

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

FACULTAD DE ECONOMÍA Y RELACIONES
INTERNACIONALES

DOCTORADO EN ESTUDIOS DEL
DESARROLLO GLOBAL



**EL EFECTO DEL INCREMENTO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES EN LA
INSTITUCIONALIDAD DE LA OMC: CASO TIPAT**

Tesis

Que presenta

Mtra. MARTA FERRERO ÁLVAREZ

Director de Tesis:

Dr. SANTOS LÓPEZ LEYVA

Codirectora de Tesis:

Dra. KENDALL ARIANA LÓPEZ PENA

TIJUANA, BAJA CALIFORNIA, MÉXICO

17 DE SEPTIEMBRE DE 2024

DEDICATORIA

A los doctores... los que salvan vidas porque gracias a ellos sigo aquí y,
como decía Charles Chaplin "La vida es una obra de teatro que no permite ensayos; por eso
canta, ríe, baila, llora y vive intensamente cada momento de tu vida [...]"

A mis padres, Esteban y Josefa
Y mis hermanos, José y Mary Luz
Por dejarme ser quien soy... Gracias.

AGRADECIMIENTOS

A la vida, porque sigo aquí. A mi familia, por su apoyo incondicional. A mis amigos que siempre han estado y siguen ahí, siempre.

A la Dra. Kendall Ariana López Peña y al Dr. Santos López Leyva por llevarme de la mano en este momento y por ser unos directores de tesis excepcionales, unas personas increíbles y tener un gran corazón, además de ser unos profesionales sin igual; a mis lectores y a todos los expertos que forman parte de este proyecto y que he tenido la oportunidad de conocer. A todos ellos les digo de corazón... Muchísimas Gracias.

A todas esas personas, que de alguna forma, cada uno a su manera y siempre, me han acompañado, apoyado y han colaborado de diferentes formas en esta aventura de proyecto; esas personas que me he ido encontrando por este camino: Juan Miguel Carreño, el Dr. Óscar Aguado, Marisol, Michelle, Roberta, Spiridoula, Susana, y el Dr. A. Serrano; entre tantas otras personas... Gracias, Gracias y Gracias.

Y de manera especial, al Dr. Adolfo Laborde, gracias por animarme a seguir para adelante, a Franz de Paula porque siempre ha tenido y tiene, unas palabras bonitas en todos los momentos de este propósito que encontré en una etapa “particular” de mi vida, a Julio G. Briseño por entenderme y ser bueno conmigo, y a la Dra. Ari por ser como es... Muchas Gracias a todos.

RESUMEN

Desde los años ochenta, el aumento de acuerdos comerciales como el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT) ha impactado la relevancia de la Organización Mundial del Comercio (OMC). La formación de bloques mega-regionales como el TIPAT amenaza la centralidad y balance institucional de la OMC, destacando las dificultades de la normativa vigente. Los Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP), aunque son excepciones a los *principios de "nación más favorecida"* y *"no discriminación"*, presentan retos para comprender y abordar las complejidades de la integración económica regional y su relación con la institucionalidad de la OMC.

Considerando, el resultado del cálculo del CAE, que proviene del análisis de los datos de las exportaciones, importaciones, PIB e Inversión Extranjera Directa (IED) de los países del TIPAT y mediante el que se obtiene el Grado de Apertura Externa de cada uno de los países integrantes del acuerdo, se determinó que los ACR, como el TIPAT, sí generan beneficios, como el libre comercio para los países miembros. Estos beneficios se observan en los cálculos del CAE, donde se comprueba que los países pertenecientes al TIPAT tienen una mayor apertura comercial y un mejor índice de CAE. El TIPAT busca liberalizar el comercio mundial y genera beneficios reflejados en una mayor apertura comercial, lo que representa una amenaza y riesgo real para la OMC debido a la crisis actual de esta institución.

Así, la debilidad de la Organización Mundial del Comercio puede impulsar el crecimiento de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), debido a que los países buscan alternativas para promover el comercio y resolver disputas, en un entorno donde la OMC no es capaz de cumplir plenamente con su mandato.

Palabras clave: Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT, o CPTPP, por sus siglas en inglés), Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP), Organización Mundial del Comercio (OMC), Coeficiente de Apertura Externa (CAE), Institucionalismo y Gobernanza.

ÍNDICE

DEDICATORIA	1
AGRADECIMIENTOS.....	2
RESUMEN	3
INTRODUCCIÓN	15
CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y CONSTRUCCIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO.....	19
1.1 La OMC y los acuerdos preferenciales: el principio del trato de la nación más favorecida y el Mecanismo de Transparencia	20
1.2 Proliferación de acuerdos comerciales y rol del TIPAT	22
1.3 Preguntas de investigación.....	36
1.3.1 Principal	36
1.3.2 Secundarias.....	36
1.4 Delimitaciones.....	36
1.5 Objetivos	37
1.5.1 Objetivo general.....	37
1.5.2 Objetivos particulares	37
1.6 Hipótesis.....	37
CAPÍTULO II REVISIÓN DE LA LITERATURA Y MARCO TEÓRICO	39
2.1 Revisión de la literatura	39
2.2 Incremento de los acuerdos regionales: un acercamiento desde las teorías del comercio internacional	44
2.3 Institucionalismo	47
2.3.1 El Nuevo Institucionalismo.....	59
2.3.2 Gobernanza Comercial	66
2.3.3 OMC y su relación con el concepto de institucionalidad	68
2.4 Tendencia del regionalismo y el TIPAT	74

CAPÍTULO III MARCO METODOLÓGICO.....	80
3.1 Tipo de investigación.....	80
3.2 Variables	81
3.2.1 <i>Variable independiente (X)</i>	81
3.2.2 <i>Variable dependiente (Y)</i>	81
3.3 Métodos y datos.....	82
3.3.1 <i>Análisis estadísticos</i>	83
3.3.1.1 <i>Coeficiente de Apertura Comercial</i>	83
3.3.2 <i>Revisión bibliográfica de fuentes secundarias (como las resoluciones de la OMC y el marco normativo de la OMC)</i>	85
3.3.3 <i>Entrevistas semiestructuradas o de tipo abierto a los expertos</i>	89
3.3.3.1 <i>Personas para entrevistar</i>	90
CAPÍTULO IV INSTITUCIONALIDAD DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO CON RESPECTO A LOS ACUERDOS COMERCIALES PREFERENCIALES	94
4.1 Texto del artículo XXIV del GATT, notas al artículo XXIV y sus actualizaciones, incluido el “Entreténimiento” de 1994	96
4.2 Cláusula de habilitación para los países en desarrollo. Texto de la decisión del GATT de 1979 que permite la creación de acuerdos preferenciales entre los países en desarrollo con respecto al comercio de mercancías.....	105
4.3 Texto del artículo V del AGCS	109
4.4 Texto de la decisión del Consejo General de 2006 relativa al Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales.....	111
4.5 Consultar las decisiones de los órganos de la OMC relativas a los Acuerdos Comerciales Regionales en el Índice Analítico — Guía de las normas y usos de la OMC	118
4.6 El mandato de negociación de Doha. Sección relativa a los Acuerdos Comerciales Regionales de la Declaración Ministerial de Doha de 2001.....	120

