


ACRs: Retos y oportunidades para la gobernanza del comercio mundial

RTAs: Challenges and opportunities for global trade governance

Recibido: 2 de julio del 2024 Aceptado: 08 de noviembre del 2024 DOI: 10.35485/rcap87_3

Pan Deng¹ 

Chen Du² 

Resumen

El regionalismo comparado considera el regionalismo como uno de los niveles de la gobernanza mundial. Este artículo aplica este punto de vista a la percepción de los acuerdos comerciales regionales (ACRs) como parte importante de la reconfiguración de las normas del comercio internacional. Sobre esta base, el primer objetivo de investigación es analizar las características de los distintos modelos de ACRs. Se constata que el modelo de ACRs liderado por el Sur favorece la inversión del patrón “centro-periferia” y que su apertura atrae a más países a participar. Mientras tanto, los ACRs dominados por las potencias tradicionales se caracterizan por el proteccionismo y la exclusividad. La segunda meta del texto es revelar las tendencias emergentes comunes a los distintos ACRs. El último objetivo es proponer la construcción de acuerdos comerciales regionales abiertos. Tras analizar las razones detrás de la proliferación de estos acuerdos, se concluye que debemos adaptarnos a esta tendencia y fomentar los ACRs abiertos, al tiempo que se controla los exclusivos.

Palabras clave: ACUERDOS SOBRE MERCANCÍAS, REGIONALISMO, COMERCIO INTERNACIONAL

Abstract

Comparative regionalism considers regionalism as one of the levels of global governance. This article applies this perspective to the understanding of regional trade agreements (RTAs) as an important part of the reconfiguration of international trade norms. Based on this foundation, the first research objective is to analyze the characteristics of the different models of RTAs. It is observed that the RTA model led by the Global South favors the inversion of the “center-periphery” pattern and that its openness attracts more countries to participate. Meanwhile, RTAs dominated by traditional powers are characterized by protectionism and exclusivity. The second goal of the text is to reveal emerging trends common to various RTAs. The final objective is to propose the establishment of open regional trade agreements. After analyzing the reasons behind the proliferation of these agreements, it is concluded that we must adapt to this trend and promote open RTAs, while also controlling the exclusive ones.

Keywords: COMMODITY AGREEMENTS, REGIONALISM, INTERNATIONAL TRADE

Como citar:

Pan, D. y Chen, D. (2024). ACRs: Retos y oportunidades para la gobernanza del comercio mundial. *Revista Centroamericana de Administración Pública*, (87), 69 - 88. DOI: 10.35485/rcap87_3

¹Universidad de Ciencias Políticas y de Derecho de China Beijing, República Popular de China. Investigador de la Fundación China para Estudios Internacionales, el oficial think tank sobre diplomacia de China. Académico del Instituto de Charhar, el más renombrado think tank no gubernamental de China sobre relaciones internacionales. Email: pandeng@vip.sina.com

²Universidad de Ciencias Políticas y de Derecho de China Beijing, República Popular de China, Máster del Instituto de Derecho Comparado de la Universidad de Ciencias Políticas y de Derecho de China Beijing, República Popular de China, especializado en Derecho de la Unión Europea. Licenciado de la Universidad de Estudios Extranjeros de Beijing. Email: chendufabiana@163.com

Introducción

Una comprensión racional de los ACRs

En la actual economía globalizada parece que hay un retroceso: las negociaciones multilaterales de la Organización Mundial del Comercio (OMC) están estancadas, y Estados Unidos se retiró del Acuerdo Transpacífico. Parece que los países están ocupados desvinculándose de la cooperación económica global. Sin embargo, observamos que ningún país ha vuelto al nacionalismo económico total y en su lugar están optando por una nueva forma de cooperación económica regional. Estados Unidos renovó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), y tanto la Unión Europea, la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) y el Mercosur, entre otros, están promoviendo activamente la cooperación comercial entre países miembros y no miembros a nivel regional. Los acuerdos comerciales regionales (ACRs) están emergiendo como el principal medio de cooperación económica en lugar de las negociaciones multilaterales de la OMC (Jones, 2014).

Además del aumento en número, estos acuerdos muestran una tendencia hacia una cooperación regional más profunda (Fontagné et al., 2023). Por ejemplo, acuerdos como el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) o el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) contienen disposiciones que facilitan el comercio más allá de lo que ofrece la OMC, y simplifican los procedimientos aduaneros. Esto indica que los países están fortaleciendo la cooperación entre sí, aunque ahora mediante la cooperación regional en lugar de la multilateral.

Frente al aumento y profundización de los ACRs, algunos académicos sostienen que estos acuerdos pueden tener un sesgo natural que podría obstaculizar la globalización económica (Navjit y Ramandeep, 2011). Señalan que los ACRs, al ser una excepción del principio de la nación más favorecida de la OMC, deben estar estrictamente regulados (Liu, 2015). De hecho, la cuestión de si los ACRs promueven o inhiben la globalización económica ha sido un foco académico del regionalismo desde la década de 1960.

El debate se divide principalmente en dos campos opuestos: unos argumentan que los ACRs son un obstáculo para la globalización económica ya que pueden perjudicar los intereses comerciales de los no miembros, así como los beneficios y reglas establecidos según las necesidades de miembros. Esto distorsiona el comercio internacional, socava la efectividad del sistema multilateral, y llega a minimizar el bienestar global.

Por otro lado, otros consideran que los ACRs son un pilar de la globalización económica. Bajo la supervisión del sistema de la OMC, estos acuerdos pueden permitir a los miembros abordar ciertos temas comerciales mediante la cooperación regional, acumular experiencia para facilitar el proceso de liberalización del comercio multilateral, y reducir la resistencia en las negociaciones.

Algunos académicos también han argumentado que todo esto depende de las perspectivas de los diseñadores de los acuerdos: los toman como un mecanismo que profundiza la apertura internacional bajo el paraguas de la OMC, o como alternativas a la OMC que limitan la apertura

(Mansfield, 1999). Esta visión integral sobre los ACRs ha sido desarrollada aún más por el regionalismo comparativo que ha surgido en este siglo, que ya no considera la gobernanza regional como un objeto separado de la global, sino como parte de una gobernanza global multinivel (Söderbaum, 2016)

Mientras tanto, El sistema de la Organización Mundial del Comercio necesita reformas para adaptarse a los cambios estructurales en la distribución del poder entre los países. Sin embargo, el avance de estas reformas no ha sido fluido, lo que ha llevado a una ineficacia en el sistema de la OMC y ha impulsado a diversos países a optar por acuerdos comerciales regionales. Desde el inicio del siglo XXI, se observa cada vez más cambios significativos en la distribución del producto mundial bruto entre países emergentes y desarrollados. En ese sentido, han transformado el equilibrio de poder que necesitan las normas comerciales internacionales existentes. Además, dado que el sistema multilateral de negociaciones de la OMC no puede satisfacer las demandas de modificar las reglas comerciales, la cooperación regional se ha convertido en la plataforma para negociar nuevas normativas. Por lo tanto, debemos adaptarnos a la realidad de que los ACRs están reestructurando las normas comerciales internacionales.

