar en cuenta las normativas de los acuerdos comerciales a partir del NAFTA.

## V.2 Las proposiciones de la CEPAL en 2007 - 2008

Sobre la base de las proposiciones ALADI – Comunidad Andina – MERCOSUR, la CEPAL (CEPAL, 2007 Y SAEZ, 2008) evaluó las propuestas desarrollando algunas consideraciones críticas que dejaron en evidencia un enfoque distinto. El punto de partida es el reconocimiento que el proceso de integración en la región no es único sino que en él coexisten esquemas de integración subregionales que dan cuenta de intereses políticos, económicos y estratégicos de distinta naturaleza, lo que plantea el desafío de cómo articular una mejor coexistencia entre los distintos esquemas de integración subregional con los objetivos generales de una mayor integración económica de América Latina.<sup>38</sup> Del mismo modo se llama la atención de que los procesos de integración dependen del liderazgo que los impulse, de los objetivos que se desean alcanzar y de las funciones que se le asignen. Los procesos de integración en América Latina y El Caribe requieren en consecuencia un liderazgo.

Un elemento particular de los esfuerzos de integración de América Latina es que el impulso principal ha provenido de iniciativas gubernamentales y por tanto no ha constituido una respuesta política a una demanda del sector privado de reglas estables para desarrollar<sup>39</sup>. Otro elemento importante de destacar según Sáez es que la integración entre los países de América Latina muestra un menor nivel de cobertura temática, un dispar nivel de contenidos y un trato discriminatorio (menos favorable) entre éstos vis à vis los compromisos asumidos entre algunos de sus miembros o grupos de países fuera de la región<sup>40</sup>. En este contexto, aparecía como una tarea pendiente facilitar mayores niveles de comercio intrarregionales arbitrando esfuerzos para una mayor conexión entre los miembros de los esquemas subregionales de integración, y entre éstos últimos y sus pares (CAN/MERCOSUR/MCCA), y al mismo tiempo en la interconexión comercial entre los miembros individuales de la región.

En ese contexto, Sáez define convergencia como un proceso mediante el cual los acuerdos suscritos entre los países de la región van adoptando reglas y disciplinas más o menos similares (armonizadas) o en los casos en que sean distintas, equivalentes. La convergencia puede producirse por tres impulsos: i) voluntario; ii) semi-voluntario; y iii) no voluntario. Sáez insiste en que la convergencia puede llevarse a cabo mediante distintas modalidades que deberían ser examinadas según los tópicos pertinentes. Para ello es necesario mantener un enfoque flexible que promueva soluciones creativas. Así, por ejemplo, la convergencia puede alcanzarse mediante

---

<sup>38</sup> La contribución de la CEPAL releva el desafío de cómo articular la coexistencia de distintos esquemas de integración regional. Por otra parte, explicita la importancia del liderazgo político para hacer avanzar un proceso de suyo complejo.

<sup>39</sup> El autor releva también una dificultad crucial que sigue afectando las posibilidades de avance de los mecanismos de integración: el relativo divorcio entre los esfuerzos oficiales de integración y el sector privado. Ello resulta aún más importante cuando se tienen en cuenta los avances en lo que se ha denominado la integración de hecho.

<sup>40</sup> Esta debilidad constituía también una oportunidad pues la inexistencia de normas acordadas en estos campos podría facilitar el acuerdo sobre las nuevas normas.

arreglos informales para facilitar el comercio; o mediante arreglos formales en materias de intercambio de información aduanera o de reducción de cargas regulatorias en materia de obstáculos técnicos, reconocimientos unilaterales de medidas de seguridad, armonización de normas para facilitación del comercio en materia de transporte, inspecciones en frontera o inmigración dentro de la esfera de competencia de las instituciones responsables.

Según Sáez, la proliferación de acuerdos en la región podría estar creando —inadvertidamente— algunos problemas. Existen al menos tres tipos de problemas derivados de la multiplicidad de acuerdos y normas: i) burocracia excesiva y confusión a la hora de aplicar normas y procedimientos, lo que afecta el atractivo de estos instrumentos para el sector privado; ii) normas diversas —y de calidad desigual— que podrían convertirse en barreras no arancelarias; y iii) problemas de cumplimiento de normas y procedimientos.

En este marco ha surgido con creciente importancia la necesidad de pensar en mecanismos que simplifiquen la red de acuerdos suscritos, rebajando los costos de transacción que pudieran estar afectando los flujos comerciales. Existen cuatro categorías de temas que deberían ser abordados de manera de lograr los objetivos de ampliación del mercado regional, mejorar la interconexión de los mercados y simplificar la normativa existente. Estos ámbitos son: i) operativo; ii) de reglas y disciplinas; iii) institucionales; y iv) discriminación entre socios comerciales. Algunos de estos temas pueden implicar delicados y técnicamente complejos procesos de negociación.

Desde el punto de vista operativo, Sáez proponía sugería que en los casos que existan obligaciones similares pero con redacciones distintas se concuerden interpretaciones comunes, basadas por ejemplo en las disposiciones de la OMC<sup>41</sup> como una forma de asegurar la coherencia legal entre las únicas disposiciones comunes que existen entre los miembros de distintos tratados bilaterales y subregionales en AL. Por otra parte, ante la ausencia de ciertas disciplinas y normas en determinados acuerdos, es recomendable la adopción de las mismas mediante un proceso de negociación, teniendo en cuenta que pueden existir diferentes enfoques para su tratamiento y puesta en ejecución.

En relación acceso a los mercados de bienes, aunque se avanza se constata la lentitud de la liberalización del comercio intra – miembros de la Comunidad Sudamericana de Naciones. En materia de origen, aunque el análisis no incluye todos los acuerdos existentes, se considera que las diferencias entre los diferentes acuerdos y decisiones analizadas no son significativas. Pese a ello, sería necesario armonizar las normas para poder llegar a una convergencia total de los acuerdos. Existe por otra parte, según Saez, una base común en materia de valoración aduanera faltando realizar un esfuerzo adicional en materia de procedimientos aduaneros para automatizar, simplificar y facilitar el comercio, sin reducir las actividades de fiscalización.

En relación con las medidas no arancelarias, la CEPAL difería en el procedimiento sugerido por la ALADI – Comunidad Andina de Naciones – MERCOSUR por resultar muy complejo y demorado<sup>42</sup>, por lo que proponía un enfoque en el que se fortalezcan las disciplinas respecto de las medidas no arancelarias partiendo, por ejemplo, de las disposiciones correspondientes de la OMC, estableciendo su prohibición, complementadas con las elaboraciones pertinentes, poniendo especial énfasis en los efectos de las medidas y su posible justificación en el contexto de las reglas acordadas.

---

<sup>41</sup> Esta sugerencia resulta de gran importancia pues propone un método, tomar como referencia las disposiciones de la OMC, para avanzar en ciertas materias lo que puede permitir avances más rápidos en el proceso de convergencia.

<sup>42</sup> Para el detalle ver Saez 2008 p. 35.

La CEPAL se distancia también de la proposición de avanzar en la armonización de reglamentos técnicos y normas técnicas en los referidos a los obstáculos técnicos al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias. Propone por el contrario enfatizar el máximo aprovechamiento del principio de equivalencia, implementar los criterios operativos de “zonas libres de plagas o enfermedades”, mejoras en los procedimientos de gestión y toma de decisiones y de evaluación de riesgos, y mayor cooperación de instituciones responsables para promover un uso efectivo de la equivalencia como instrumento de facilitación del comercio.

En relación con la defensa comercial, Sáez sostiene que sería posible avanzar más de lo que se sugiere por parte de ALADI – CAN – MERCOSUR en el sentido que en materia de salvaguardias podría limitarse el período de uso y las causales para ser invocadas, con el objetivo que se eliminen definitivamente para el comercio intra-comunitario. Asimismo, en materia de competencia desleal, se debería mantener sólo aquellas medidas para remediar los efectos negativos de las subvenciones, pero no mantener medidas antidumping que han proliferado en los últimos años en la región y que en una zona de libre comercio no se justifican.