CAPÍTULO V ACCIONES Y ALCANCES IMPULSADOS POR EL TIPAT PARA EL FOMENTO DEL LIBRE COMERCIO	123
5.1 Análisis del Coeficiente de Apertura Externo entre los miembros del TIPAT.....	123
5.2 Análisis de la dinámica de las exportaciones de los miembros del TIPAT	132
5.2.1 <i>Tendencia alcista de las exportaciones en los países del TIPAT</i>	134
5.3 Análisis de la dinámica de las importaciones entre los miembros del TIPAT	137
5.3.1 <i>Comportamiento de las importaciones en los países del TIPAT</i>	140
5.4 Producto Interno Bruto (PIB).....	143
5.5 Inversión Extranjera Directa (IED)	145
CAPÍTULO VI ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS IMPLICACIONES DEL TIPAT EN LA INSTITUCIONALIDAD DE LA OMC	154
6.1 Proliferación de Acuerdos Comerciales Preferenciales: sus beneficios y propósitos	155
6.2 Institucionalidad de la OMC frente a la proliferación de ACP, en el marco del fomento del libre comercio	170
6.2.1 <i>Rol de los principios de “nación más favorecida” y el “principio de no discriminación” frente a esta proliferación de ACP</i>	174
6.2.2 <i>Funcionamiento y operacionalización del mecanismo de Transparencia de la OMC ante la proliferación de los ACP</i>	179
6.3 Grado de institucionalidad de la OMC respecto a los ACP.....	184
6.4 Auge y crecimiento TIPAT.....	203
6.4.1 <i>Beneficiados los países que pertenecen a ACP como el TIPAT con respecto al resto de países</i>	209
6.5 Implicaciones del TIPAT en la institucionalidad de la OMC: ¿Amenazas o riesgos futuros?	213
CAPÍTULO VII CONCLUSIONES	224
REFERENCIAS.....	228

ANEXOS.....	244
-------------	-----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1 <i>Principales mega-acuerdos comerciales internacionales, periodo 2017-2021.....</i>	34
Tabla 2.1 <i>Componentes del marco teórico en el aumento del incremento de los acuerdos comerciales.....</i>	42
Tabla 3.1 <i>Operacionalización de las variables</i>	82
Tabla 3.2 <i>Resumen del diseño metodológico.....</i>	91
Tabla 4.1 <i>Listado de normas de la OMC aplicables a los ACR</i>	122
Tabla 5.1 <i>Exportaciones, importaciones, PIB, Coeficiente de Apertura Externa (CAE) e Inversión Extranjera Directa (IED) de los países del TIPAT del 2017 al 2021</i>	125
Tabla 5.2 <i>Grado de Apertura Externa del Coeficiente de Apertura Externa (CAE) de los países del TIPAT del 2017 al 2021.....</i>	128
Tabla 5.3 <i>Coeficiente de Apertura Externa (CAE) de los países del TIPAT del 2017 al 2021 ..</i>	128
Tabla 5.4 <i>Nuevo regionalismo en el TIPAT. Participación de países desarrollados y en desarrollo del mismo bloque de integración según las normas de la OMC aplicables a los ACR.....</i>	151

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.1 <i>ACR en vigor (por año de entrada en vigor), 1948-2022</i>	21
Figura 1.2 <i>Países integrantes del mega-boque TIPAT</i>	29
Figura 1.3 <i>Spaguetti Bowl</i>	32
Figura 2.1 <i>Mecanismos de Isomorfismo</i>	54
Figura 2.2 <i>Vertientes teóricas</i>	79
Figura 5.1 <i>CAE por grupos de los países del TIPAT del 2017 al 2021</i>	131
Figura 5.2 <i>Exportaciones de los países del TIPAT del 2017 al 2021</i>	133
Figura 5.3 <i>Importaciones de los países del TIPAT del 2017 al 2021</i>	139
Figura 5.4 <i>PIB de los países del TIPAT del 2017 al 2021</i>	144
Figura 5.5 <i>Evolución de la Inversión Extranjera Directa (IED) de los países del TIPAT del 2017 al 2021(en mmd)</i>	146
Figura 5.6 <i>IED de los países del TIPAT del 2017 al 2021</i>	147

ANEXOS

Anexo 1. Entrevistas semiestructuradas o de tipo abierto a los expertos	2444
Anexo 2. Índice analítico	2466

SIGLAS Y ACRÓNIMOS

TIPAT	Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (<i>CPTPP</i> , por sus siglas en inglés)
TPP	Tratado de Asociación Transpacífico
OMC	Organización Mundial del Comercio
NMF	Principio del trato de la “nación más favorecida”
TLC	Tratado de Libre Comercio
LC	libre comercio
ACR	Acuerdos Comerciales Regionales
ACPR	Arreglos Comerciales Preferenciales
ACP	Acuerdos Comerciales Preferenciales
AP	Alianza del Pacífico
UNASUR	Unión de Naciones Suramericanas
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
CETA	Acuerdo Integral de Economía y Comercio (<i>CETA</i> , por sus siglas en inglés) que Canadá firmó con Europa en 2014
T-MEC	Tratado entre México, EE. UU. y Canadá (<i>USMCA/CUSMA</i> , por sus siglas en inglés)
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TTIP	Tratado de Libre Comercio de la Unión Europea con Estados Unidos (<i>TTIP</i> , por sus siglas en inglés) realizado en el 2016
SMC	Sistema Multilateral de Comercio

EPC	Examen de Políticas Comerciales
OTC	Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC)
RCEP	Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional (<i>RCEP - Regional Comprehensive Economic Partnership</i> , por sus siglas en inglés)
IPEF	Marco Económico Indo-Pacífico (<i>IPEF, Indo-Pacific Economic Framework</i> por sus siglas en inglés)
AfCFTA	Área de Libre Comercio Continental Africano
APEC	Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico
AELC	Asociación Europea de Libre Comercio o Acuerdo Europeo de Libre Cambio (<i>EFTA</i> , por sus siglas en inglés)
SADER	Secretaría de Agricultura y el Desarrollo Rural
PIB	Producto Interno Bruto
IED	Inversión Extranjera Directa
CAE	Coeficiente de Apertura Externa
MCO	Modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
ASEAN	Zona de Libre Comercio de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (<i>ASEAN Free Trade Area – AFTA</i> , por sus siglas en inglés)
ADPIC	Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos

	de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio
MIC	medidas de carácter regulatorio
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés)
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
UE	Unión Europea
ONU	Organización de las Naciones Unidas
BM	Banco Mundial (<i>WB</i> , por sus siglas en inglés)
FMI	Fondo Monetario Internacional
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OEA	Organización de Estados Americanos
USD	Dólares americanos
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México
RUC	Recursos de Uso Común
UNCTAD	Informe sobre Inversiones en el Mundo
G20	Grupo de los Veinte países que es el principal foro para la cooperación económica internacional. Desempeña un papel importante en la configuración y el fortalecimiento de la arquitectura y la gobernanza mundiales en todas las principales cuestiones económicas internacionales.