Basado en la discusión anterior, es fundamental analizar qué características presentan actualmente los ACRs y determinar cómo debemos actuar al respecto. El primer capítulo de este artículo se dedicará a resumir los modelos de integración regional y analizar sus características y extensiones; el segundo capítulo abordará las nuevas tendencias de los ACRs desde las perspectivas de los actores involucrados, las relaciones entre los acuerdos, y la relación entre los acuerdos y el sistema de la OMC.

El tercer capítulo propondrá la construcción de ACRs abiertos, tal como sugieren los estudios de los capítulos uno y dos: los diferentes modelos de integración regional pueden tener un impacto tanto positivo como negativo en la cooperación comercial global; y Las nuevas tendencias en los ACRs pueden representar reformas beneficiosas a las reglas existentes, pero también pueden intensificar los conflictos, reflejando así la dualidad de apertura y exclusividad en estos acuerdos. Para promover el desarrollo económico global, se debe fomentar la creación de acuerdos comerciales regionales abiertos y reducir la exclusividad de estos.

1. Modelos típicos de integración regional y la posibilidad de sus extensiones

El comparativismo regional observa la diversidad de modelos de cooperación y analiza las causas de estas diferencias (Baccini, et al., 2015). Los estudios también destacan el papel dominante de las economías líderes, Estados Unidos y la Unión Europea, en la difusión de estos modelos (Hettne & Ponjaert, 2014). Sin embargo, estos estudios parecen pasar por alto los costos que enfrentan los países del Sur global bajo los modelos dominados por economías líderes. Además, cuando los países del Sur lideran la cooperación regional, estos estudios generalmente se enfocan en la imitación de los modelos de EE. UU. o la UE, sin discutir en detalle su extensión hacia otros países y regiones.

Los ACRs, como diseños institucionales fijos en papel, reflejan las diferencias entre los modelos de cooperación comercial. Esta sección seleccionará cuatro modelos representados por sus ACRs, incluyendo dos liderados por países del Sur, para analizar sus características y discutir las respuestas de terceros países y regiones que surgen como resultado.

1.1 Modelo de T-MEC

El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) no solo muestra la desigualdad de poder económico entre las partes, sino también la asimetría estructural en las negociaciones. Estados Unidos es el principal destino de exportación para México (78.3% en 2022) (Statista, 2023) y Canadá (76.9% en 2022) (Santander, 2023), pero no viceversa. Esto hace que México y Canadá dependan más de Estados Unidos. México, como país desarrollado, enfrentó desventajas tanto en términos de poder como en temas comerciales durante las negociaciones (Habeeb, 1988)³, lo que colocó a Estados Unidos en una posición absolutamente dominante.

La estrategia de negociación de Estados Unidos en el T-MEC se centra en priorizar los acuerdos bilaterales y utilizarlos para luego promover acuerdos multilaterales. Estados Unidos comenzó negociando primero con México, porque tenía menos poder de negociación entre los dos. Después de asegurar el acuerdo bilateral con el país azteca, lo expandió para incluir a Canadá, y así dio forma al T-MEC.

En este contexto, Estados Unidos, como líder, debería asumir la responsabilidad de un gran país en el diseño institucional y promover el desarrollo de México a través de la cooperación regional. Infortunadamente, el análisis del tratado del T-MEC revela que los Estados Unidos no busca profundizar la cooperación regional para mejorar el comercio, sino más bien aprovechar su posición de poder para forzar concesiones. El acto de EE.UU. limita el espacio político interno de sus socios y crea incertidumbre en el acceso al mercado (Arnaud, 2023). Todo en beneficio del retorno de industrias a Estados Unidos, lo que refleja “America First”.

Un ejemplo destacado de este proteccionismo son las Reglas de Origen del sector automotriz, una actualización más estricta de las reglas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Se aumenta el porcentaje del contenido norteamericano, tanto acero como aluminio, y, por primera vez, se añade el requisito de valor laboral.

Las exigencias sobre el uso de acero y aluminio de América del Norte favorecen los intereses de la industria y los trabajadores de EE.UU. (Cánovas & Ortiz, 2021). Al mismo tiempo, el requisito de valor laboral busca neutralizar la ventaja comparativa de costos laborales de México. La cláusula de salario obliga a los fabricantes de automóviles a enfrentarse a un dilema: elegir entre los costos esperados por cumplir con este estándar o los de no hacerlo. La regla sobre el valor laboral puede impulsar el traslado de la cadena de suministro automotriz de México a Estados Unidos o Canadá.

La cláusula de extinción (“sunset clause”) crea incertidumbre sobre el acceso al mercado estadounidense para los productos de México y Canadá, lo que incentiva a las empresas a priorizar la inversión en Estados Unidos en lugar de México. Según el artículo 34.7 del T-MEC, el acuerdo se revisa cada seis años y, si no se llega a un nuevo tratado, expirará dieciséis años después de la revisión.

³Según la teoría de William Habeeb, los países económicamente más débiles tienen la posibilidad de lograr un resultado negociador a su favor en las negociaciones internacionales. Esto se debe a que un país dominante en términos de poder estructural global no es necesariamente dominante en áreas relacionadas con los temas de negociación. En el caso del T-MEC, México no era superior en términos de poder económico global ni en comercio exterior, por lo que estaba en desventaja en la negociación.

Las cláusulas de “país de economía no es de mercado” son un tipo de trampa en el acuerdo comercial que ofrece a las partes la opción exclusiva de unirse a acuerdos comerciales con países determinados. Este enfoque no tiene como objetivo mejorar la facilidad y equidad del comercio regional, sino fortalecer las barreras comerciales con terceros países.

Un ejemplo destacado de este proteccionismo son las Reglas de Origen del sector automotriz, una actualización más estricta de las reglas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Se aumenta el porcentaje del contenido norteamericano, tanto acero como aluminio, y, por primera vez, se añade el requisito de valor laboral.⁴

Las exigencias sobre el uso de acero y aluminio de América del Norte favorecen los intereses de la industria y los trabajadores de EE.UU. (Cánovas & Ortiz, 2021). Al mismo tiempo, el requisito de valor laboral busca neutralizar la ventaja comparativa de costos laborales de México. La cláusula de salario obliga a los fabricantes de automóviles a enfrentarse a un dilema: elegir entre los costos esperados por cumplir con este estándar o los de no hacerlo. La regla sobre el valor laboral puede impulsar el traslado de la cadena de suministro automotriz de México a Estados Unidos o Canadá.

La cláusula de extinción (“sunset clause”) crea incertidumbre sobre el acceso al mercado estadounidense para los productos de México y Canadá, lo que incentiva a las empresas a priorizar la inversión en Estados Unidos en lugar de México. Según el artículo 34.7 del T-MEC, el acuerdo se revisa cada seis años y, si no se llega a un nuevo tratado, expirará dieciséis años después de la revisión.⁵

Las cláusulas de “país de economía no es de mercado” son un tipo de trampa en el acuerdo comercial que ofrece a las partes la opción exclusiva de unirse a acuerdos comerciales con países determinados. Este enfoque no tiene como objetivo mejorar la facilidad y equidad del comercio regional, sino fortalecer las barreras comerciales con terceros países.