Los servicios como dimensión del comercio empezaron a formar parte de los acuerdos en los 90s como efecto de la entrada en vigor del TLCAN, el AGCS y la decisión de los países de la región de iniciar negociaciones para crear el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), adoptada en abril de 1998. Sáez consideraba que aun cuando el modelo del AGCS es una base común para todos los miembros de la UNASUR, ello no significa que sea el modelo adecuado para un proceso ambicioso de integración regional, especialmente, por la ausencia de normativa esencial en diversas áreas como principios regulatorios, reconocimiento mutuo, especialmente aunque no exclusivamente, en servicios profesionales, movimiento de personas y otros pero además, debido a que ese modelo no es útil si se quieren desarrollar disciplinas regionales en inversiones<sup>43</sup>. En este contexto, se propuso optar por el enfoque de competencia regulatoria de la Unión Europea que combinara estándares mínimos de calidad de la prestación de servicios con principios fuertes de liberalización, lo cual podría combinarse con una selección inicial de sectores en los que este enfoque se podría emplear y definición de sectores para los cuales es necesario elaborar reglas adicionales<sup>44</sup>. Cabe sin embargo tener en cuenta que en el caso de los servicios, aunque no exclusivamente, se requiere de un mecanismo permanente de negociación y perfeccionamiento de las disciplinas comerciales.

En relación con las inversiones, Sáez destaca que existe mayor convergencia entre los Acuerdos de Complementación Económica suscritos por los Países Miembros de la Comunidad Andina y los de MERCOSUR, que entre la normativa de ambos bloques económicos. Por otra parte, las relaciones entre los miembros de la CSN y respecto de terceros, se han privilegiado acuerdos de promoción y protección de inversiones en los que se protege la inversión en los términos de su legislación nacional. Sin embargo, no se avanza en temas relacionados con acceso, operación de las inversiones (trato, requisitos de desempeño y otros). Adicionalmente, algunos miembros de la Comunidad en su relación con países fuera de la región han adoptado modelos que, en la práctica, pueden otorgar un mejor trato que el consignado entre ellos. En este ámbito, existe una amplia

---

<sup>43</sup> Esto es así porque no pueden haber dos tratamientos para un mismo tema: inversión en servicios y en el resto de las actividades.

<sup>44</sup> Según Saez, lo central era adoptar un enfoque que comprometiera, en un plazo breve, la eliminación de las restricciones incompatibles con los principios rectores del comercio de servicios. De lo contrario cohabitarían en la UNASUR tres niveles de liberalización: aquel dentro de los esquemas subregionales, aquel entre éstos y los compromisos de cada país individualmente respecto de países fuera de la región.



red de acuerdos bilaterales de promoción y protección de inversiones entre los países de América del Sur y países desarrollados, que podría dificultar aún más la convergencia.

Respecto de la política de competencia, CEPAL – SAEZ considera que lo más recomendable es crear mecanismos eficaces de cooperación entre las agencias responsables para prevenir estas prácticas. No es realista pensar en un instrumento sustantivo que aborde las prácticas con efectos transfronterizos, especialmente cuando normalmente ello requiere de una institucionalidad supranacional.

En lo que se refiere a los mecanismos de solución de controversias, si bien se coincide con ALADI – CAN y MERCOSUR en la necesidad de contar con un instrumento de este tipo, este mecanismo debería ser optativo entre otros que se encuentren disponibles, en particular la OMC.

### **V.3 La Alianza del Pacífico; converger con el mundo como base de la convergencia interna**

La AP en su concepción básica constituye un esfuerzo de convergencia. En efecto, como se vio más arriba el objetivo “es avanzar hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, sobre la base de los acuerdos comerciales existentes entre los países miembros y mediante la cooperación intra y extra AP”. (Urría, (s/f).

En este contexto, el 10 de febrero del 2014, fue firmado el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco que complementa y actualiza los TLC’s existentes entre los 4 países de la AP, el cual entró en vigencia el 1 de mayo del 2016.

### **V.4 La propuesta de la CEPAL para la convergencia de la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR**

Aun cuando la Alianza del Pacífico fue interpretada por algunos como un asociación que se concebía como alternativa y competitiva con los esfuerzos de integración en marcha en el lado atlántico de América del Sur, la elección de Michelle Bachelet de reconocida trayectoria de izquierda como Presidenta de Chile en el 2013, ayudó a disipar esa percepción y planteó la conveniencia de hacer esfuerzos a favor de la convergencia de los países de la Alianza del Pacífico con el MERCOSUR. En este contexto, el Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile organizó el seminario “Diálogo sobre la Integración Regional: la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR” que tuvo lugar el 24 de noviembre de 2014. Para ese seminario, la CEPAL preparó un documento de política con el título “La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR. Hacia la convergencia en la diversidad”. El documento resulta de gran interés pues representa el intento de sobreponerse a las diferencias ideológicas que presentaban los gobiernos de ambos mecanismos de integración, constituye una proposición práctica y operativa para avanzar en la convergencia y aprende de los esfuerzos realizados en esta materia hasta esa fecha.

Clave en esta proposición es el relevamiento simultáneo de la importancia de constituir un espacio regional que reúne a más de 600 millones de habitantes y la necesidad de instituir un bloque poderoso capaz de ganar protagonismo en una economía mundial articulada en torno a macro regiones integradas. La convergencia de la AP y el MERCOSUR excede largamente el ámbito de las políticas comerciales, sobre todo cuando se trata de gestar cadenas subregionales o regionales de valor. En efecto, para la CEPAL la competitividad de estas cadenas depende en gran medida de la

calidad de la infraestructura regional de transporte, logística, energía y comunicaciones<sup>45</sup>, así como de la convergencia regulatoria entre países. Por ende, trabajar conjuntamente en esas áreas contribuiría a dinamizar los flujos intrarregionales de comercio e inversión, favoreciendo así una mayor integración productiva.

Para la CEPAL, la convergencia del MERCOSUR y la AP, forma parte del esfuerzo por superar la “trampa de los ingresos medios” que asecha a la región requiere innovación, aumentos de productividad, diversificación productiva e inversiones en infraestructura y capital humano. Para ello es imprescindible partir de una concepción moderna de la integración, apoyada en la creación competitiva de cadenas de valor. De allí surge el consenso que se viene gestando en la región para asignar un rol más destacado a los temas de integración en la base productiva, impulsando cadenas de valor regionales o subregionales. A fin de ser coherentes con ese planteamiento, es necesario tanto elevar el perfil de las políticas industriales nacionales como incorporar ese impulso con similar centralidad en las actividades de integración y cooperación regional. A la luz de la evidencia disponible, la región presenta mayores avances en la primera tarea que en la segunda” (Cepal, 2014, p. 70).

Al mismo tiempo, la convergencia y la cooperación debe estar orientada “a aprovechar las grandes oportunidades que brinda a la región el acelerado crecimiento de las clases medias en Asia y el resto del mundo en desarrollo” (id.). En este contexto, la agenda de trabajo incluye en primer lugar la facilitación de comercio “tanto intrarregional como con el resto del mundo”. Se constata un giro crucial; la facilitación de comercio se constituye en un esfuerzo global de integración con el mundo. Al mismo tiempo el esfuerzo propuesto es de naturaleza operativa : se trata de la digitalización de los trámites asociados al comercio, la introducción e interconexión de ventanillas únicas de comercio exterior, la simplificación de los trámites aduaneros y el establecimiento de esquemas de operador económico autorizado, esfuerzo que gana en potencia si es guiado por una visión regional. El énfasis práctico de las proposiciones queda en evidencia con la propuesta simple de que ambos mecanismos hagan “extensivos al comercio entre ambas agrupaciones los avances que cada una ha alcanzado internamente” (id. p. 71). En materias de normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, se constatan avances en los diferentes mecanismos de integración u en consecuencia se propone que el paso siguiente sea definir estándares comunes aplicables en ambos mecanismos o realizar un reconocimiento mutuo de los estándares respectivos, labor que es necesariamente sectorial (id.). Respecto de la acumulación de origen, se constata que tanto en MERCOSUR como en la AP (entró en vigencia el 1 de mayo del 2016) existe el mecanismo, por lo que el desafío futuro es “avanzar hacia un conjunto único de reglas de origen y hacia un mecanismo de acumulación aplicable al conjunto de sus miembros.” (id.)

El resto de la agenda propuesta apunta a facilitar la movilidad de las personas, colaborar en el desarrollo conjunto de estadísticas sobre el comercio de servicios, un esfuerzo común en el desarrollo de la ciencia básica, el desarrollo tecnológico capaces de potenciar nuevas cadenas de valor. La sostenibilidad del desarrollo es también una preocupación central y se propone incluir temas como la gestión de los recursos hídricos y de la biodiversidad, el combate a la erosión y a la deforestación, el desarrollo de las energías renovables no convencionales, la promoción de la eficiencia energética en las diversas actividades extractivas, y la biotecnología aplicada a la agricultura, el sector forestal y la minería. Importancia se asigna a la colaboración en transporte y energía.