LATAM	Latinoamérica
AAP	Acuerdos de Alcance Parcial
AIE	Acuerdos de Integración Económica
CACR	Comité de Acuerdos Comerciales Regionales
UNA	Universidad Nacional, Costa Rica
NEI	Nueva Economía Institucional
ISDS	Solución de Controversias Inversionista-Estado
MSF	Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
MCCA	Mercado Común Centroamericano
OSC	Órgano de Solución de Controversias
OA	Órgano de Apelación
GE	Grupos Especiales
ACE	Acuerdos de Complementación Económica
DR-CAFTA	TLC (Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana) o <i>DR-CAFTA (Dominican Republic - Central America Free Trade Agreement, por sus siglas en inglés)</i>

INTRODUCCIÓN

Tras un “periodo entre guerras” (1918-1939) caracterizado por una interrupción en los flujos de comercio, brotes inflacionarios y el oro como único medio de pago. Surge la búsqueda de una solución después de la II Guerra Mundial, en donde en 1944, cuarenta y cuatro países se reúnen en Bretton-Woods (New Hampshire, EEUU) para firmar el acuerdo de creación del Fondo Monetario Internacional (FMI) y diseñar un sistema monetario internacional que pudiera promover el pleno empleo y la estabilidad de precios de los países, sin perjudicar el comercio exterior. Además, complementariamente se creó el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento¹ y el Acuerdo de Aranceles y Comercio (GATT), posteriormente OMC. Este periodo post guerra, significó una de las etapas más sólidas en la gobernanza global. Sin embargo, la solidez proyectada por los organismos económicos y financieros después de la Segunda Guerra Mundial, sería más tarde cuestionada. Desde los años noventa ocurre un incremento ascendente y una proliferación de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR). Este incremento de los también llamados mega-acuerdos comerciales, resultado de los procesos de integración regional, representarían una afrenta a la institucionalidad de la OMC. Así, el surgimiento de bloques mega-regionales amenaza la relevancia y papel central de la OMC, al socavar el balance y la mayor inclusión del Sistema Multilateral de Comercio (SMC).

El presente documento realiza un análisis sobre el efecto que implica el incremento en el número de los mega-bloques comerciales, teniendo como base principal el caso de estudio del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (*TIPAT*, o *CPTPP*, por sus siglas en inglés). Según la Secretaría de Economía de México, el TIPAT es el Tratado de Libre Comercio (TLC) que cuenta con la mayor relevancia durante los últimos veinticinco años.

Los once países firmantes del TIPAT son: Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, Malasia, México, Japón, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam². Estos son acuerdos intergubernamentales que ofrecen beneficios económicos a sus miembros y tienen la intención de reducir los obstáculos al comercio internacional. Por otro lado, la OMC es la única organización

¹ Actualmente Banco Mundial

² Reino Unido hizo su proceso de adhesión al TIPAT el 16 de julio de 2023 y por eso no ha sido incluido en la recopilación de información.

internacional que se ocupa de las normas globales de alcance mundial que regulan el comercio entre los países. Su principal función radica en conseguir que las corrientes comerciales circulen con la máxima fluidez, previsibilidad y libertad posibles.

La característica principal del surgimiento de los mega-bloques comerciales consiste en la existencia de una tendencia a la regionalización del comercio internacional a nivel mundial, esto corresponde a motivos económicos y políticos de los países integrantes. Sin embargo, existen otros motivos, como el acceso geográfico.

Aunado a lo anterior, se suma el factor de la dependencia por parte de los países de una región, tal es el caso de la región geopolítica de Asia-Pacífico, en donde otros mercados y recursos, tales como recursos energéticos, la seguridad y los motivos políticos que intervienen en la estabilización política o democratización de los países socios. Así, el TIPAT determina las áreas de oportunidades: brindar protección a futuros países que tienen la capacidad para participar como inversionistas dentro del tratado. Esto es algo que está inconcluso y que se excluyó, finalmente, del Tratado entre México, EE. UU. y Canadá (T-MEC, o *USMCA/CUSMA*, por sus siglas en inglés) (Redacción Oportimes, 6 de enero de 2021).

De este modo la pregunta central de la investigación consiste en ¿Cómo influye el incremento de los acuerdos comerciales, especialmente el caso del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT), en la institucionalidad de la OMC para el fomento del libre comercio?

Los objetivos de este trabajo son los siguientes: 1) Explicar la institucionalidad de la OMC con respecto a los Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP), 2) Determinar las acciones y alcances impulsados por el TIPAT para el fomento del libre comercio (LC) entre los países miembros, a partir de exportaciones, importaciones e Inversión extranjera Directa (IED) y 3) Comparar las implicaciones del TIPAT en la institucionalidad de la OMC.

Por ende, el presente trabajo se estructuró por los capítulos que se detallan a continuación.

El capítulo I aborda la proliferación y el aumento de los mega-bloques comerciales como objeto de estudio, centrando el planteamiento del problema en cómo estos pueden amenazar la relevancia de la OMC, al minimizar así su protagonismo y campo de acción. De este modo, el objetivo de la presente investigación consiste “*Estimar la influencia del incremento de los*

acuerdos comerciales, especialmente del TIPAT, en la institucionalidad de la OMC para el fomento del LC”.

En el capítulo II, se establecen los aspectos relacionados con el incremento de acuerdos comerciales, los componentes y los indicadores de la revisión de la literatura. En lo concerniente con el marco teórico, se explica la existencia de dos formas de cooperación económica, las cuales son el multilateralismo que se encuentra en manos de la OMC y el regionalismo que se lleva a cabo a través de la integración económica. Las tres vertientes teóricas de la presente investigación y en las cuales se fundamenta el marco teórico consisten en primer lugar, el institucionalismo; en segundo lugar, la gobernanza comercial y su relación teórica con la OMC y, en tercer lugar, el regionalismo.