El artículo 32.10 del T-MEC es sobre Tratados de Libre Comercio con un País de Economía que no es de mercado. Aunque el tratado no especifica directamente “país no mercado”, se definen a través de las leyes internas de las partes.⁶ Hasta la fecha de la firma del T-MEC, México y Canadá no han designado ningún país no mercado, y por el contrario, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos había designado a 11 naciones en esta categoría, incluidos China, Vietnam y Bielorrusia, entre otros Estados de la antigua Unión Soviética.⁷

Esta cláusula, de hecho, divide al mundo en “economía de mercado” y “no economía de mercado” y fuerza a las partes (y posibles partes futuras) a elegir su alianza. Aunque no prohíbe explícitamente a las partes establecer acuerdos de libre comercio con países no mercado, si una parte lo hace debe soportar el costo de combatir con un poderoso.

⁴Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). (Junio de 2020). Capítulo 4.

⁵Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). (Junio de 2020). Artículo 34.7.

⁶Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). (Junio de 2020). Artículo 32.10.

⁷Según la Sección 771(18) de la Ley de Tarifas de 1930, que fue enmendada por la Ley de Comercio de 1974, el Departamento de Comercio está autorizado a evaluar varios factores para determinar si un país exportador opera como una economía no de mercado. Esta sección proporciona un marco detallado para esta determinación.

Aunque Estados Unidos aún no ha ampliado el modelo T-MEC a otras prácticas cooperativas, intenta promover la extensión del modelo excluyente en sus acuerdos comerciales con el Reino Unido, la Unión Europea y Japón. Sin embargo, dado que la impulsión de Estados Unidos hacia la cooperación comercial regional se basa en la soberanía y el unilateralismo, es esencialmente un refuerzo del patrón “centro-periferia” y sería poco probable que se convierta en una regla comercial global.

Si Estados Unidos intenta aplicar un enfoque de cooperación similar al T-MEC con países del Sur, podría enfrentar resistencia y competencia entre los ACRs. Este precedente existe como lo demuestra la respuesta del Mercado Común del Sur (Mercosur) contra la difusión del Acuerdo de Comercio Preferencial (PTA) dominante de Estados Unidos en América Latina (Quiliconi, 2014). Si Estados Unidos desea fortalecer la cooperación comercial regional con países del Sur Global, debería reducir sus preferencias. (O’Neil, 2022).

1.2 Modelo de la Unión Europea

La Unión Europea (UE) es la región con el grado más profundo de integración. Inicialmente impulsada por necesidades geopolíticas y una interdependencia económica mutua, su desarrollo posterior ha sido el resultado de la institucionalización continua y el fortalecimiento más allá del alcance de los Estados miembros (Pierson, 1996). Las funciones estatales han ido transfiriéndose gradualmente al nivel regional. Además, la integración más profunda de la UE se beneficia de la adopción común de creencias, valores y normas coherentes, lo cual facilita la eliminación de barreras comerciales entre los países europeos (Checkel, 2007).

La UE intenta replicar su modelo de integración de normas y de valores en la cooperación con países no miembros. Los acuerdos firmados por la UE pueden clasificarse en cinco categorías, con un enfoque centralizado donde se impulsan diferentes grados de extensión de valores y normas uniformes hacia la periferia.

La primera categoría incluye a los países candidatos a la expansión hacia el este de la UE, los cuales establecen áreas de libre comercio para productos industriales mediante la firma de Acuerdos Europeos y exigen también una convergencia legislativa gradual hacia el “acervo comunitario” antes de su adhesión.

La segunda categoría abarca el Espacio Económico Europeo, que incluye países no miembros de la UE y se basa en acuerdos que establecen leyes similares a las de la UE en áreas como políticas sociales, protección del consumidor, medio ambiente, derecho de sociedades y estadísticas.

La tercera categoría incluye acuerdos con países vecinos y periféricos de la UE, como los de los Balcanes Occidentales, países costeros del Mediterráneo, del Golfo y de la Comunidad de Estados Independientes (ex Unión Soviética), con el objetivo de mantener relaciones geopolíticas vecinales y garantizar la estabilidad económica y política.

La cuarta categoría se centra principalmente en los países ACP (África, Caribe y Pacífico), de los cuales muchos son antiguas colonias de los Estados miembros de la UE. El recién firmado Acuerdo de Samoa incluye temas no económicos como derechos humanos, democracia y seguridad.

La quinta categoría son los nuevos acuerdos de libre comercio con países distantes, con el

objetivo de eliminar los efectos de la desviación del comercio y buscar la apertura del mercado y la reciprocidad.

La difusión de los valores y normas de la UE en la cooperación con países lejanos es mínima. Esto se debe a las grandes diferencias institucionales y de valores entre estos países, especialmente en Asia. Podría obstaculizar la cooperación con estos países si se centra demasiado en la construcción de una identidad unificada. A pesar de que estas regiones generalmente tienen menos poder económico que la UE, poseen mayor capacidad de elección en cuestiones de cooperación comercial y pueden tener alternativas.

Por ejemplo, los acuerdos de libre comercio de la UE con Singapur y Vietnam incluyen disposiciones para proteger los derechos laborales, pero la UE tuvo que renunciar a una posición firme en temas como los derechos humanos durante las negociaciones (McKenzie & Meissner, 2017; Navasartian, 2020).

Cuando la UE adopta estrategias de sanción en lugar de persuasión, los resultados pueden ser más contraproducentes, como se demostró con las sanciones de la UE por problemas de derechos humanos en Camboya, que llevaron a fortalecer las relaciones comerciales entre Camboya y China. Se convirtió este último en el segundo destino de exportación y el primero destino de importación de Camboya en ciertos productos, en lugar de la UE (World Bank, 2022). Si la UE desea avanzar en la cooperación con países lejanos, debe reducir su intervención en los sistemas y valores de otras naciones.

Debe señalarse que la falta de una visión de valores unificada no necesariamente implica una falta de identificación de valores. En las negociaciones económicas entre China y la UE, los estándares laborales parecen ser un obstáculo inevitable. Pero algunos académicos han señalado que, de hecho, no hay una gran brecha entre los estándares laborales de los trabajadores chinos y los de algunos países de la UE (Brown, 2019).

Incluso en el acuerdo de libre comercio entre la UE y Corea del Sur, se han reportado violaciones de los derechos laborales dentro de la propia UE (Harrison et al., 2019). Los países de Asia Oriental parecen rechazar los temas laborales en las negociaciones internacionales, pero en la práctica doméstica conceden mucha importancia a la protección de trabajadores.

La Unión Europea se ha convertido en la región más integrada del mundo principalmente gracias a la compartición de normas y valores unificados. Sin dudas, se ha demostrado que la identificación con los valores es un camino exitoso para profundizar la cooperación regional (Hooghe & Marks, 2005, 2009), pero esta identificación no necesariamente implica uniformidad.

La Declaración Universal de los Derechos Humanos ya ha proporcionado una respuesta: la idea de compartir conceptos se basa en el universalismo no excluyente, que no aboga por la uniformidad sino por la coordinación de diversos sistemas legales bajo el reconocimiento de sus diferencias.

1.3 Modelo de la ASEAN

A diferencia de los dos modelos mencionados anteriormente, la ASEAN, como una organización compuesta por países del Sur, ha desempeñado un papel dominante en la cooperación. En este modelo, los acuerdos comerciales son propuestos por la periferia en el esquema internacional

económico de “centro-periferia”, con la inclusión de países desarrollados del centro, lo que cambia el esquema a “periferia-centro”.