---

<sup>45</sup> La experiencia de Centro América y México aparece como una experiencia interesante de observar, ver Proyecto Integración y Desarrollo Mesoamérica (2011)

Recuperando preocupaciones anteriores, la CEPAL insiste en el impulso de una política industrial moderna para avanzar hacia actividades caracterizadas por mayores niveles de productividad y una mayor intensidad en conocimiento, ya sea en los sectores de manufacturas, recursos naturales o servicios. Esta debe ajustarse al contexto de globalización en que se inserta la región, caracterizado por una mayor apertura al comercio y a la IED y por las restricciones que algunos acuerdos comerciales y de inversión establecen al uso de ciertos instrumentos y debe tener un carácter plurinacional. Los desafíos políticos, técnicos y presupuestarios que plantean la coordinación de políticas industriales plurinacionales, hace necesario un enfoque gradual que podría iniciarse con el apoyo a la internacionalización de la PYME. La nueva naturaleza de la convergencia lleva a la CEPAL a proponer la una aproximación concertada a las relaciones con China y el Asia Pacífico en general.

#### **V.5 La propuesta de Ricardo Lagos: Los acuerdos con la Unión Europea como base de la convergencia latinoamericana.**

En un artículo publicado en el diario Clarín de Buenos Aires bajo el sugerente título “¿Y si Europa nos lleva a nuestra integración”, el ex Presidente de Chile Ricardo Lagos señaló: “Estamos a punto de iniciar un proceso muy importante para configurar una integración casi completa de América Latina y el Caribe con la Unión Europea. Y ello, aunque parezca inesperado, podría crear las condiciones para un acuerdo muy amplio de integración latinoamericana, teniendo como base lo que concordemos con Europa” (2016) A continuación señalaba: “¿Dónde están las claves para tener tal optimismo? Por una parte, en la perspectiva de avanzar, seriamente esta vez, en las negociaciones entre Mercosur y la entidad europea. Por otra -al ver el conjunto de países que, de nuestro lado quedarían vinculados con aquel mercado-, buscar la forma de aplicar esas mismas concesiones y acuerdos con Europa a una auténtica integración latinoamericana.” (id.). En efecto, el ex Presidente llamaba la atención que México, los países centroamericanos y República Dominicana, el CARICOM, Colombia, Perú, Chile y Ecuador habían concluido compromisos con la Unión Europea. En tal sentido de concretarse los indicios de que eventualmente el durante 13 años postergado acuerdo entre la Unión Europea y el MERCOSUR podría reactivarse, una gran mayoría de los países de la región (con la sola excepción de Venezuela y Bolivia) habrían acordado un conjunto de normas con la UE lo que haría posible según el ex mandatario, “que nos sentáramos para ver si estamos en condiciones de otorgar esos mismos beneficios a cada uno de nosotros”. En otras palabras, si ponemos los acuerdos con Europa sobre una mesa, ¿podremos aspirar a declarar que cada uno de nosotros otorgue esas mismas ventajas al resto de los países de América Latina?”(id.)

#### **V.6 Las propuestas de Alejandro Foxley para la convergencia entre el MERCOSUR y la Alianza del Pacífico: El rol de los acuerdos con China.**

- Si la integración desde la base productiva es la clave para competir con productos de China y de otras economías emergentes en los mercados mundiales ¿qué enfoque debería impulsarse en América Latina, más allá de los esquemas actualmente vigentes? Un acuerdo real y efectivo de integración, debería apuntar a cero aranceles intra-región, a normas de facilitación de comercio al estilo de las economías más abiertas del mundo, a una acumulación de reglas de origen para inducir inversiones entre empresas de la región, a fuertes inversiones conjuntas en energía, transportes, carreteras bioceánicas, puertos y aeropuertos y a un intercambio masivo de ingenieros y técnicos y de estudiantes para acelerar la creación de un pool integrado de recursos humanos de alta calidad. Ese acuerdo no debería excluir incentivos especiales para atraer a las mejores empresas internacionales que inviertan y traspasen tecnologías de frontera hacia la región.

## 64

- Si la integración productiva en América Latina es la clave para competir exitosamente con China y otras economías del Este de Asia ¿cómo inducir un avance más rápido y profundo en esa dirección?
  - Sin agotar una enumeración de factores, mencionaremos sólo dos: el primero es que deben instalarse instancias de diálogo público-privado para pensar y elaborar visiones estratégicas compartidas de carácter regional, mirando al 2020 y 2030, al estilo de lo que hacen, con gran efecto ordenador en sus economías, países como Finlandia, Australia, Nueva Zelanda y Corea del Sur.
  - El segundo factor es que el esfuerzo integrador desde la base productiva se facilitaría si un país como Brasil asumiera un liderazgo explícito en esta tarea, similar al rol que jugó EE.UU. en la constitución del Nafta<sup>46</sup>. La base de este enfoque consiste en complementarse entre economías abiertas entre sí, sin cuotas ni comercio administrado. La decisión política clave de Brasil sería la de abrir su mercado sin restricciones al resto de la región. Esta a su vez liberalizaría las normas para permitir que inversiones brasileras asumieran, sin restricciones, un liderazgo en la integración entre empresas regionales hasta constituir conglomerados capaces de competir con las mejores economías del Asia.

### V.7 Convergencia como colaboración entre las agencias de competencia

Únicamente los bloques CAN y CARICOM han desarrollado esquemas normativos sustentados en la supranacionalidad. En el caso de Mercosur, según sus tratados constitutivos o normas equivalentes, éste posee una estructura intergubernamental, careciendo de un orden supranacional.

Son varios los problemas que hacen difícil el desarrollo de una legislación de competencia coordinada entre los países de ALC. En primer término, existe asimetría y divergencia tanto en las políticas económicas de los países, como en las normas de defensa de la competencia nacionales, por lo que más difícil que exista una actuación mancomunada.

Hoy es escaso el uso y promoción de herramientas subregionales de competencia, lo que hace que la institucionalidad de competencia sea relativamente frágil, tanto por la inexistencia de recursos como de personal capacitado para fortalecer su aplicación como por el poco conocimiento de las normativas regionales vigentes por parte de los agentes económicos.

De todas maneras, hay un importante número de acuerdos de libre comercio que contemplan capítulos sobre la política de competencia y que incluyen entre sus principales compromisos y características las siguientes: la obligación de mantener leyes y autoridades de defensa de la competencia; la independencia de las autoridades para aplicar sus leyes nacionales de competencia; compromisos de colaboración y asistencia técnica; intercambio de información y confidencialidad; la admisión de la existencia de monopolios estatales y designados y manifestación de compromisos a favor de la capacitación y asistencia técnica (Diez, 2013).

La colaboración efectiva entre las agencias latinoamericanas de competencia está en una etapa inicial, donde recién se están abriendo espacios para cooperar en aspectos de investigación y

---

<sup>46</sup> Sobre el debate brasileño en torno a su inserción en la economía internacional ver Da Motta Veiga, Pedro (2014). Las tendencias al agotamiento del modelo proteccionista dominante según el autor, pueden confirmarse con el reciente cambio de gobierno.

*Enforcement*, intercambio de experiencias entre las autoridades de competencias, dadas las similares características de los mercados y presencia de los mismos actores.

En este sentido Ha sido fundamental, la formalización de la firma de acuerdos de cooperación inter-agencias, así como el establecimiento del Centro Regional de Competencia de América Latina (CRC).

El 14 de septiembre del año 2011 en el marco del IX Foro Latinoamericano de Competencia celebrado en Bogotá Colombia, se constituyó, formalmente, el Centro Regional de Competencia para América Latina (CRCAL) mediante la firma de un Acuerdo, el cual suscribieron de manera inicial 13 agencias de competencia.

El CRCAL tiene por misión asistir a las autoridades de competencia en el desarrollo de sus capacidades y en la implementación de las leyes y políticas de competencia en sus respectivas jurisdicciones y desea convertirse en un depositario institucional de esfuerzos colaborativos que involucren a todos los países latinoamericanos para mejorar la competencia en la región e incrementar el bienestar de la población. El CRCAL surge frente a los importantes desafíos que enfrentan las autoridades de competencia en países de América Latina, entre los que se incluyen limitaciones en las capacidades técnicas y recursos disponibles, bajos niveles de cooperación e intercambios de información entre agencias, e insuficiente comunicación con el poder judicial.