Por otra parte, en el capítulo III se abarca el diseño metodológico de la investigación. La metodología empleada tiene un enfoque de tipo mixto: cuantitativo y cualitativo. Dicho aparato metodológico se propone comparar la institucionalidad de la OMC con el incremento de ACR, tales como el TIPAT. En este capítulo se hace una definición de las variables de la tesis, donde se incluye el análisis de la institucionalidad de la OMC en relación con los ACP. Esto se plantea mediante una investigación de tipo descriptivo. Las acciones y alcances impulsados por el TIPAT para el fomento del libre comercio (LC) con los datos de exportaciones, importaciones e IED se analizan a través de una investigación de tipo descriptivo. Posteriormente, se realizó una entrevista de tipo abierto a seis personas con el objetivo de comparar las implicaciones del TIPAT en la institucionalidad de la OMC, cuyos efectos pueden ser de tipo estático o dinámico y mediante una investigación de tipo explicativo. Por último, se analizan los resultados obtenidos.

Los capítulos IV, V y VI versan sobre representación e interpretación de los objetivos particulares de la tesis.

El capítulo IV corresponde al objetivo específico 1 con la descripción institucional de la OMC utilizando sus normas aplicables a los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) como parte de la gobernanza comercial de esta.

A su vez, en el capítulo V se lleva a cabo la comprobación del objetivo particular 2, que consiste en determinar las acciones y alcances impulsados por el TIPAT para el fomento del LC

entre los países miembros, y se describe la metodología empleada por el Coeficiente de Apertura Externo (CAE) por medio del análisis estadístico de las exportaciones, importaciones y la IED.

Por otro lado, en el capítulo VI, es donde se llevan a cabo entrevistas abiertas de forma semiestructurada o en profundidad con cada uno de los seis entrevistados, como parte de un estudio de tipo explicativo.

Finalmente, en el capítulo VII se exponen las conclusiones de la investigación, es decir, la relación entre los indicadores de las variables de la tesis y conocer si el aumento de acuerdos comerciales, especialmente del TIPAT, influyen en la institucionalidad de la OMC para el LC.

Cabe resaltar que la relevancia de esta investigación radica en confirmar el impacto del surgimiento de mega-bloques comerciales en temas relacionados con el libre comercio, los cuales son regulados actualmente por la OMC. Esta regulación, la influencia y el control ejercido por la OMC sobre estos bloques se ponen en tela de juicio. En esto consiste la importancia de entender mejor lo que está pasando con este problema.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y CONSTRUCCIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

El número y el alcance de los ACR han aumentado a lo largo de los años. En esa medida, se ha registrado un aumento considerable de grandes acuerdos plurilaterales. Por lo tanto:

La no discriminación entre los interlocutores comerciales es uno de los principios fundamentales de la OMC; sin embargo, los ACR, que son ACP recíprocos entre dos o más socios, constituyen una de las excepciones y están autorizados en el marco de la OMC, con sujeción a un conjunto de normas. (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2022, párr. 1)

Así las cosas, el principio de no discriminación es esencial en la OMC y los miembros se comprometen a no favorecer a un interlocutor comercial con respecto a otro.

El surgimiento de los llamados bloques comerciales podría amenazar la relevancia de la OMC al minimizar su protagonismo y campo de acción, socavando con ello la mayor inclusión de otras figuras en el sistema de comercio multilateral. De este modo, se generan favoritismos o acuerdos preferenciales que se inclinarían hacia las potencias mundiales (EE. UU., UE y/o China). Es decir, la evolución de la OMC hacia un papel cada vez más preponderante debería ser una consecuencia lógica derivada del surgimiento de los mega-bloques comerciales o de este efecto de mega-regionalismos en el comercio mundial (Chamochumbi et al., 2015).

En ese sentido, se esperaría que tal evolución de la OMC consistiese, entre otras cosas, en la revisión detallada de nuevas disposiciones y formas de atender las actuales necesidades de estos mega bloques comerciales, con el fin de evitar la erosión del sistema no discriminatorio que regula la OMC. Asimismo, se busca que no haya favoritismos entre países, de manera que todo sea más equitativo. Por otro lado, se debería contemplar posibles reformas al procedimiento de solución de diferencias o disputas entre los países miembros, dado que este es su rol primordial para fortalecer la importancia de su papel.

1.1 La OMC y los acuerdos preferenciales: el principio del trato de la nación más favorecida y el Mecanismo de Transparencia

La OMC, de forma exclusiva a nivel internacional, se encarga de las normas comerciales de alcance mundial, dado que regulan el comercio entre los países. Su función central es conseguir que las corrientes comerciales circulen con el mayor nivel de fluidez, previsibilidad y libertad. Es sabido, desde luego, que la OMC establece acuerdos multilaterales que permiten reducir las tarifas arancelarias. Esto incluye al Sistema Generalizado de Preferencias, que otorga aranceles preferenciales a las importaciones de países en desarrollo. Con estos acuerdos de la OMC cada país no puede, por norma general, discriminar entre sus diversos intermediarios comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial, como lo es la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos, esto implica que se debe realizar lo mismo con todos los demás miembros de la OMC.

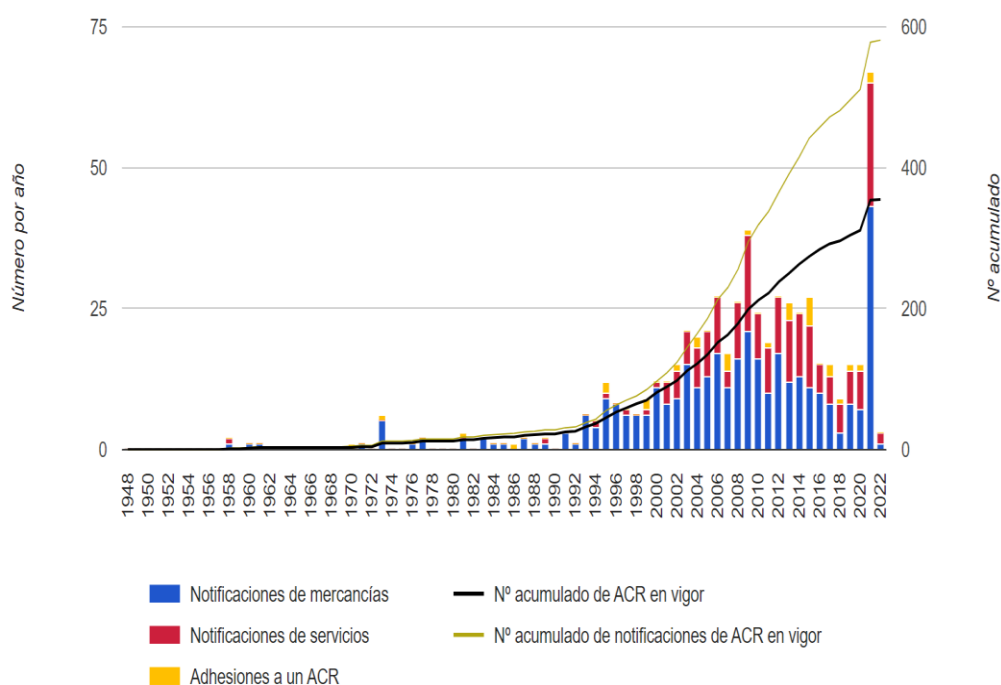
Del mismo modo, el principio del trato de la “nación más favorecida” (NMF) de la OMC le da a un país una ventaja especial, por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos. En ese sentido, se tiene que hacer lo mismo con todos los demás miembros de la OMC, dado que se trata de un comercio que no discrimina y donde existe un trato igualitario para todos. Cabe decir que el trato NMF no siempre significó trato igualitario. En el siglo XIX, al firmar los primeros acuerdos bilaterales del trato NMF, la inclusión en el grupo de interlocutores comerciales más favorecidos de un país tenía un carácter exclusivo, pues el privilegio solo era para unos pocos (Cancino, 2015). Hoy en día, cuando la mayoría de los países son miembros de la OMC, el club del trato NMF ha perdido su exclusividad, de modo que el trato NMF garantiza que cada país trata de la misma forma a sus más de 140 miembros (OMC, 2022). Al emplear mecanismos de transparencia, la OMC fomenta las inversiones, crea puestos de trabajo y con ello los consumidores pueden aprovechar plenamente los beneficios de la competencia y la posibilidad de elegir precios más bajos. El Sistema Multilateral de Comercio (SMC) es una tentativa de los Gobiernos por brindar estabilidad y previsibilidad al contexto comercial.