En ausencia de organizaciones regionales en el sudeste y noreste de Asia, la ASEAN ha proporcionado cohesión para otras organizaciones regionales en Asia Oriental. A través del mecanismo “10+”, la ASEAN no solo conecta a los grandes países del sudeste y noreste de Asia, sino también al sudeste y al sur. En los últimos años, la RCEP, con los países de la ASEAN como miembros principales, ha ampliado el alcance de la cooperación hasta Oceanía, lo que parece demostrar que el bloque posee fuerza de cohesión para atraer la cooperación multilateral.

La RCEP fue propuesta primero por la ASEAN e integra varios acuerdos de libre comercio “10+1” que la ASEAN había firmado previamente con China, Japón, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda, así como los acuerdos bilaterales de libre comercio firmados entre estos cinco países. Entre China, Japón y Corea del Sur no había acuerdos regionales de comercio, solo de inversión; la RCEP es el primer acuerdo de asociación económica firmado entre China y Japón, y entre Corea del Sur y Japón. La ASEAN ha desempeñado un papel objetivo en la coordinación de las relaciones entre grandes y medianos países (Zheng, 2014).

La ASEAN y la Unión Europea, como organizaciones de cooperación entre países, muestran diferencias claras en sus preferencias de cooperación. Los miembros de la ASEAN, que obtuvieron su independencia del colonialismo, muestran una preferencia por un diseño institucional con bajo costo de soberanía y cumplimiento voluntario (Kahler, 2000), lo que facilita la cooperación entre economías con grandes diferencias. Esta preferencia se refleja plenamente en el diseño del tratado de la RCEP.

La RCEP no ha separado el desarrollo en un capítulo independiente, pero ha establecido disposiciones específicas sobre el desarrollo de los miembros menos avanzados en el capítulo de cooperación económica y técnica. Los estándares en el acceso al mercado, inversión y regulación son comparativamente bajos, lo que permite a los países conservar mayor autonomía política (Sun & Lei, 2022).

La ASEAN ha logrado revertir el esquema “centro-periferia” por dos razones: en primer lugar, los países que la integran han mejorado su poder económico total a través de la cooperación, convirtiéndose en la quinta mayor economía del mundo y en la cuarta mayor región de comercio exterior. En segundo lugar, las características del “modelo ASEAN” han dado ventaja en los temas de cooperación comercial regional (Yuzawa, 2011)

La región de Asia Oriental no carece de grandes economías fuertes, pero la competencia entre estas podría fácilmente llevar a un estancamiento. El modelo de la ASEAN, basado en el respeto a la soberanía, la no interferencia en asuntos internos y el consenso, en lugar de la imposición externa injusta, ha promovido la cooperación regional.

1.4 Modelo de Mercosur

Al igual que la ASEAN, el Mercosur también está compuesto por países del Sur. En cuanto a la cooperación externa, ambos adoptan una actitud de regionalismo abierto (Alperstein, 1997). El Mercosur ha firmado acuerdos de libre comercio con países del Medio Oriente y de los Andes, y también planea cooperar con países asiáticos.

La unión de los países miembros del Mercosur ha reunido abundantes recursos naturales

y ha formado un enorme mercado de consumo, lo que lo hace atractivo para otras regiones y países del mundo. Esto le ha dado al Mercosur una ventaja en el poder estructural de los temas de cooperación comercial.

Sin embargo, en su diseño institucional, el Mercosur sigue el modelo de mercado común de la Unión Europea (Duina, 2007) y, en términos de integración, va un paso más allá que la ASEAN al establecer una unión aduanera. Teóricamente, los miembros del Mercosur y los de la Unión Europea son similares y comparten antecedentes históricos y culturales. En ese sentido, el modelo de la UE funcionaría con éxito en esta región sudamericana.

No obstante, es importante anotar que, en algunas situaciones, el Mercosur no puede presentar una voz unificada en la cooperación externa, lo que obstaculiza el desarrollo de esa cooperación.

Específicamente, la unión aduanera no ha desempeñado el papel de profundizar la integración; por el contrario, se ha convertido en un obstáculo para la cooperación. Los conflictos entre Argentina y Brasil han impedido la institucionalización de la unión aduanera, y los acuerdos bilaterales de comercio de los países miembros con terceros podrían desmantelar el concepto de la unión aduanera.

En las negociaciones del acuerdo de libre comercio con la Unión Europea, Brasil para proteger sus propios intereses económicos, se opuso a las cláusulas sobre contribuciones autónomas al clima, lo que obstaculizó las negociaciones del acuerdo comercial interregional (Nolte & Saraiva, 2021). La falta de una voz unificada dificulta que el Mercosur alcance acuerdos con terceros.

El nivel de desarrollo económico dentro del Mercosur no es uniforme ya que incluye tanto a Chile, con un alto grado de apertura económica, como a Brasil y México, dos grandes economías regionales, y también a países más vulnerables como Bolivia, Paraguay y Perú. Cómo buscar el equilibrio en el desarrollo y considerar a los países más débiles en el libre comercio es un desafío que enfrentan los líderes del Mercosur.

Aunque el modelo de la Unión Europea es uno de los ejemplos de integración regional, es importante tener en cuenta las características propias de América Latina. Acharya (2010) propuso la “localización normativa”, es decir, “la construcción activa de ideas extranjeras por actores locales”, y sugirió que las estrategias de difusión normativa que se adaptan a las sensibilidades y contextos locales siempre tienen más éxito que aquellas que intentan ignorarlas o reemplazarlas.

2. Nuevas tendencias de los ACRs en comparación con los tradicionales

Horizontalmente, los diferentes modelos de ACR tienen sus propias características distintivas cuando se comparan según las regiones o los países dominantes, como se ha comentado en el capítulo anterior. Verticalmente, existen nuevas tendencias en los ACRs en comparación con los anteriores. En cuanto a los actores dominantes en los acuerdos, los países del Sur son cada vez más activos. Con respecto a la relación entre los acuerdos, se ha vuelto más compleja, con la posibilidad de que haya más conflictos de normas. En términos de los contenidos normativos, los nuevos acuerdos comerciales presentan más innovaciones que rompen con el sistema de la OMC.

2.1 Países del Sur: De la participación al liderazgo

Los países del Sur están teniendo un papel más protagónico al lograr que el desarrollo económico

regional sea más inclusivo. Por ejemplo, el RCEP, un acuerdo comercial regional liderado por los países del Sur -específicamente la ASEAN-, se centra más en los intereses de desarrollo propios y la integridad soberana, y proporciona un trato especial y diferenciado a los países menos desarrollados. Por lo tanto, los estándares en cuanto a acceso al mercado, inversión y regulación son más bajos en comparación con el CPTPP (Quan, 2022), lo que les permite a los países mantener una mayor autonomía en sus políticas.

Además, el RCEP incluye trato preferencial especial y diferenciado para los países menos desarrollados. Las normas comerciales y de inversión del RCEP son menos estrictas y están más orientadas a proporcionar un trato especial diferenciado a los países menos desarrollados y atender mejor las necesidades de los países del Sur.