Las agencias de competencia que participan de la CRCAL son: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia de Argentina, Tribunal de Defensa de la Libre Competencia de Chile, Fiscalía Nacional Económica de Chile, Superintendencia de Industria y Comercio de Colombia, Comisión para Promover la Competencia de Costa Rica, Ministerio de Industrias y Productividad de Ecuador, Superintendencia de Competencia de El Salvador, Viceministerio de Inversión y Competencia de Guatemala, Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia de Honduras, Instituto Nacional de Promoción de la Competencia de Nicaragua, Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual de Perú, Comisión Nacional de Defensa de la Competencia de República Dominicana, y Comisión Federal de Competencia de México. En 2012, la Comisión Federal de Comercio de los EE UU (FTC) solicitó su incorporación al CRCLA, la cual fue aceptada de manera unánime por lo cual el Centro cuenta hoy en día con 14 miembros<sup>47</sup>

## **V.8 Transnacionales, multilaterales: la integración de hecho y el proceso de convergencia regulatoria**

Poco documentados, pero de gran importancia y con una tendencia creciente, son los flujos de IED de empresas de países centroamericanos que invierten en la región. No existen registros oficiales en El Salvador, Nicaragua y Panamá de las inversiones que se realizan en el exterior, pero hay empresas con gran trayectoria en su expansión. A criterio de la CEPAL, esta es una tendencia originada en las ventajas intrínsecas de este grupo de empresas y también en la necesidad de concentrarse en las actividades más competitivas y en expandir sus operaciones en razón el tamaño de los países de origen. También se argumenta el nivel de integración regional y la homogeneidad de los mercados. (SELA, 2014, p. 4).

Según este informe, Centroamérica avanza en la inserción en cadenas de servicios donde destaca Costa Rica en lo que se refiere a servicios de procesos empresariales, tecnologías de información y

<sup>47</sup> (<http://www.fne.gob.cl/2013/12/03/centro-regional-de-competencia-para-america-latina/>).

otros servicios intensivos en conocimiento (legales, investigación financiera y de mercados) y servicios financieros. En el caso de las cadenas de turismo médico, tienen una participación importante Costa Rica y Panamá y para los servicios vinculados a centros de llamadas, de contacto y de atención al cliente, hay participación de todos los países de la región (id. p. 5)

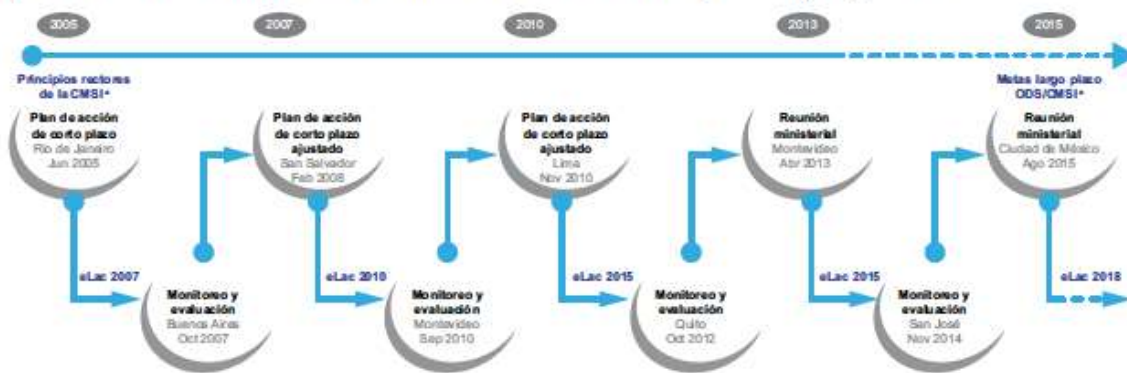
**V.9 Las multilatinas en las telecomunicaciones en América Latina y la creación de un mercado digital único**

El análisis de las telecomunicaciones deja en evidencia la presencia de dos grandes empresas a lo largo de toda la región. Aun cuando sólo una de ellas es una multilatina en sentido estricto, América Móvil; su principal competidor Telefónica de España contribuye también a generar una infraestructura global para las telecomunicaciones de América Latina.

En este contexto, con ocasión de la quinta Conferencia Ministerial sobre la Sociedad de la Información en agosto del 2015, la CEPAL lanzó la iniciativa de crear el mercado único digital. En ese contexto, se proponía avanzar hacia un bloque común con un marco normativo e institucional uniforme que apoyaría significativamente los esfuerzos regionales de expansión de la economía digital, la cual abarca distintos ámbitos, desde la infraestructura de telecomunicaciones (redes de banda ancha fijas y móviles) hasta las industrias de tecnologías de la información y las comunicaciones (hardware, software y servicios TIC), incluyendo la apropiación de estas tecnologías por parte de los usuarios. En esta perspectiva, la institución presentó el documento “La nueva revolución digital: de la Internet del consumo a la Internet de la producción”.

El documento destacaba las desventajas que presenta la región en todos los componentes: infraestructura, industria, individuos y contenido. Esas fricciones traban el aprovechamiento de sinergias transfronterizas que se podrían alcanzar gracias a un marco institucional y normativo uniforme. En tal sentido, el documento llamaba la atención respecto de que un bloque o mercado digital común podría apoyar significativamente los esfuerzos regionales de expansión de la economía digital. De hecho, los operadores de telecomunicaciones también han identificado los beneficios que las economías de escala, la reducción de complejidad normativa y la eliminación de la duplicación de funciones pueden tener en las empresas. La propuesta de la CEPAL incluye un plan de acción para avanzar en pos del objetivo indicado que aparece en el diagrama número 1:

**Etapas del Plan de Acción sobre la Sociedad de la Información de América Latina y el Caribe (eLAC), 2005-2015**



Fuente: Comisión para América Latina y el Caribe (CEPAL).  
 \*Cumbre Mundial sobre la Sociedad de la Información.

En la reunión ministerial se aprobó la “Agenda digital para América Latina y el Caribe (eLAC2018)” que definió 23 objetivos prioritarios. Con ello “se busca consolidar un conjunto de acciones con

una mirada regional, que deberán enfocarse en los factores críticos que condicionan el desarrollo digital, como el fortalecimiento de los marcos institucionales y normativos, el despliegue de la banda ancha, la construcción de capacidades y habilidades, el desarrollo de contenidos y aplicaciones, y el monitoreo y evaluación de los objetivos propuestos. En este esquema, se presentan 23 objetivos, interdependientes y complementarios, cuyos resultados se afectan mutuamente y que se ordenan en un mapa de referencia en cinco áreas de acción: i) acceso e infraestructura; ii) economía digital, innovación y competitividad; iii) gobierno electrónico y ciudadanía; iv) desarrollo sostenible e inclusión, y v) gobernanza<sup>48</sup>.

---

<sup>48</sup> ([http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38886/S1500758\\_es.pdf?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38886/S1500758_es.pdf?sequence=1))





## CONCLUSIONES

Las dificultades para avanzar en las negociaciones multilaterales de la Ronda de Doha de la OMC releva la importancia de avanzar en la profundización de la liberalización del comercio y el fortalecimiento de la competencia buscando desarrollar los mecanismos de integración subregional en América Latina y el Caribe en la perspectiva de promover la convergencia regulatoria en la región. Al mismo tiempo, los crecientes cuestionamientos de los acuerdos comerciales exigen reflexionar respecto de cómo integrar con más fuerza el interés de los actores sociales distintos a las grandes multinacionales lo que pone en la agenda el tema de la gobernanza democrática de la globalización.

La historia de América Latina y El Caribe deja en evidencia que todos los países de la región han participado y participan en uno o más acuerdos comerciales. Se trata de una historia que lleva más de medio siglo.

Los diversos acuerdos que se analizaron en el presente trabajo, esto es la CAN, el CARICOM, el MERCOSUR y el SICA muestran la persistencia con que los países miembros han buscado colaborar en las últimas décadas para avanzar en la senda del desarrollo. Esos esfuerzos han tenido importantes éxitos pero también han enfrentado dificultades que han impedido alcanzar los objetivos buscados. Asociado a ello y a las nuevas visiones respecto de los acuerdos comerciales es que ha surgido la Alianza del Pacífico que cumple poco más de un año de entrada en vigencia.

Frente a estos inconvenientes, los diferentes acuerdos han buscado reformular sus estrategias y, al mismo tiempo, intentan adecuarse a las nuevas realidades de la economía global.

Estos esfuerzos no han resultado fáciles. Se enfrentan incordios vinculados a la presencia de intereses nacionales y empresariales que no son fáciles de resolver y ponen en cuestión la viabilidad de los distintos acuerdos. Aunque de forma diferente se observan tensiones cuando en los diferentes mecanismos de integración se intenta desarrollar instancias supranacionales. Con frecuencia las autoridades nacionales se resisten a delegar la soberanía en dichas entidades. Periódicamente se elaboran normas supranacionales pero ellas no logran traducirse en la creación efectiva de nuevas jurisdicciones.

Se confrontan también diversas visiones respecto de del curso que deben seguir las diversas iniciativas de cooperación. Se constatan matices respecto de la prioridad que debe tener la colaboración entre los países miembros de los distintos acuerdos versus el desarrollo de relaciones con contrapartes extra regionales. Más aún, la aparición de nuevas iniciativas de integración tensiona la continuidad de los mecanismos previamente existentes.