En la Ronda de Doha de la OMC celebrada en Qatar en 2001, se ha establecido, con carácter provisional, un nuevo Mecanismo de Transparencia para los ACR, dado que estos venían siendo una forma de análisis y exploración multilateral desde la época del *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio* (GATT por sus siglas en inglés). Así, se buscó que se anunciarán

con antelación los nuevos ACR y que fueran notificados a la OMC. Igualmente, se puso como exigencia la notificación y presentación ante los miembros de la OMC de los nuevos ACR que se hubieran notificado y que fuera elaborado un informe por parte de la secretaría de la OMC con los nuevos miembros. Se pidió a su vez que los cambios o el funcionamiento de los ACR fuesen notificados a la OMC. Finalmente, se pidió un informe que debían elaborar los ACR para presentarlos ante la OMC al explicar las modificaciones sobre los compromisos originales que se hubieren notificado.

Por tanto, el número de ACR ha crecido enormemente en la última década. Más de 354 se encontraban en vigor el 1 de marzo de 2022 y siguen aumentando. De hecho, son 355 los que se encuentran vigentes al 18 de octubre de 2022, según cifras de la OMC.

Figura 1.1 ACR en vigor (por año de entrada en vigor), 1948-2022



Fuente. Notificaciones de ACR: las notificaciones sobre el comercio de mercancías, el comercio de servicios y las adhesiones a ACR se cuentan por separado. Las líneas acumulativas. Adaptado de *Acuerdos Comerciales Regionales*, por OMC, 2022.

En ese orden de ideas, los ACR incluyen normas sobre política de competencia, medio ambiente, trabajo, servicios inversiones, propiedad intelectual, las disposiciones habituales de

acceso al mercado en el comercio de mercancías y remedios comerciales, u Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC). En efecto, la proliferación de los ACR demanda una mayor atención hacia los conflictos y complementariedades entre las normas, tanto regionales, como globales.

Por otro lado, la relación entre el regionalismo y el multilateralismo podría llevar a la siguiente pregunta: ¿Los ACR son un bloque de construcción o un obstáculo para el multilateralismo? Realmente, los ACR permiten aportar importantes beneficios comerciales a sus participantes. Asimismo, han sido una fuente de desviación del comercio y han obstaculizado el avance hacia una mayor liberalización multilateral, como es el caso de algunas normas de origen (Cancino, 2015). Por ende, el tema sobre el regionalismo ha suscitado un gran interés en los últimos años, en especial el TIPAT; cabe resaltar que sobre este tema se han realizado muy pocos estudios acerca del contenido real de los ACR. Es decir, no se conoce suficientemente la diversidad de las normas regionales, así como la diferencia entre estas normas regionales y normas multilaterales. Mucho menos la viabilidad de la convergencia hacia alguna norma común y los métodos adecuados para evaluar la compatibilidad de las normas regionales con las multilaterales (Estevadeordal et al., 2009).

1.2 Proliferación de acuerdos comerciales y rol del TIPAT

Un Tratado de Libre Comercio (TLC) es un tipo de convenio comercial internacional regido por las normas de la OMC, según el cual dos o más naciones rebajan significativamente los aranceles para las exportaciones e importaciones de los bienes y servicios. Mientras que, por su parte la OMC sirve de foro para la negociación de acuerdos multilaterales encaminados a reducir los obstáculos al comercio internacional y el aseguramiento de las condiciones de igualdad para todos. De este modo, se contribuye al crecimiento económico y al desarrollo (OMC, 2022).

Si bien existe un incremento del número acuerdos comerciales, los mega-bloques comerciales son acuerdos intergubernamentales que ofrecen ciertas ventajas y facilidades a sus miembros al reducir los obstáculos al comercio. Al observar otros acuerdos comerciales de mega-bloques se tienen como ejemplos los siguientes:

El *Acuerdo Integral de Economía y Comercio (CETA)*, por sus siglas en inglés) que Canadá firmó con Europa en 2014. Este supone un “ganar-ganar”. Dicho acuerdo está resultando muy positivo y también ha sido sometido a grandes debates sobre la normativa alimentaria europea que

es sumamente estricta. En cambio, la canadiense, no lleva esos mismos altos estándares de calidad. Un punto que resulta de interés en este tratado consiste en que, en términos de contabilidad nacional, todos los países implicados ganan, puesto que el articulado del acuerdo se centra en sectores de ambas partes que son complementarios frente a los sustitutivos. Se contribuye en conjunto a encontrar áreas donde existe alguna ventaja competitiva y se tienden a descubrir por ambas partes nuevos nichos de mercado, lo que abarata precios y favorece a los consumidores. (Morillas, 2017).

Otro ejemplo es el *Tratado de Libre Comercio de la Unión Europea con Estados Unidos (TTIP)*, por sus siglas en inglés) realizado en el 2016. Con este acuerdo se potencializó la actividad económica de los países miembros y se eliminaron las barreras no arancelarias y regulatorias, lo que derivó en aumentos de aproximadamente un 50 % en el PIB mundial. Esto es equivalente a unos USD 158,000 millones anuales hacia el 2018 para la Unión Europea (UE). Toda esta actividad económica generó unos USD 53,000 millones anuales adicionales en el PIB de Estados Unidos (Vega y Campos, 2016).