En América, el Mercosur está llevando a cabo activamente negociaciones con países fuera de la región, como Canadá, Singapur, Corea del Sur, Líbano y la Asociación Europea de Libre Comercio. Entre estos, el acuerdo con Singapur ha logrado resultados significativos: estipula que Singapur eximirá de aranceles a todos los productos importados del Mercosur, mientras que el Mercosur eximirá al 95.8% de los productos de Singapur, con la eliminación de aranceles implementándose gradualmente en un plazo de 15 años (Instituto de Negocios Internacionales, 2024).

Los miembros del Sistema de Integración Centroamericana (SICA) y Corea han llegado a un conjunto de tratados de libre comercio, lo que puede aliviar en cierta medida la alta dependencia de Centroamérica de Estados Unidos y mejorar su capacidad de negociación con otros países desarrollados.

2.2 Aumento de la posibilidad de conflictos de normas regionales

Para abordar los posibles conflictos entre las reglas de diferentes acuerdos comerciales, Jagdish Bhagwati (1995) propuso el fenómeno del “plato de espaguetis” para describir los distintos tratamientos preferenciales y reglas de origen de cada acuerdo. Estas reglas se asemejan a los espaguetis en el plato, enredándose unas con otras.

La experiencia del RCEP muestra que los conflictos de los acuerdos bilaterales pueden integrarse mediante un acuerdo comercial regional. Desde que se propuso el concepto de “Área de Libre Comercio de la ASEAN” en 1992, la Asociación ha firmado acuerdos de libre comercio con seis socios comerciales: China, Japón, Corea del Sur, India, Australia y Nueva Zelanda.

Las diferencias en las reglas entre estos acuerdos han aumentado los costos de cumplimiento para los países de la ASEAN. Por ejemplo, en cuanto a las reglas de origen, actualmente coexisten múltiples certificados de origen preferencial en varios acuerdos de libre comercio en la región. Si una empresa desea exportar productos a múltiples destinos o importar desde múltiples países de origen (o regiones) para disfrutar de las tasas arancelarias preferenciales otorgadas por los acuerdos de libre comercio, debe cumplir con varias reglas de origen.

El RCEP ha simplificado considerablemente estas diferencias entre acuerdos comerciales, y ha creado mejores condiciones para el movimiento y la asignación de bienes, servicios, capital, personas y tecnología a bajo costo entre los miembros.

Sin embargo, aún carecemos de reglas ampliamente aplicables para resolver los conflictos

entre los ACRs. Además de las consultas políticas, los conflictos de tratados pueden resolverse mediante cláusulas de conflicto dentro de los propios acuerdos comerciales, pero esto podría llevar a trances entre las propias cláusulas de conflicto. Por ejemplo, si la cláusula A estipula que el Acuerdo A tiene prioridad y la cláusula B estipula que el Acuerdo B tiene prioridad, no está claro cuál de las dos debe prevalecer.

El artículo 30 de Convención de Viena sobre el derecho de los Tratados ofrece disposiciones para resolver los conflictos de tratados⁸, pero la premisa de aplicación a “la misma materia” claramente no se adapta al aumento de cuestiones no comerciales (United States, 2006). “La misma materia” enfatiza la consistencia del objeto, pero ignora la conexión en términos de función y propósito.

Por ejemplo, los derechos humanos y el comercio aparentemente no son la misma materia, pero enfatizar la protección de los derechos humanos puede llevar a que los productos de un país que no cumplan con ciertos estándares laborales de un acuerdo comercial regional enfrenten restricciones comerciales. La protección de los derechos humanos y los estándares laborales pueden obstaculizar completamente la consecución de objetivos comerciales, lo que indica que las cláusulas de diferentes materias aún pueden entrar en conflicto.

2.3 Nuevas reglas que rompen con el Sistema de la OMC

Los nuevos ACRs recientemente firmados van más allá de los temas tradicionales de la Organización Mundial Comercio. Además de abordar la reducción de barreras comerciales, la certificación, las pruebas de productos y la inspección y cuarentena de animales y plantas, también incluyen nuevas cuestiones como reglas de inversión, comercio digital, propiedad intelectual, neutralidad competitiva, empresas estatales, políticas de subsidios, gobierno corporativo, protección ambiental, estándares laborales, políticas macroeconómicas y problemas de tipos de cambio.

Estos acuerdos también buscan establecer estándares superiores a los de la OMC. Por ejemplo, en cuanto a la reducción de aranceles, el CPTPP eliminará gradualmente en un plazo de 10 años, el 99% de los aranceles sobre productos agrícolas e industriales.⁹ El Acuerdo Económico UE-Japón establece que Japón aplicará un arancel cero al 97% de los productos importados de la UE, mientras que la UE aplicará arancel cero al 99% de las importaciones procedentes de Japón (Comisión Europea, 2019). En el caso del RCEP, se estipula una reducción arancelaria del 90% de los bienes dentro de un período de 10 años.¹⁰

Además de los avances en las reglas sustantivas, los ACRs enfrentan conflictos en las reglas de procedimientos con la OMC. Existe una disputa sobre la jurisdicción entre los mecanismos de resolución de disputas internos de los acuerdos regionales y los de la OMC. En general, los ACRs ofrecen tres opciones para la selección del foro de disputas (Alajmi, 2021):

1. Elección libre entre la OMC o el acuerdo regional, con exclusión de otros foros una vez elegido.
2. Exclusión total del mecanismo de resolución de disputas de la OMC.

⁸Convención de Viena sobre el derecho de los tratados internacionales o entre organizaciones internacionales. (Enero de 1980). Artículo 30.

⁹Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP). (Diciembre de 2018). Artículo 2.4.

¹⁰Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP). (Enero de 2022). Article 4-5, Anexo 1.

3. Exclusión del mecanismo de resolución de disputas de la OMC en asuntos específicos.

La cuestión de si los mecanismos de resolución de disputas de la OMC deben cumplir con las cláusulas de exclusión establecidas por los acuerdos regionales sigue siendo objeto de debate. Las diferencias entre las reglas sustantivas de los acuerdos regionales y las de la OMC aumentan la complejidad en la resolución de conflictos. Cuando los acuerdos regionales y las reglas de la OMC difieren, no está claro qué regulaciones deben aplicarse al recurrir a los mecanismos de resolución de disputas de la OMC o de los ACRs.

3. Realizar la globalización comercial vía los ACRs abiertos

El comienzo del artículo señala un fenómeno: la profundización y proliferación de los acuerdos comerciales regionales. A través de un análisis en este capítulo, se ha descubierto que esta situación se debe a los cambios en la estructura de poder global, mientras que el sistema de la OMC existente no puede adaptarse a estas nuevas dinámicas.

En número de firmantes de los ACRs son menos que los de acuerdos de la OMC, lo que permite un proceso de negociación más flexible y un contenido de los acuerdos más acorde con las necesidades de los países firmantes, convirtiéndose en una opción preferida para muchos.

Debemos adaptarnos a la tendencia de crecimiento y profundización de los acuerdos comerciales regionales, reconociendo su dualidad, y tomar medidas para establecer reglas comerciales regionales abiertas que permitan que estos acuerdos contribuyan positivamente al crecimiento económico global.

3.1 Las razones profundas del aumento explosivo de los ACRs

El crecimiento del poder económico de los países emergentes ha alterado el orden económico mundial establecido, con la disminución de la ventaja competitiva de las tradicionales potencias económicas occidentales como Estados Unidos. Esto ha provocado un cambio histórico en la distribución de los beneficios del comercio global, pero el sistema y las normas de la OMC no se han ajustado adecuadamente para adaptarse a esta nueva realidad, lo que ha generado insatisfacción entre todas las partes.