Las transformaciones de la producción internacional global aparecen como el fundamento de las transformaciones en los acuerdos comerciales.

El comercio internacional cambia de naturaleza: mientras el comercio en el siglo XX consistía en la venta de bienes hechos en un país a clientes en otro; el sistema comercial era principalmente acerca de la demanda, esto es vender cosas, el comercio del siglo XXI involucra un flujo bidireccional continuo de cosas, personas, entrenamiento, inversión e información que tiene lugar entre fábricas y oficinas, y por tanto, el sistema comercial es acerca de oferta, esto es hacer cosas.

Son estos procesos que subyacen a la aparición de una segunda y tercera generación de acuerdos comerciales. La naturaleza de la fragmentación internacional de los procesos de producción ayuda

## 70

a explicar la incorporación de los llamados nuevos temas que no pudieron concretarse en la Ronda de Doha pero que se han vuelto parte integrante de los acuerdos de segunda y tercera generación.

América Latina y El Caribe no han estado ajenos a este proceso. Por el contrario, se observa como Centro América y el CARICOM ha establecido este tipo de acuerdo tanto con los Estados Unidos como con la Unión Europea. El mismo proceso se observa en el caso de países individuales como Chile, México, Colombia y Perú. Más aún el establecimiento de la Alianza del Pacífico aparece como una iniciativa intrarregional que toma como punto de referencia los nuevos modelos de acuerdos. Esta última iniciativa ha generado tensiones en la CAN.

Aunque con dificultades, la política de competencia ha ido ganando relevancia en las preocupaciones regionales. Los cuatro acuerdos tradicionales, la CAN, el CARICOM, el MERCOSUR y quizás en menor medida el SICA (aunque parece lograr avances en el período reciente) han intentado avanzar en la colaboración en la defensa de la libre competencia. No obstante, la presencia de objetivos ambiciosos, no ha sido posible avanzar de manera sustantiva. En tal sentido, la iniciativa de crear el Centro Regional de Competencia para América Latina aparece como una iniciativa a observar.

En este contexto turbulento, aparece la pregunta respecto de las posibilidades de convergencia entre los cinco mecanismos de integración de América Latina y El Caribe. Se trata de una aspiración compartida. Se ha explorado por ejemplo las posibilidades y los ámbitos específicos para que converjan el MERCOSUR y la Alianza del Pacífico. Se trata de esfuerzos no exentos de dificultades, asociados con frecuencia a miradas políticas, que a veces ayudan a impulsar y otras veces a obstaculizar el avance de los acuerdos. La idea de armonizar las regulaciones y normas de los diversos acuerdos ha encontrado dificultades serias. De ahí que algunos proponen avanzar tomando como base los acuerdos de la OMC y de los propios acuerdos que los distintos mecanismos y países han establecido con actores extra regionales. Personeros relevantes en la región han sostenido la conveniencia de tomar como base los acuerdos establecidos por parte de mecanismos de integración de la región o de países individuales con los Estados Unidos o la Unión Europea.

Aunque la globalización parece un proceso incontrarrestable, lo cierto es que los acuerdos comerciales y de integración como el NAFTA (conforme a sus siglas en inglés) y la Unión Europea están siendo puestos en cuestión de forma virulenta. El BREXIT británico y la dura campaña de Donald Trump contra el NAFTA son los ejemplos paradigmáticos pero no los únicos. No deja de ser paradójico que acuerdos que de alguna forma aparecían cuestionados como mecanismos de dominación de los más grandes países respecto de los más pequeños son cuestionados en los propios países dominantes. Son numerosas los artículos de prensa en los principales medios de comunicación mundial y los estudios académicos que muestran el descontento y la irritación que afecta a sectores muy significativos de la población trabajadora de esos países y que aparecen constituyendo la base política del "Trumpismo" en los Estados Unidos y del BREXIT en Gran Bretaña. El establecimiento de acuerdos suprarregionales como son el TPP y TTIP que aparecían como promisorios desde el punto de vista del establecimiento de disciplinas y regulaciones comunes en importantes áreas de la economía global enfrenta fuertes y quizás inesperadas dificultades.

En este contexto, que sugiere que la globalización y los acuerdos comerciales que la acompañan y sustentan aparecen en demasía como orientadas a facilitar el libre movimiento de los capitales y los objetivos de las grandes empresas multinacionales prestando poca atención a los intereses de

otros actores sociales y económicos como son los trabajadores y las pequeñas y medianas empresas (CEPAL, 2014 B). La revista inglesa "The Economist" ha llamado también a destinar mayores esfuerzos y dinero para atender las necesidades de aquellos que en los países desarrollados han sido afectados por la apertura de los Mercados<sup>49</sup>.

En este sentido son relevante las preocupaciones por avanzar en procesos de integración más inclusivos que aluden naturalmente a una gobernabilidad de la globalización más democrática. Naturalmente, ello está asociado a la posibilidad de que en los diversos países el avance de la democratización interna asigne a esta dimensión una importancia decisiva a los otros actores sociales.

---

<sup>49</sup> The Economist, Special Report. The World Economy, 1 de octubre 2016.



## BIBLIOGRAFÍA

- ALADI, Secretaría General (2012). Relatoría del Encuentro Preparatorio de la Reunión de Mecanismos de Integración Regionales y Subregionales CELAC-ALADI, 1 y 2 de agosto de 2012, Montevideo, Uruguay,  
[www.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/...di/.../2504Rev1.doc](http://www.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/...di/.../2504Rev1.doc)
- ALADI-CAN-MERCOSUR (2006). Convergencia de los acuerdos de integración económica en Sudamérica, [http://www.comunidadandina.org/unasur/documento\\_convergencia.pdf](http://www.comunidadandina.org/unasur/documento_convergencia.pdf)
- Alianza del Pacífico (2012), Acuerdo Marco,  
[file:///Users/eugeniorivera/Downloads/1.0%20Acuerdo%20Marco%20\(1\).pdf](file:///Users/eugeniorivera/Downloads/1.0%20Acuerdo%20Marco%20(1).pdf)
- Alianza del Pacífico (2014). Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico,  
[file:///Users/eugeniorivera/Downloads/PROTOCOLO\\_ADICIONAL%20AL\\_ACUERDO\\_MARCO\\_DE\\_AP\\_COMPLETO.pdf](file:///Users/eugeniorivera/Downloads/PROTOCOLO_ADICIONAL%20AL_ACUERDO_MARCO_DE_AP_COMPLETO.pdf)
- Alianza del Pacífico (2012). Abecé Alaienza del Pacífico,[https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2015/06/abc\\_AP.pdf](https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2015/06/abc_AP.pdf)
- Antràs, P y Staiger R. (2008), ), "Offshoring and the role of trade agreements", NBER Working Papers Cambridge, Massachussets. National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper N° 14285,  
[https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/3374525/antras\\_offshoringrole.pdf](https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/3374525/antras_offshoringrole.pdf)
- Armony, Ariel (Ed.) (2012). Setting the Agenda: Asia and Latin America in the 21st Century. University of Miami Center for Latin American Studies Publications,  
[http://scholarlyrepository.miami.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1000&context=clas\\_publications](http://scholarlyrepository.miami.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1000&context=clas_publications)
- Baldwin, Richard (2006). Baldwin , NBER, Working paper 12545,  
<http://www.nber.org/papers/w12545.pdf>
- Baldwin, Richard (2011 A) Unilateral Tariff Liberalisation, Global COE Hi-Stat Discussion Paper Series N° 159, <https://hermes-ir.lib.hit-u.ac.jp/rs/bitstream/10086/18834/1/gd10-159.pdf>
- Baldwin, Richard (2011 B) Trade and Industrialisation after Globalisation's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain are Different and Why it Matters, NBER Working Paper Series N° 17716, Diciembre, <http://www.nber.org/papers/w17716.pdf>
- Baldwin, Richard (2012), "WTO 2.0: global governance of supply-chain trade", Policy Insight, N° 64, Centro de investigación sobre política económica (CEPR), diciembre [en línea], <http://www.cepr.org/pubs/PolicyInsights/PolicyInsight64.pdf>
- Baldwin, Richard y Patrick Low (2008) Multilateraizing Regionalism. Challenges for the Global Trading Systema, WTO – Cambridge,  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/multila\\_region\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/multila_region_e.pdf)
- Bizzozero, Lincoln (s/f). El proceso de construcción del MERCOSUR: Una evaluación de sus primeros diez años,