A partir de los tratados del Bloque Asiático, Asia avanza rápido en su integración comercial y económica, en comparación con el resto del mundo (UNCTAD, 2021). En noviembre de 2020, quince países de Asia y el Pacífico firmaron el *Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional (RCEP - Regional Comprehensive Economic Partnership)*, por sus siglas en inglés) y entre los países que forman parte de ella se encuentran China, Filipinas, Malasia, Indonesia, Singapur, Tailandia, Brunéi, Vietnam, Laos, Birmania, Camboya, Japón, Corea del Sur, Australia, India y Nueva Zelanda. Este es el primer acuerdo comercial que incluye a China, Japón y Corea del Sur, lo que indica que Asia está avanzando rápido en su integración económica y comercial. Lo anterior representa aproximadamente un tercio del PIB a nivel mundial, e incluye a países pertenecientes a la *Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN Free Trade Area – AFTA)*, por sus siglas en inglés), Australia y Nueva Zelanda.

Por otro lado, los analistas prevén que con todo esto sean trasladadas las cadenas de suministro fuera de Europa y con ello se diversifiquen los nuevos miembros asiáticos (Redacción Opportimes, 7 de abril de 2021). De igual modo, la RCEP podría poner en peligro las ambiciones de la Unión Europea (UE) de ser un creador de reglas en la economía digital global.

Asimismo, en el Parlamento Europeo, la Comisión Europea reconoce que existe un aumento en el desvío del comercio que afectan las exportaciones de la UE. Esto implica que la

RCEP no está a la altura de las expectativas de la UE en relación con el tema de cobertura general del acceso al mercado, reglas y cumplimiento. Por tanto, no incluye un orden y medidas relacionadas con los subsidios y empresas estatales; asimismo, no existen compromisos en temas laborales, medioambientales o climáticos (Redacción Oportimes, 7 de abril de 2021). En suma, el acuerdo TIPAT abarca un grupo diverso de países que son diferentes geográficamente, son diferentes en su lenguaje, historia, tamaño y nivel de desarrollo. Todos los países que conforman el TIPAT reconocen que la diversidad es de un valor excepcional, pero también requieren una cooperación muy estrecha (Gobierno de México Secretaría de Economía, 2022).

En marzo de 2018, en Santiago de Chile se firmó el texto definitivo del TIPAT cuyas negociaciones finalizaron en enero de 2018 en Tokio. Se calcula que los once países que lo forman concentran alrededor del 15 % del comercio mundial. Esto causa curiosidad, puesto que es un acuerdo básicamente igual al *Tratado de Asociación Transpacífico (TPP)*, por sus siglas en inglés), pero excluye a EE. UU. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2022).

Por otro lado, durante el año 2020, la OMC pasaba por una etapa donde perdía poder, debido a que su OA, formado por al menos siete miembros listos para ayudar con las disputas internacionales, se vio reducido a tan solo uno. En consecuencia, se ocasionó una inestabilidad en el momento de la solución de controversias entre dos o más naciones que sintieran violados sus derechos de comercio internacional. Además, es sabido que EE. UU. actualmente tiene un liderazgo negativo en su comercio internacional por ser una nación que impone sus reglas, aunque las otras naciones no estén de acuerdo, hechos que también han derivado en problemas con China y México (Estrategia Aduanera, 18 de febrero de 2020).

En el acuerdo TIPAT intervienen países muy divergentes, aunque el marco comercial global es común. Desde que comenzó la pandemia y ahora en la denominada época post covid-19 se han visto afectados el comercio internacional y en concreto los negocios en todos los niveles por la caída en el consumo (Gutiérrez, 15 de febrero de 2021). A causa de ello, las empresas multinacionales podrían mudarse de los lugares actuales (fuera de sus países) a sus lugares de origen, acortando así la cadena de distribución, costos de fletes y tiempos de entrega.

Si los gobiernos no consiguen estandarizar las reglas de origen, documentación, reglas de carácter no arancelario en los países integrantes de los mega-bloques como el TIPAT, otros países podrían decidir adherirse, o los que están podrían marcharse. Por lo tanto, los Gobiernos cada vez están más presionados por los productores y las cadenas productivas. Cabe mencionar algunos

problemas comerciales en la agricultura, como los relacionados con la papa y su importación de EE. UU., o como el del reciente embargo del camarón mexicano (Cruz, 24 de abril de 2021).

Los productores mexicanos quieren que se consuma papa mexicana y no que se importe de EE. UU. De otro modo, se acudiría a los tribunales para resolver estas controversias de ser necesario. Este alimento debe de cumplir con todas las normas de sanidad vegetal y estar sustentados en evidencias científicas, de no ser así podría ser un peligro para el campo mexicano, según la Secretaría de Agricultura y el Desarrollo Rural (SADER) con la contención de plagas que afecten a los agricultores del país.

En efecto, hay indicios de que gracias a un acuerdo con EE. UU., en relación con la papa para favorecer su entrada a México, fue como Felipe Calderón consiguió lugar en lo que hoy es el TIPAT y los subsiguientes presidentes lo siguieron manteniendo (Cruz, 24 de abril de 2021). Antes de la crisis sanitaria por la pandemia, una recesión global se acercaba y los Gobiernos occidentales comenzaban a llevar políticas comerciales sin la transparencia de libre comercio de la década de 1980. La deslocalización, cadenas de suministro extendidas e inversión extranjera de lugares lejanos se detenían en la década de 1990. Como consecuencia, la desaceleración se consolidó desde la crisis financiera de 2008 (Gutiérrez, 15 de febrero de 2021).

La relación de situaciones y cambios mencionados preocupan a una gama alta de disciplinas sociales, al abarcar la economía y la administración, al derecho, la geopolítica, la geografía, la historia y las relaciones internacionales. Al considerar estos aspectos, tanto cuantitativos, como cualitativos, implicaciones científicas y demás factores que ayudarían a explicar la dinámica en los mercados internacionales de mercancías, ¿qué se considera como ético, moral y transparente? Todo esto puede llevar a una amplia variedad de preguntas interesantes, cuyas respuestas están aún por investigar (Arroyo, 1999).

Podría tratarse, desde cierta perspectiva, de un reto o una búsqueda a nivel personal y profesional con el objeto de contribuir con la innovación. Esto es, buscar siempre algo nuevo, interesante y útil para la sociedad con este objeto o caso de estudio.