El sistema de la OMC, que continúa la estructura del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) establecido en 1947, se caracteriza por el dominio de los miembros desarrollados como Estados Unidos y Europa, mientras que los extensos miembros en desarrollo han sido pasivamente aceptados, lo que ha resultado en una distribución desigual de poder.

Después de la Segunda Guerra Mundial, el intento original de los países de promover la liberalización del comercio internacional a través de la “Carta Internacional de Comercio” fracasó debido a la fuerte oposición del Congreso de Estados Unidos, lo que llevó a los representantes a recurrir a las reglas provisionales existentes dentro del GATT, formando así el “Protocolo de Aplicación Provisional”. La aplicación provisional del GATT continuó hasta que fue reemplazada por la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995.

Durante la toma de decisiones importantes, predominó el modelo de “Negociación en la Casa Verde” (Green House Negotiation), donde un pequeño grupo de miembros desarrollados primero negociaba y luego obligaba a otros a aceptar, lo que resultó en que los intereses de los extensos miembros en desarrollo no se reflejaran adecuadamente, generando críticas anticipadas (Steger,

2009).

Con el cambio en el poder político y económico debido a la división internacional de cadenas de producción, los países del Sur ya no están dispuestos a seguir las reglas impuestas por las tradicionales potencias mundiales, sino que, en cambio, buscan participar activamente en la formulación de las normas internacionales de comercio e inversión y que su voz sea escuchada en el escenario económico global.

Durante las negociaciones de la Ronda de Doha, grupos de interés del Sur como el Grupo de los 20 en materia agrícola (G20), el Grupo de los 33 (G33) y el Grupo de los 90 (G90) han tenido una presencia notable, como mediadores activos y defensores de sus legítimos intereses.

Otra razón por la cual los países se han alejado de las negociaciones de la OMC en favor del regionalismo es la regla de “consenso”. Desde 2000, se ha señalado que la necesidad de unanimidad puede convertirse en un obstáculo y resultar en un estancamiento, un punto muerto y el fracaso a medio camino (Jackson, 2001). Esta regla de consenso parece proteger la democracia, pero en realidad permite a las potencias fuertes vetar acuerdos e impedir que los países del Sur utilicen su mayoría para alcanzar acuerdos justos.

Esto refleja una desigualdad sustantiva causada por la disparidad económica. En las negociaciones, solo hay dos resultados posibles: los países más débiles sacrifican sus intereses para alcanzar un acuerdo o las partes involucradas no pueden llegar a un consenso bajo las mismas reglas.

Finalmente, la incapacidad del mecanismo de negociación multilateral de la OMC para llegar a acuerdos sobre nuevas cuestiones como propiedad intelectual, normas laborales, comercio digital e inversión internacional ha oscurecido las perspectivas internacionales de comercio guiado por normas. Las propuestas más estrictas y estándares más altos presentados por los países desarrollados han contribuido al estancamiento actual en las negociaciones.

Los miembros con una disminución de confianza en las oportunidades comerciales están recurriendo a acuerdos de comercio regional en busca de un desarrollo económico eficiente, transparente y predecible. Como resultado, los países están participando activamente o formando acuerdos de comercio regional, ya que fuera de las organizaciones de comercio regional los miembros son más propensos a perder preferencias comerciales.

3.2 Apertura y exclusividad: La dualidad de los ACRs

La investigación económica muestra que, aunque las normas comerciales internacionales descuidan los intereses de los países del Sur, la globalización ha fomentado el crecimiento económico en estos países (Suci et al., 2015) (Samimi y Jenatabadi, 2014). La globalización económica representa el camino ideal hacia la prosperidad global, pero los problemas inherentes requieren esfuerzos conjuntos de todos los países (Marquardt, 2005). Es crucial reconocer que la globalización es un proceso histórico prolongado para la humanidad. A pesar del crecimiento acelerado posterior a la Guerra Fría, es inevitable que haya retrocesos y contratiempos. En general, persisten numerosas barreras, divisiones y obstáculos en el mundo.

Actualmente, la evaluación y las propuestas de reforma de las antiguas reglas de la OMC, así como los emergentes ACRs, representan prácticas para corregir problemas existentes. Los ACRs

ideales están alineados con los objetivos de la globalización económica, que buscan fomentar la cooperación entre países.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que los ACRs también pueden intensificar las tensiones entre países o regiones, lo que podría conducir a un estancamiento prolongado en el proceso de globalización económica. El conflicto entre Rusia y Ucrania ha proporcionado a los países tradicionalmente poderosos argumentos convincentes para adoptar medidas confrontativas en nombre de la seguridad nacional.

La crisis energética en Europa ha llevado a los países tradicionalmente poderosos a proponer que el suministro de productos clave no solo no debería provenir de Rusia, sino tampoco de ningún país que no sea “amigo”, introduciendo así el término “círculo de amigos” en el vocabulario del comercio internacional (Reed y Goldberg, 2023).

Además de la “seguridad nacional”, los países tradicionalmente poderosos también han utilizado el argumento de la “equidad”. Naciones como Estados Unidos, en representación de los países poderosos, enfatizan la “fair and reciprocal free trade” (National Security Strategy, 2017) en los ACRs e ignoran las disparidades en el nivel de desarrollo económico entre los países del Sur, todo ello para proteger sus propios intereses y restringir el espacio para el desarrollo económico de esas naciones.

A principios del siglo XXI, el economista estadounidense Bagwati (1988) señaló que lo que Estados Unidos denomina “equidad” no era más que una estrategia deliberada para provocar conflictos y adoptar estrategias de confrontación bilateral, que podían fácilmente derivar en alguna forma de proteccionismo comercial.

Bagwati argumentó que, bajo esta confrontación bilateral, los países poderosos podrían responder con represalias y dar lugar a conflictos comerciales, mientras que los países más débiles podían ceder, pero guardando rencor. Ninguno de estos resultados es beneficioso para el desarrollo económico global: los conflictos naturalmente aumentan los costos comerciales, y las concesiones también afectan negativamente al crecimiento económico. Transferir el comercio desde socios débiles a Estados Unidos no es una apertura de mercado, sino que implica reducir la producción de proveedores más eficientes, pero más débiles, para incrementar la producción en EE. UU.

En la actualidad, se ha aumentado la importancia de argumentos como la “seguridad nacional” y los “derechos humanos”. En comparación con principios del siglo XXI, los conflictos han pasado de ser bilaterales a regionales. La globalización económica ha profundizado la interdependencia entre los países, y ninguno puede desconectar completamente su cooperación internacional.

Sin embargo, la cooperación regional dominada por países tradicionalmente poderosos aún lucha contra la tentación del proteccionismo. Tanto si se trata del acuerdo T-MEC, establecido deliberadamente bajo el lema “America First” de Estados Unidos, como de los persistentes esfuerzos de la UE por promover sus valores comunes en la cooperación regional, los ACRs finalmente reflejan efectos exclusivos que intensifican las tensiones entre los países del Sur y los tradicionalmente poderosos.