[http://cienciasociales.edu.uy/unidadmultidisciplinaria/wp-](http://cienciasociales.edu.uy/unidadmultidisciplinaria/wp-content/uploads/sites/6/2013/archivos/56%20Mercosur%20-%20diez%20a%C3%B1os-%20FCS.doc.trabajo.pdf)

[content/uploads/sites/6/2013/archivos/56%20Mercosur%20-%20diez%20a%C3%B1os-%20FCS.doc.trabajo.pdf](http://cienciasociales.edu.uy/unidadmultidisciplinaria/wp-content/uploads/sites/6/2013/archivos/56%20Mercosur%20-%20diez%20a%C3%B1os-%20FCS.doc.trabajo.pdf)

Blanco Estevez, Adrián (2015). La Alianza del Pacífico. Un largo camino por recorrer hacia la integración, Wilson Center. Latin American Program, [https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/La Alianza del Pacifico Blanco 0.pdf](https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/La%20Alianza%20del%20Pacifico%20Blanco%200.pdf)

Blyde, Juan (Coordinador)(2014) Fábricas sincronizadas: América Latina y el Caribe en la Era de las cadenas de valor globales. Informe Especial sobre Integración y Comercio, BID, <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6668/FLagship-2014-ESPANOL.pdf?sequence=2>

Caldentey del Pozo, Pedro y Romero Rodríguez, José (2010) El SICA y la UE: La integración regional en una perspectiva comparada, Colección de estudios centroamericanos N°1, <https://eulacfoundation.org/es/system/files/La%20SICA%20y%20la%20UE.pdf>

Caballeros, Rómula (2008) Centroamérica: los retos del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, Serie Estudios y perspectivas, 102, Sede Subregional de la CEPAL en México, julio, [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4881/1/S0800514\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4881/1/S0800514_es.pdf)

Cámara Argentina de Comercio (2016) El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica. El tratado más grande de libre comercio desde la ronda Uruguay, [http://www.cac.com.ar/data/documentos/56\\_CAC%20Info%20TPP%20v4ene.pdf](http://www.cac.com.ar/data/documentos/56_CAC%20Info%20TPP%20v4ene.pdf)

CARICOM ( ) Tratado de Chaguaramas Revisado por el que se Establece la Comunidad del Caribe con Inclusión del Mercado Único y la Economía de la CARICOM, [http://www.wipo.int/wipolex/es/regeco\\_treaties/text.jsp?file\\_id=204029](http://www.wipo.int/wipolex/es/regeco_treaties/text.jsp?file_id=204029)

Carrasco, Pablo (2011) Análisis de la Decisión 608 de la Comunidad Andina sobre protección y promoción de la competencia, y perspectiva de su aplicación en el Ecuador, Tesis para obtener la Maestría en Derecho de la Universidad Andina Simón Bolívar, <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/2783/1/T0986-MDE-Carrasco-An%C3%A1lisis%20de.pdf>

CEFIR (2012) MERCOSUR. Prospeciva 20 años, GIZ – Friedrich Ebert Stiftung, [https://www.fes.de/lateinamerika/pdf\\_documents/MERCOSUR%20Prospectiva%2020%20anos.pdf](https://www.fes.de/lateinamerika/pdf_documents/MERCOSUR%20Prospectiva%2020%20anos.pdf)

CELAC (2015). Informe de la IV Reunión de mecanismos Regionales y Subregionales de Integración de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) <http://www.sela.org/media/2087665/iv-reunion-de-mecanismos-de-integracion-celac.pdf>

CEPAL (2014 A) Panorama de la inserción internacional de América Latina y El Caribe. Integración regional y cadenas de valor en un escenario externo desafiante, Octubre [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37195/1/S1420693\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37195/1/S1420693_es.pdf).

CEPAL (2014 B) La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR. Hacia la convergencia en la diversidad, [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37304/1/S1420838\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37304/1/S1420838_es.pdf). Noviembre

- Centro Regional de Competencia para América Latina (2011). Acuerdo para la Constitución del Centro Regional de Competencia para América Latina, <http://www.crcal.org/quienes-somos/acta-constitutiva>
- Comunidad Andina (1997) Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena) <http://www.comunidadandina.org/Documentos.aspx>
- Comunidad Andina (1997) Reglamento de Procedimientos Administrativos de la Secretaría General de la Comunidad Andina
- Comunidad Andina (2005) . Decisión 608. Normas para la protección de la competencia y la promoción de la libre competencia en la Comunidad Andina, <http://www.sice.oas.org/trade/junac/Decisiones/DEC608s.asp>
- Comunidad Europea (1991) Bases para desarrollar la cooperación de “Tercera Generación” entre el Grupo Andino y la Comunidad Europea”,
- Cortázar, Javier (2006) Decisión 608 de la Comunidad Andina: un paso adelante para el sistema antimonopolio de la región, Revista Derecho Competencia, Vol. 2 N° 2, pp. 123 – 152, Enero – Diciembre, <file:///Users/eugeniorivera/Downloads/SSRN-id1263625.pdf>
- Christophe Mendizábal, Philippe Albert (2015) Análisis comparado de los acuerdos CAFTA – DR y Acuerdo de Asociación: modelos y estrategias de implementación, Universidad Francisco Marroquín, Febrero, <http://es.slideshare.net/UFMposgrado/anlisis-comparado-de-los-acuerdos-caftadr-y-acuerdo-de-asociacin-modelos-y-estrategias-de-implementacin>
- Del Valle Márquez Molina, Julibeth (2013). Perspectivas de la Alianza del Pacífico para la generación de encadenamientos productivos regionales, <file:///Users/eugeniorivera/Downloads/estudio%20de%20caso%20completo.pdf>
- Dent, Christopher (2012) Sistema de Integración Centroamericana. Aprendiendo buenas prácticas internacionales de cooperación regional e integración, Guatemala, <http://www.sieca.int/PortalData/Documentos/6B35BAF1-2ECB-43B1-9B99-523B8719564F.pdf>
- Diez Canseco, Luis (2013). Acuerdos Regionales de Competencia en América Latina y El Caribe, BID – CRC América Latina, [file:///Users/eugeniorivera/Downloads/DiezCRCVer\\_Espan%CC%83ol.pdf](file:///Users/eugeniorivera/Downloads/DiezCRCVer_Espan%CC%83ol.pdf)
- Escolán, Celina y Claudia Schatán (2016). Panorama y retos de la política de competencia en Centroamérica, Serie Estudios y Perspectivas, Sede Subregional de la CEPAL en México, [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40014/1/S1600322\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40014/1/S1600322_es.pdf)
- European Commission (2015) Evaluación de la cooperación de la UE con América Central. Informe final Volumen 1 – Informe principal, [https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/evaluation-central-america-informe-final\\_es.pdf](https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/evaluation-central-america-informe-final_es.pdf)
- Fairlie, Alan (2012). Integración y convergencia en UNASUR, <http://www.fes.org.pe/descargasFES/Dr%20Fairlie%20Integracion%20y%20Convergencia%2>

[0en%20UNASUR.pdf](#)

Foxley, Alejandro (2014). Nuevo desafío para América Latina: Integración productiva, en Foxley, Alejandro y Patricio Meller (Editores) (2014).

Foxley, Alejandro y Patricio Meller (Editores) (2014). Alianza del Pacífico: en el proceso de integración latinoamericana, Cieplan, [http://www.kas.de/wf/doc/kas\\_39450-1522-4-30.pdf?141107162130](http://www.kas.de/wf/doc/kas_39450-1522-4-30.pdf?141107162130)

Gal, Michal S. (2009). Regional Competition Law Agreements: An Important Step, for Antitrust Enforcement, Preliminary Draft, [https://www.law.utoronto.ca/documents/conferences2/Trebilcock09\\_Gal.pdf](https://www.law.utoronto.ca/documents/conferences2/Trebilcock09_Gal.pdf)

García Bermejo, Julia (2016) Análisis Económico de las 10 mayores empresas del IBEX35 (2012 – 2015), Informe Omal Nº 18/2016, [http://omal.info/IMG/pdf/2016\\_informe\\_omal\\_no\\_18.pdf](http://omal.info/IMG/pdf/2016_informe_omal_no_18.pdf)

Grossman, G. and E. Helpman (1995), 'Technology and trade', NBER Working Paper Series, Nº 4926, <http://www.nber.org/papers/w4926.pdf>

Halperín, Marcelo (2011) Spaghetti Bowl o el Multilateralismo en cuestión, Instituto de Integración Latinoamericana, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales Universidad Nacional de la Plata IIL-FCJS-UNLP, <http://www.comunidadandina.org/bda/docs/can-int-0048.pdf>

Hoekman, Bernanrd (2002). Competition Policy and Preferential Trade Agreements, World Bank and Center for Economic Policy Research, <http://siteresources.worldbank.org/WBI/Resources/wbi37131.pdf>

INTAL (2016) Coloquio de Otoño. Nueva Gobernanza, Nuevas Convergencias. La integración de América Latina en prospectiva, Buenos Aires, marzo <http://www19.iadb.org/intal/convergencia/data/INTAL-Nueva%20gobernanza-Nuevas%20convergencias.pdf>.