Por todo esto, el TIPAT sí cuenta con mecanismos de solución de controversias más útiles en caso de que se presente tal ocasión, lo que representa un avance en el tema sobre la OMC, lo que le otorga, en el caso del TIPAT, de mayor versatilidad en ese tipo de problemáticas. La adopción de China de las reglas del TIPAT generaría beneficios en general, lo que podría aliviar

las tensiones entre EE. UU. y este país. Por otro lado, esto comprometería firmemente a China a abrirse, diversificar su comercio y consolidar su papel como mercado. Sin duda, la adhesión total de China al TIPAT sería un proyecto complejo a largo plazo. Ahora bien, al suponer que China se uniera en términos similares a los que existen actualmente, tendría que emprender reformas de gran alcance, como hacer cambios en términos políticos. Incluso si la adhesión de China no es inminente, el TIPAT es un punto de referencia valioso para comprometer la alineación de las políticas chinas con las normas globales emergentes. Mientras tanto, Japón y otros miembros del TIPAT, junto con muchos observadores estadounidenses, continúan anticipando el eventual regreso de EE. UU. al acuerdo. Así las cosas, la convergencia de las políticas chinas y estadounidenses hacia las reglas comunes del TIPAT mejoraría drásticamente la importancia económica y geopolítica del acuerdo (Peterson Institute for International Economics, 2019).

A medida que la guerra comercial entre EE. UU. y China sigue intensificándose, algunos miembros del TIPAT pueden verse atrapados en el inter y podrían utilizar el acuerdo TIPAT para mitigar algunas posibles repercusiones económicas. Por ejemplo, la economía de Vietnam depende en gran medida de las exportaciones, una cuarta parte de las cuales se dirigen a China. Por lo tanto, la demanda podría disminuir especialmente para aquellos bienes que se reexportan a Estados Unidos. El TIPAT, por tanto, abre nuevos mercados de exportación y otras oportunidades alternativas (Corr et al., 2019).

Los países más pequeños que se integran con éxito en las cadenas de suministro vinculadas a Estados Unidos y/o China tienen motivos para estar nerviosos, debido a que el conflicto entre las dos mayores economías del mundo puede provocar un cisma estructural. En recientes declaraciones, el primer ministro de Singapur, Lee Hsien Loong, advirtió que –pueden darse las circunstancias en las que la ASEAN tenga que elegir a uno u otro—. Si bien esto puede representar el peor de los casos, todo lo que los países del TIPAT podrían hacer para reforzar la integración de la cadena de suministro en Asia sería como un seguro contra futuras consecuencias (Corr et al., 2019).

El Reino Unido se convirtió en el primer miembro fuera de la región Asia Pacífico en formar parte del TIPAT desde el 16 de julio de 2023. Con la entrada en el TIPAT, Reino Unido prevé beneficios debidos a la liberalización del intercambio comercial en la zona. Reino Unido, al estar fuera de la UE, tendrá teóricamente más autonomía tanto en la política como en los temas relacionados con las negociaciones de los Acuerdos de Libre Comercio (ALC).

Reino Unido había solicitado formalmente su adhesión al TIPAT el 1 de febrero de 2021 mediante una carta que fue enviada a Nueva Zelanda, quien funge como depositario del Tratado. El tratamiento preferencial a los bienes del Reino Unido comenzará individualmente con cada país que concluya sus procedimientos internos para poner en vigor las nuevas condiciones con el nuevo miembro. En el caso específico de México, el Senado de la República deberá aprobar este Protocolo para que este rija entre México y el Reino Unido. Una vez que entre en vigor, México y el Reino Unido podrán desarrollar su relación de comercio de bienes y servicios e inversión a través de las reglas del Protocolo de Acceso del Reino Unido al TIPAT.

La eliminación de los aranceles para casi la totalidad de los bienes del Reino Unido en los 11 mercados del TIPAT también traerá beneficios. Además, la acumulación de origen entre sus miembros mejora las posibilidades de cumplir con los criterios de las reglas de origen, aunque las distancias son enormes. La acumulación de origen con la UE es un elemento al que el Reino Unido le ha dado una gran importancia en sus acuerdos bilaterales, con un éxito muy relativo. Sin embargo, no hay que perder de vista que la posibilidad de acumular origen con 11 países en el TIPAT muy probablemente no podrá sustituir la facilidad con la que se puede cumplir con las condiciones de origen en acuerdos bilaterales como los que el Reino Unido ha firmado con Australia y Nueva Zelanda, que son países de la “Common-Wealth”³. En relación con este tema, México no necesitó realizar grandes concesiones en sus productos sensibles como los lácteos, demanda principal del Reino Unido, pues este país compartirá las cuotas de acceso negociadas en primera instancia con Australia y Nueva Zelanda. Indudablemente, se verá en el corto plazo el queso británico “Stilton” más fácil de obtener en ciertos mercados de México, dado que allí el Reino Unido puede aprovecharlo. Empero, dada la exigencia del mercado británico en cuanto a sanidad y calidad, además de las mejores condiciones arancelarias que poseerán proveedores como

³ La Commonwealth es una asociación voluntaria de 56 países independientes e iguales. Las raíces de la Commonwealth se remontan al Imperio Británico y en la actualidad puede adherirse a ella cualquier país. Los dos últimos países en incorporarse fueron Gabón y Togo en 2022. En la actualidad forman parte de ella 2,500 millones de personas de economías avanzadas y de países en desarrollo. (The Commonwealth, 2023).