3.3 La implementación práctica de los ACRs abiertos

Un acuerdo de comercio regional que avance en paralelo con la globalización económica debe cumplir ciertos requisitos previos. En este sentido, el economista Viner (1982) propone los conceptos de creación y desviación del comercio al analizar los efectos de acuerdos de comercio libre. Su teoría implica que la integración económica regional es una combinación de libre comercio y proteccionismo, lo que puede generar efectos positivos y negativos en el bienestar económico general.

Si la creación del comercio supera las pérdidas por desviación, la globalización y la regionalización económica pueden complementarse. Desde el punto de vista legal, para que los ACRs cuenten con ese efecto positivo, no se debe violar las disposiciones del Artículo 24 del GATT/OMC, que prohíbe que los ACRs aumenten las barreras al comercio exterior de la región.

En términos de diseño institucional, los ACRs abiertos se destacan por su inclusividad y apertura hacia países con diferentes sistemas. Es innegable que la coordinación normativa es necesaria para profundizar la cooperación, pero los acuerdos de comercio regional pueden equilibrar la coordinación normativa y la autonomía política mediante disposiciones de excepción o acuerdos modulares.

Por ejemplo, el CPTPP, con sus reglas económicas y comerciales centradas en la convergencia reguladora y el principio de no discriminación, representa un desafío significativo para los países en desarrollo, especialmente aquellos con heterogeneidad institucional. Pero no se olvida de que los miembros del CPTPP pueden reservar espacios mediante listas de excepciones y medidas no conformes para proteger su derecho a decisiones y desarrollos nacionales, lo que demuestra que el acuerdo aún mantiene cierto grado de inclusividad y adaptabilidad. La salida de Estados Unidos y la reducción de las barreras de entrada han aumentado, de hecho, la atracción del CPTPP.

Los acuerdos modulares también facilitan la inclusión de miembros con diferentes preferencias. Un ejemplo reciente de un acuerdo modular es el Acuerdo de Asociación de Economía Digital (DEPA). A diferencia de muchos acuerdos internacionales comerciales restrictivos y cerrados, el DEPA es esencialmente un régimen de compromisos no integrales que utiliza una estructura y un enfoque modular, lo que permite que las economías que se adhieren al acuerdo elijan módulos específicos y cumplan con las obligaciones correspondientes según sus circunstancias particulares.

Este diseño modular abierto no solo permite a más economías unirse de manera flexible al acuerdo seleccionando áreas específicas de cooperación, sino que también facilita la formación de consensos y cooperación en campos particulares.

Además, es importante manejar los conflictos entre los acuerdos de comercio regional. Algunos pueden resolverse mediante las reglas de la OMC y otros tratados internacionales existentes. Sin embargo, los conflictos de fondo entre acuerdos a menudo se deben a diferencias en los objetivos o conceptos de los propios acuerdos, por lo que la negociación directa y el mantenimiento del objetivo de desarrollo equilibrado deben ser el enfoque ideal para resolverlos.

A nivel de los acuerdos de comercio regional, los acuerdos que incluyen países del Sur como partes constituyentes reflejan una consideración especial hacia los intereses de estas naciones. El objetivo de promover el desarrollo equitativo entre las partes debe mantenerse consistente en

las disposiciones de resolución de conflictos.

A pesar de que las negociaciones y consultas en las relaciones económicas son inherentemente una lucha de intereses nacionales, también se debe trabajar para reducir el dominio hegemónico y la opresión política de los países fuertes y buscar el establecimiento un escenario de cooperación económica mutuamente beneficiosa.

4. Conclusiones

En la actual etapa, el aumento significativo de los acuerdos de comercio regional es inevitable. El propio sistema de la OMC refleja el dominio de los intereses de los países tradicionalmente fuertes, además de su mecanismo de toma de decisiones basado en el “consenso” y su actitud conservadora hacia los nuevos temas, lo que impide adaptarse a los cambios en el poder económico entre los países del Sur y los tradicionalmente fuertes.

Las reglas internacionales de comercio han llegado a un punto en el que es inevitable una reconstrucción. Frente a la crisis del sistema de la OMC, los acuerdos de comercio regional representan una forma crucial de mantener la cooperación económica entre los países y al mismo tiempo son un campo de prueba para la reforma de las normas internacionales de comercio.

Al analizar cómo los temas regionales se reflejan en la cooperación comercial, se observa que el modelo del T-MEC muestra características que priorizan los intereses de los países tradicionalmente fuertes, mientras que el modelo de la UE persigue la uniformidad en normas y valores basados en su propio modelo. Ambos tienen como núcleo a los países tradicionalmente fuertes, contribuyen poco a romper el patrón de “centro-periferia” y presenta resistencia a integrar a los países del Sur.

En cambio, el modelo de ASEAN y el Mercosur son liderados por países del Sur, reflejan en su diseño institucional un cuidado especial por los intereses de desarrollo de los países del Sur y contribuyen a revertir el patrón de “centro-periferia”. La diferencia de los dos modelos del Sur radica en que el de ASEAN hace hincapié en la inclusión de la diversidad y muestra preferencia por un diseño institucional con bajos costos de soberanía y cumplimiento voluntario, lo que facilita la participación de países con instituciones diversas.

Además de las diferencias entre los distintos modelos, hay una tendencia común en los nuevos acuerdos de comercio regional: el aumento del liderazgo de los países del Sur y la introducción de nuevas normas que desafían el sistema de la OMC, lo que hace aún más complejos los problemas de conflicto de cláusulas en los acuerdos de comercio regional.

Ya sea en las características distintivas de diferentes modelos o en las tendencias comunes de los acuerdos de comercio regional, todas derivan de la naturaleza dual inherente a los ACRs. La cooperación regional es intrínsecamente una combinación de proteccionismo y libre comercio, con acuerdos dominados por el proteccionismo que muestran tendencias exclusivas, mientras que aquellos dominados por el libre comercio exhiben apertura e inclusividad.

Los países deben estar alertas ante la posibilidad de que los acuerdos de comercio regional se deslicen hacia el abrazo del proteccionismo y mantengan en el diseño institucional de la cooperación regional un enfoque de ganar-ganar entre los signatarios y una apertura hacia los países terceros.

Referencias

- Acharya, A. (2010). *Whose ideas matter?: agency and power in Asian regionalism*. Cornell University Press.
- Alajmi, A. (2021). The Jurisdictional Conflict Between Regional Trade Agreements and the World Trade Organisation. *World Customs Journal*, 15(2), 47-60.
- Alperstein, A. L. (1997). El regionalismo abierto: Mercosur. *Política y cultura*, 1997(8), 353-365.
- Arnaud, L. (2023). From NAFTA to USMCA: revisiting the market access – policy space trade-off. *New Political Economy*, 29(3), 356–369.
- Australia's free trade agreements (FTAs) (2018). *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership*. Australia's free trade.
- Baccini, L., Dür, A. y Haftel, Y. Z. (2015). Imitation and innovation in international governance: The diffusion of trade agreement design. In: A. Dür & M. Elsig (Eds.), *Trade Cooperation: The Purpose, Design and Effects of Preferential Trade Agreements*, 167-194. Cambridge University Press.
- Bhagwati, J. N. (1988). *Protectionism*. MIT press.
- Bhagwati, J. N. (1995). *US trade policy: The infatuation with FTAs*. Columbia University.
- Brown, R. C. (2019). China-EU BIT and FTA: Building a Bridge on the Silk Road Not Detoured by Labor Standard Provisions. *Washington international law journal*, 29(1), p62-116.
- Checkel, J. T. (2005). International institutions and socialization in Europe: Introduction and framework. *International organization*, 59(4), 801-826.
- Duina, F. (2007). *The social construction of free trade: The European Union, NAFTA, and Mercosur*. Princeton University Press.
- European Commission. (2019). *EU-Japan Economic Partnership Agreement*. UE. <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/eu-japan-economic-partnership-agreement>.
- Fontagné, L., Rocha, N., Ruta, M. y Santoni, G. (2023). The Economic Impact of Deepening Trade Agreements. *The World Bank Economic Review*, 37(3), 366-388.
- Habeb, W. M. (1988). *Power and tactics in international negotiation: How weak nations bargain with strong nations*. Johns Hopkins University Press.
- Harrison, J., Barbu, M., Campling, L., Richardson, B. y Smith, A. (2019). Governing labour standards through free trade agreements: Limits of the European Union's trade and sustainable development chapters. *Journal of common market studies*, 57(2), 260-277.