Kotschwar, B. (2009), "Mapping investment provisions in regional trade agreements: towards an international investment regime?", en Estevadeordal, A., Suominen, K., y Teh, R. (comp.), Regional Rules in the Global Trading System, [7] Cambridge: Cambridge University Press: 365-417.

Lagos Escobar, Ricardo (2016) ¿Y si Europa nos lleva a nuestra integración? [http://www.clarin.com/opinion/acuerdos-economicos-Tabare-Vazquez\\_0\\_1497450277.htm](http://www.clarin.com/opinion/acuerdos-economicos-Tabare-Vazquez_0_1497450277.htm)

Lawrence, Robert Z. 1996. Regionalism, multilateralism, and deeper integration. Washington, D.C.: Brookings Institution.

Lawrence, R. Z. (2006), "Rulemaking amidst growing diversity: a club-of-clubs approach to WTO reform and new issue selection, <https://www.hks.harvard.edu/FS/rlawrence/LawrenceClub%20ofClubsFinal.pdf>

Maira, Luis (2012) América del Sur y las perspectivas de la integración en la posguerra fría, en CEFIR (2012)



- Makuc, Adrián, Graciela Duhalde y Ricardo Rozemberg (2015) La negociación MERCOSUR – Unión Europea a 20 años del Acuerdo Marco de Cooperación: Quo Vadis? BID, [https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7126/La\\_negociacion MERCOSUR Uni on Europea a veinte anos del acuerdo marco de cooperacion.pdf](https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7126/La_negociacion_MERCOSUR_Uni_on_Europea_a_veinte_anos_del_acuerdo_marco_de_cooperacion.pdf).
- Márquez Molina, Julibeth del Valle (2013). Perspectivas de la Alianza del Pacífico para la generación de encadenamientos productivos regionales, Estudio para optar al título de Magister en Estrategia Internacional y Política Comercial, Universidad de Chile, Santiago, [file:///Users/eugeniorivera/Downloads/estudio%20de%20caso%20completo%20\(1\).pdf](file:///Users/eugeniorivera/Downloads/estudio%20de%20caso%20completo%20(1).pdf)
- Martner, Gonzalo (2016) ¿Pueden converger MERCOSUR y la Alianza del Pacífico? Economía Exterior N° 77, <http://www.politicaexterior.com/articulos/economia-exterior/pueden-converger-mercosur-y-la-alianza-del-pacifico/>
- McLean, Sheldon y Jeetendra Khadan (2015) An assessment of the performance of CARICOM extraregional trade agreements. An inicial scoping exercisa, Series Studies and Perspectives 41 , ECLAC Subregional Headquarters for The Caribbean, [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37612/5/lcarl455\\_rev1.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37612/5/lcarl455_rev1.pdf).
- MERCOSUR (1991) Tratado para la Constitución de un Mercado Común entre la República de Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental de Uruguay, [http://www.mercosur.int/innovaportal/file/719/1/CMC\\_1991\\_TRATADO\\_ES\\_Asuncion.pdf](http://www.mercosur.int/innovaportal/file/719/1/CMC_1991_TRATADO_ES_Asuncion.pdf)
- MERCOSUR (1996). Protocolo de Defensa de la Competencia del MERCOSUR, <file:///Users/eugeniorivera/Downloads/TRTRA9253721022013111428ESP.pdf>. Tambien en <http://www.sice.oas.org/trade/mrcsrs/decisions/dec1896sText.asp>
- MERCOSUR (2010) Acuerdo de Defensa de la Competencia del MERCOSUR, [http://www.cndc.gov.ar/DEC\\_43-1.pdf](http://www.cndc.gov.ar/DEC_43-1.pdf)
- Monge-Ariño, F. (2011), "Costa Rica: trade opening, FDI attraction and global production sharing", Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), Documento de trabajo N° ERSD-2011-09. [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/ersd201109\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201109_e.pdf)
- Mota Prado, Mariana y Vladimir Bertrand (2015) Regulatory Cooperation in Latin America: The Case of MERCOSUR, LAW AND CONTEMPORARY PROBLEMS [Vol. 78: 205, <http://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=4746&context=lcp>
- OMC (s/f) Resumen del Acta Final de la Ronda de Uruguay, [https://www.wto.org/spanish/docs/s/legal\\_s/ursum\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/docs/s/legal_s/ursum_s.htm).
- OMC (2004) Decisión adoptada por el Consejo General el 1 de agosto 2004, [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/draft\\_text\\_gc\\_dg\\_31july04\\_s.htm#par1a](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/draft_text_gc_dg_31july04_s.htm#par1a)
- OMC (2011) Informe sobre el comercio mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia. [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/world\\_trade\\_report11\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report11_s.pdf)

- OMC (2012) Informe sobre el comercio mundial 2012. Comercio y políticas públicas: análisis de las medidas no arancelarias en el siglo XXI.  
[https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/world\\_trade\\_report12\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report12_s.pdf)
- OMC (2013) Informe sobre el comercio mundial 2013. Factores que determinan el futuro del Comercio. [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/world\\_trade\\_report13\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report13_s.pdf)
- OMC (2014) Informe sobre el comercio mundial 2014. Comercio y desarrollo: tendencias recientes y función de la OMC.  
[https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/world\\_trade\\_report14\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report14_s.pdf)
- OMC (2015) Informe sobre el comercio mundial (2015). Acelerar el comercio: ventajas y desafíos de la aplicación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC  
[https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/world\\_trade\\_report15\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report15_s.pdf)
- Pacheco, Amparo y Federico Valerio (2007). DR – CAFTA: aspectos relevantes seleccionados del Tratado y reformas legales que deben reizar a su entrada en vigor los países de Centroamerica y la República Dominicana, CEPAL, Unidad de Comercio Internacional e Industria, México, marzo,  
[http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5001/1/S0700169\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5001/1/S0700169_es.pdf)
- Pena, Celina y Ricardo Rozemberg (2005) Una aproximación al desarrollo institucional del MERCOSUR: sus fortalezas y debilidades, INTAL – ITD Documento de divulgación 31,  
<http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2010/06593.pdf>
- Peña, Felix (2000) Una política de competencia económica para el Mercosur, Revista Contribuciones (CIEDLA – Fundación Konrad Adenauer) Septiembre,  
<http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=wpapers&wpagno=documentos/2000-09>
- Peña, Felix (2009) Perspectivas de concreción de los Acuerdos pendientes entre la Unión Europea, el Mercosur y la CAN,  
<http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=wpapers&wpagno=documentos/2009-02-acuerdos-union-europea-mercosur-can>
- Peña, Félix (2013 A) El Mercosur tras la cumbre de Mendoza,  
<http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=wpapers&wpagno=documentos/2013-01-futuro-mercosur-cumbre-mendoza>
- Peña, Félix (2013 B) La diplomacia económica multi-espacial e interregional: el caso de las relaciones entre América Latina y la Unión Europea,  
<http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=wpapers&wpagno=documentos/2013-09-diplomacia-economica-multi-espacial-e-interregional>
- Peña, Felix (2014) América Latina, entre la convergencia o la fragmentación, Diciembre ,  
<http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=wpapers&wpagno=documentos/2014-12-america-latina-entre-la-convergencia-o-fragmentacion>
- Peña, Felix (2015 A) Regional integration in Latin America: the strategy of "convergence in diversity" and the relations between Mercosur and the Pacific Alliance, Paper presented at the Seminar "A New Atlantic Community: The European Union, the US and Latin America"