- Hettne, B. y Ponjaert, P. (2014). Interregionalism and World Order: The Diverging EU and US Models. In M. Telò (Eds), *European Union and New Regionalism: Competing Regionalism and Global Governance in a Post-Hegemonic Era* (3rd ed., pp.115-139). Routledge.
- Hooghe, L. y Marks, G. (2005). Calculation, community and cues: Public opinion on European integration. *European Union Politics*, 6(4), 419-443.
- Hooghe, L. y Marks, G. (2009). A postfunctionalist theory of European integration: From permissive consensus to constraining dissensus. *British journal of political science*, 39(1), 1-23.
- Instituto de Negocios Internacionales, Universidad Católica de Uruguay. (2024). *El segundo semestre de 2023 en el Mercosur: el acta de defunción del acuerdo con la Unión Europea, Uruguay en China y la esperanza del acuerdo con Singapur*. (Informe de Integración Económica, 15-8).
- Jackson, J. H. (2001). The WTO 'constitution' and proposed reforms: seven 'mantras' revisited. *Journal of International Economic Law*, 4(1), 67-78.
- Jones, K. A. (2015). *Reconstructing the World Trade Organization for the 21st century: an institutional approach*. Oxford University Press, USA.
- Kahler, M. (2000). Legalization as strategy: the Asia-Pacific case. *International Organization*, 54(3), 549-571.
- Liu J. D. (2015), MTA VS PTA: Dilemma and Prospect of Rule of Law of International Trade: In Memory of the 20th Anniversary of WTO. *Chinese Review of International Law*. 2015(05), 92-104
- Mansfield, E. D. (1999). *Regionalism, multilateralism, and globalization*. Princeton University.
- Marquardt, M. J. (2005). Globalization: The pathway to prosperity, freedom and peace. *Human Resource Development International*, 8(1), 127-129.
- McKenzie, L. y Meissner, K. L. (2017). Human rights conditionality in European Union trade negotiations: The case of the EU-Singapore FTA. *Journal of Common Market Studies*, 55(4), 832-849.
- The White House. (2017). *National Security Strategy of the United States of America*. <https://trumpwhitehouse.archives.gov/wp-content/uploads/2017/12/NSS-Final-12-18-2017-0905.pdf>.
- Navasartian, A. (2020). EU-Vietnam Free trade agreement: Insights on the substantial and procedural guarantees for labour protection in Vietnam. *European Papers-A Journal on Law and Integration*, 2020(1), 561-571.
- Nolte, D., & Saraiva, M. G. (2021). Outlook for the EU-Mercosur agreement and Brazil's role. In A. Czymmeck (Ed.), *Reviving and strengthening Brazil-Europe dialogues*, 67-84, Konrad Adenauer Stiftung.
- O'Neil, S. K. (2022). *The globalization myth: Why regions matter*. Yale University Press.
- Pierson, P. (1996). The path to European integration: A historical institutionalist analysis. *Comparative*

- political studies*, 29(2), 123-163.
- Quan, Y. (2022). Comparison of the CPTPP and RCEP frameworks and their rules. *Fujian Tribune*, 2022(05),53-65
- Quiliconi, C. (2014). Competitive diffusion of trade agreements in Latin America. *International Studies Review*, 16(2), 240-251.
- Reed, T. y Goldberg, P. K. (2023). *Is the Global Economy Deglobalizing? And if so, Why? and What is Next?*. The World Bank.
- The Association of Southeast Asian Nations (2022). *Regional Comprehensive Economic Partnership (RECP)*. ASEAN.
- Samimi, P. y Jenatabadi, H. S. (2014). Globalization and economic growth: Empirical evidence on the role of complementarities. *PloS one*, 9(4), e87824.
- Santander. (2023). *Cifras del comercio exterior en Canadá*. [data set]. <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/canada/cifras-comercio-exterior>.
- Singh, N., & Ramandeep, D. S. (2011). Regional Trade Agreements: Are They Discriminating with Non-members. *Global Journal of Arts and Management*, 1(4), 6-10.
- Söderbaum, F. (2016), Old, New, and Comparative Regionalism: The History and Scholarly Development of the Field. In T. A. Börzel, & T. Risse (Eds), *The Oxford Handbook of Comparative Regionalism* (online ed., Oxford Academic, 16-38)
- Statista. (2023). *Principales destinos de las exportaciones mexicanas 2022* [data set]. <https://es.statista.com/estadisticas/616038/participacion-porcentual-de-las-exportaciones-de-mercancias-por-paises-en-mexico/>
- Steger, D. P. (Ed.). (2009). *Redesigning the World Trade Organization for the twenty-first century*. Wilfrid Laurier Univ. Press.
- Suci, S. C., Asmara, A. y Mulatsih, S. (2015). The impact of globalization on economic growth in ASEAN. *Bisnis & Birokrasi*, 22(2), 79-87.
- Sun, J. y Lei, D. (2022). The new development trend of regionalism in the changes of international economic structure. *Economic Theory and Business Management*, 42(10), 62-73.
- Gobierno de México (2020). *Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)*. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/t-mec>
- United Nations. (2006). *Fragmentation of international law: difficulties arising from the diversification and expansion of international law*. Report of the Study Group of the International Law Commission.
- Vega Cánovas, G., y Campos Ortiz, F. (2021). El Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). desafíos y oportunidades ante el entorno global del coronavirus. In A. Chelminsky, B. G. Vega

Sánchez & J. O. A. de la Garza (Eds.), *La Implementación del T-MEC: una prueba para América del Norte* (online ed., pp. 11-43). Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, Senado de la República.

Viner, J. (1982). The economics of customs unions. In *International Economics Policies and their Theoretical Foundations* (online ed., pp. 163-164). Academic Press.

World Bank. (2022). *Camboya Datos comerciales básicos: Valor más reciente*. [data set] <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/KHM/textview>.

Yuzawa, T. (2011). The Fallacy of Socialization?: Rethinking the ASEAN way of institution-building. In R. Emmers (Ed.), *ASEAN and the Institutionalization of East Asia* (1st ed., pp. 75-88). Routledge.

Zheng, X. W. (2014). *Interregionalism Governance Mode*. Social Sciences Academic Press.