- (Febrero),  
<http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=wpapers&wpagno=documentos/2015-02-regional-integration-in-latin-america>
- Peña, Felix (2015 B) Iniciativas que merecen atención. Prioridades del Mercosur para este segundo semestre y para tener un futuro creíble,  
<http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=wpapers&wpagno=documentos/2015-07-28-prioridades-mercosur-para-futuro-creible>
- Peña, Felix (2016) Reflexiones con motivo de un aniversario: Los 25 años del Mercosur y opciones en el camino de su evolución futura,  
<http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=negociaciones&neagno=informes/2016-03-25-anos-mercosur-evolucion-futura>
- Porananond, Ploykaew (2016). A Critical Analysis of the Prospects for the Effective Development of a Regional Approach to Competition Law in the ASEAN Region, Submitted in Fulfilment of the Requirements for the Degree of PhD in Law, University of Glasgow,  
<http://theses.gla.ac.uk/7489/1/2016porananondphd.pdf>
- Proyecto Integración y Desarrollo Mesoamérica (2011) Informe Ejecutivo del Proyecto Mesoamérica 2010 – 2011, XIII Cumbre del Mecanismos de Diálogo y Concertación de Tuxtla Mérida, Yucatán, México,  
[http://www.proyectomesoamerica.org/joomla/images/Documentos/Cumbres\\_Tuxtla/XIII\\_Cumbre\\_Tuxtla/informe%20ejecutivo%20proyecto%20mesoamerica%202010-2011.pdf](http://www.proyectomesoamerica.org/joomla/images/Documentos/Cumbres_Tuxtla/XIII_Cumbre_Tuxtla/informe%20ejecutivo%20proyecto%20mesoamerica%202010-2011.pdf)
- PWC (2014). La Alianza del Pacífico. Una nueva era para América Latina,  
<https://www.pwc.com/mx/es/publicaciones/archivo/2014-10-alianza-pacifico-baja.pdf>
- Rodriguez, Miguel (2012). Tratados de Libre Comercio en América del Sur. Tendencias, perspectivas y desafíos, CAF, Serie de Políticas Públicas y Transformación Productiva, N° 7/2012 [http://publicaciones.caf.com/media/21339/caf\\_libro\\_tlc\\_web\\_dl-orginal.pdf](http://publicaciones.caf.com/media/21339/caf_libro_tlc_web_dl-orginal.pdf)
- Rosales, Osvaldo (Compilador) (2015). Globalización, integración y comercio inclusivo en América Latina. Textos seleccionados 2010 – 2014, CEPAL,  
[http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38952/1/S1500632\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38952/1/S1500632_es.pdf)
- Roy, M., Marchetti, J. y Lim, A. H. (2007), "Services liberalization in the new generation of preferential trade agreements: how much further than the GATS?", World Trade Review 6(02 (July)): 155-192. [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/ersd200607\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd200607_e.pdf)
- Salgado, Germánico (2009). El Grupo Andino: entre dos concepciones de la integración económica, en Secretaría General de la Comunidad Andina (2009)
- Saez, Sebastián (2008). La integración en busca de un modelo: los problemas de la convergencia en América Latina y El Caribe, Cepal, División de Comercio Internacional, julio  
<http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2008/02082.pdf>
- Secretaría General de la Comunidad Andina (2009) 40 años de integración andina. Avances y perspectivas, Revista de la Integración, N° 4, junio.  
[http://www.comunidadandina.org/Upload/201166191016revista\\_integracion\\_4.pdf](http://www.comunidadandina.org/Upload/201166191016revista_integracion_4.pdf)

Schattan, Claudia y Rivera, Eugenio (2008) Competition Policies in Emerging Economies. Lessons and Challenges from Central America and Mexico, ECLAC – IDRC, Springer. (Existe versión en Español) [http://www.sela.org/media/265675/t023600004992-0-mecanismos\\_modalidades\\_fomentar\\_comercio\\_paises\\_america\\_sur.pdf](http://www.sela.org/media/265675/t023600004992-0-mecanismos_modalidades_fomentar_comercio_paises_america_sur.pdf)

SELA (2012). Mecanismos y modalidades para fomentar el comercio entre los países de América del Sur, Mayo,  
<file:///Users/eugeniorivera/Documents/Consultori%CC%81as/Grupo%20de%20Trabajo%20obre%20Comercio%20y%20Competencia%20de%20Ame%CC%81rica%20Latina%20y%20el%20Caribe/SELA/Mecanismos%20y%20modalidades%20para%20fomentar%20el%20comercio%20entre%20los%20pai%CC%81ses%20de%20Ame%CC%81rica%20del%20Sur.pdf>

SELA (2014) Evolución del Sistema de Integración Centroamericano (SICA)  
[http://www.sela.org/media/264704/t023600006231-0-di\\_9-evolucion\\_sica.pdf](http://www.sela.org/media/264704/t023600006231-0-di_9-evolucion_sica.pdf)

SELA (2015). Marcos regulatorios en los mecanismos de integración subregional en América Latina y el Caribe: Armonización y convergencia, XLI Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, Caracas, Venezuela 25 al 25 de noviembre,  
<http://www.sela.org/media/2087914/marco-regulatorio-dt-n-2-15.pdf>

SICA (1991) Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA) <http://www.sica.int/consulta/documento.aspx?Idn=82677&IdEnt=401&Idm=1>

SICA (1993) Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana (Protocolo de Guatemala)  
<http://www.sica.int/consulta/documento.aspx?Idn=82712&IdEnt=401&Idm=1>

SICA (2007) Protocolo al Tratado sobre inversión y comercio de servicios entre las repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua;  
[http://www.mineco.gob.gt/sites/default/files/protocolo-tics\\_1.pdf](http://www.mineco.gob.gt/sites/default/files/protocolo-tics_1.pdf)

Silva, Verónica (2005) Cooperación en política de competencia y acuerdos comerciales en América Latina y el Caribe (ALC), Santiago: Chile: Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe, División de Comercio Internacional e integración, Enero,  
<http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2010/06548.pdf>

Silva, Verónica y Ana María Álvarez (2006) Cooperación en políticas de competencia y acuerdos comerciales de América Latina y el Caribe: desarrollo y perspectivas, División de Comercio Internacional e Integración, junio  
[http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4418/S2006613\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4418/S2006613_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Stewart, Taimoom (2006) Evaluación de la relevancia de las leyes de competencia en países pequeños. El caso de CARICOM, en Schattan, Claudia y Ávalos, Marcos (2006) Condiciones y políticas de competencia. Economías pequeñas de Centroamérica y El Caribe, Fondo de Cultura Económica, México

Stewart, Taimoon (2012). The Role of Competition Policy in Regional Integration: The Case of the Caribbean Community, <https://sta.uwi.edu/salises/workshop/papers/tstewart.pdf>

- Tavares de Araujo jr, José y José Tineo (1997). The Harmonization of Competition Policies Among Mercosur Countries, Caribbean Trade Reference Center, <http://ctrc.sice.oas.org/TUnit/STUDIES/COMPET/Index.asp>
- Tavares de Araujo jr, José (2000) Competition Policy and the EU – MERCOSUR Trade Negotiations, [http://www.oas.org/en/sedi/desd/trade/pubs/tav00\\_cpeumerc.pdf](http://www.oas.org/en/sedi/desd/trade/pubs/tav00_cpeumerc.pdf)
- Ulloa, Alfie y Sebastián Marambio (2014). Latinoamérica y El Caribe, desafíos comerciales de la región y una agenda para la integración, en Foxley, Alejandro y Bárbara Stallings (Editores) (2014). Economías latinoamericanas. Cómo avanzar más allá del ingreso medio, Center for Latin American & Latino Studies, American University – Cieplan, <https://www.american.edu/clals/upload/Economi-as-latinoamericanas CLALS-CIEPLAN.pdf>
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2013), Global Value Chains and Development. Investment and Value Added Trade in the Global Economy, Ginebra [en línea] [http://unctad.org/en/publicationslibrary/diae2013d1\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publicationslibrary/diae2013d1_en.pdf).
- Urría, Pablo (s/f) Beneficios del Protocolo Adicional: ¿Cómo participar y beneficiarse de este Acuerdo Comercial", <https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2016/01/Alianza-del-Pacifico-Pablo-Urria.pdf>
- Urrutia Nájera, Pablo (2011). La integración económica centroamericana y sus principales componentes, Revista ASIES, N°1 <http://www.kas.de/wf/doc/4158-1442-4-30.pdf>
- Vaillant, Marcel (2007). Convergencias y divergencias en la integración sudamericana, División de Comercio Internacional e Integración, agosto, [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4427/1/S0700638\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4427/1/S0700638_es.pdf)
- Vargas, Regina (2013). Políticas de competencia en Centroamérica, Presentación de la Intendente de Abogacía de la Competencia en Lima, Perú, 4 de septiembre, Superintendencia de Competencia, El Salvador, <http://www.oecd.org/competition/latinamerica/SII-El%20Salvador.pdf>
- Varillas, Walter (2012). Convergencia CAN MERCOSUR con miras a UNASUR. Perspectiva social. Identificación de nuevas áreas, temas o proyectos con perspectivas favorables., <http://www.fes.org.pe/descargasFES/Dr%20Walter%20Varillas%20Dimension%20Social%20en%20UNASUR.pdf>
- Zago, André (2005), MERCOSUR agreement on competition policy - How effective has it been and how to promote further cooperation?. Joint Group on Trade and Competition. OECD: COM/DAF/TD/(2005)57, octubre.