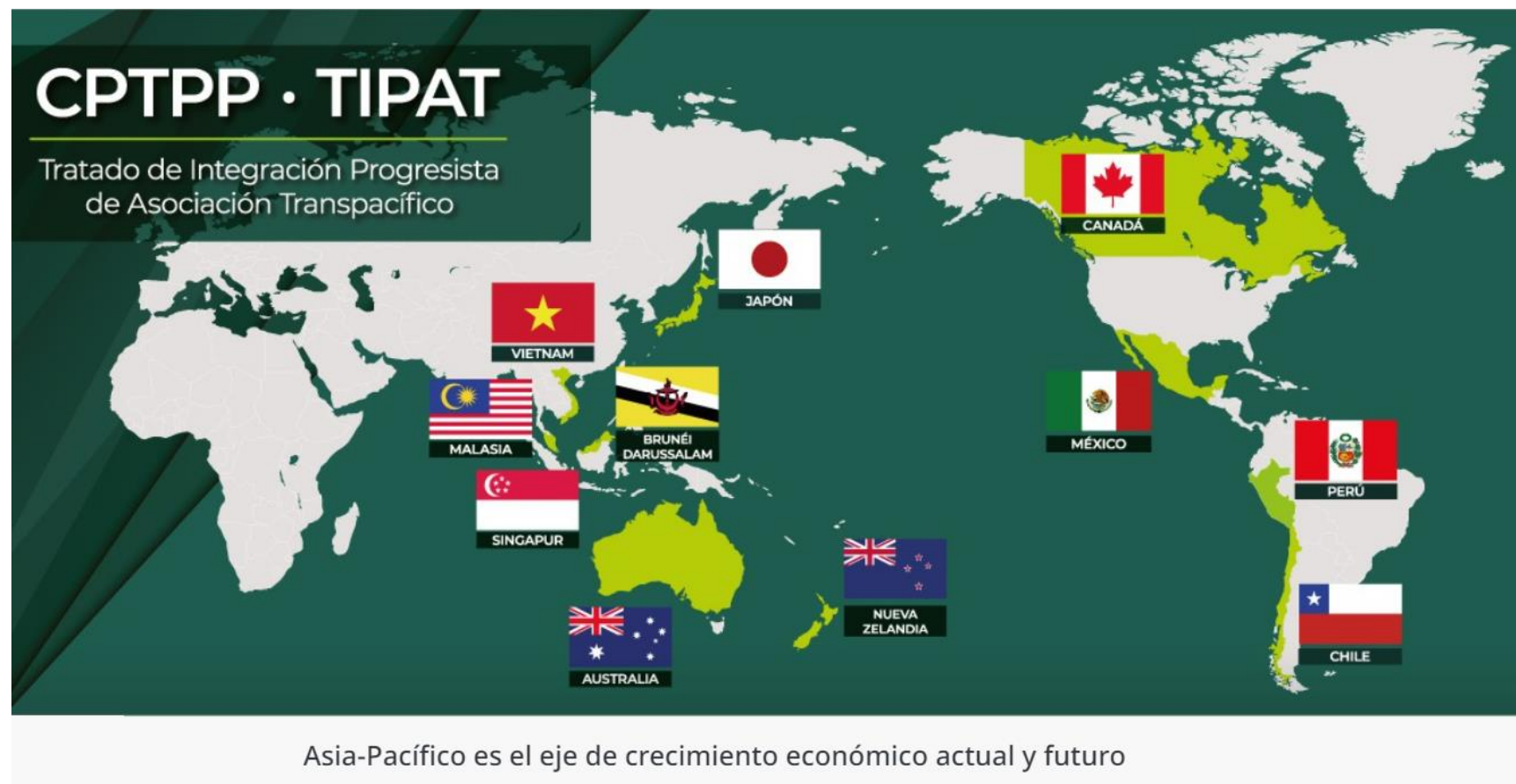
Australia y Nueva Zelanda, faltará algo de tiempo para que la carne de México llegue al mercado del nuevo miembro del TIPAT (Guerra, 10 de agosto de 2023).

El TIPAT tiene cuatro características principales:

- Mejora el acceso a mercados: elimina o reduce las barreras arancelarias en nuevos mercados y profundiza sobre los beneficios de tipo regional al mejorar tanto la producción como las cadenas de suministro.
- Aborda nuevos desafíos comerciales: promueve la innovación, la productividad y la competitividad.
- Comercio incluyente: incorpora nuevos elementos para asegurar que las economías de cualquier nivel de desarrollo y empresas de cualquier tamaño, particularmente las PYMES, puedan beneficiarse del comercio.
- Es una plataforma para la integración regional: busca potenciar el encadenamiento productivo, y que otras economías eventualmente se integren (Secretaría de Economía de México, 2022).

Por otra parte, la figura 1.2. permite observar los países que forman parte del TIPAT. Este TLC está considerado como la negociación comercial multilateral más relevante de los últimos veinticinco años y establece unas reglas bajo las cuales, los once países integrantes, deben guiarse. En ese sentido, los once países pertenecen a la región Asia-Pacífico. Estos son Japón, Australia, Canadá, México, Perú, Chile, Malasia, Vietnam, Nueva Zelanda, Singapur y Brunéi (Secretaría de Economía de México, 2022).

Figura 1.2 Países integrantes del mega-boque TIPAT



*Nota: Reino Unido hizo su proceso de adhesión al TIPAP el 16 de julio de 2023 y por eso no ha sido incluido en la recopilación de información.

Fuente. Adaptado de *Tratados Internacionales*, por Consejo de México, 2021, https://aplicaciones.sre.gob.mx/tratados/muestratratado_nva.sre?id_tratado=1588&depositario=

En este sentido, se vislumbraría una propuesta de regionalismo abierto impulsado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) entre mega-bloques, con el objetivo de aumentar la integración con los países más cercanos para eliminar o hacer que las barreras de la integración sean menores en relación con el resto del mundo. Por otro lado, en 1994 se incorporó el concepto de regionalismo abierto que G. Rosenthal, secretario de la CEPAL (Caldentey, 2001) definió de la siguiente manera:

Un proceso de creciente independencia económica a nivel regional impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente. (CEPAL, 1994, p. 3)

Por tal motivo, la CEPAL propuso en 1995 para Centroamérica el regionalismo abierto en América Latina con los desafíos de profundizar y ampliar la integración (Caldentey, 2001, pp. 83-84), en este se advierte que la propuesta de regionalismo abierto no aporta soluciones a corto y mediano plazo, sino más a largo plazo (Murillo, 2014).

Entre tanto, el número de ACR aumenta. Este ha llegado a 355, y estos se encuentran vigentes actualmente (OMC, 2022). Dicho incremento de acuerdos comerciales ha dado lugar al surgimiento de los llamados mega-bloques regionales, y estos podrían amenazar la relevancia de la OMC al minimizar su protagonismo y su campo de acción. Lo anterior impactaría la inclusión de otras figuras en el sistema de comercio multilateral, al producir favoritismos o acuerdos preferenciales que se inclinarían hacia las potencias mundiales, dado que se daría un trato especial a ciertos países; asimismo, se estaría haciendo una inclusión en la institucionalidad de la OMC al no cumplirse el principio del trato NMF, puesto que uno de los objetivos de la OMC consiste en tratar a todos los miembros de manera equitativa.

De igual modo, la OMC emplea mecanismos de transparencia y fomenta las inversiones, crea puestos de trabajo y con ello los consumidores podrían aprovechar plenamente los beneficios de la competencia, como la posibilidad de elegir precios más bajos. El SMC constituye un esfuerzo de los gobiernos de dar estabilidad y previsibilidad al entorno comercial.

Ante el aumento significativo de los acuerdos comerciales y el surgimiento de los llamados mega-bloques, se esperaría que la OMC evolucionara y se adaptara a estos cambios al reforzar sus reglas, normas y temas relacionados. Todo esto implicaría adaptaciones al marco legal de la OMC para que se sigan cumpliendo las reglas. Es decir, lo que se busca está en reforzar los métodos de transparencia con eficacia y manteniendo el trato NMF.

Según la OMC, más de la mitad del comercio mundial se desarrolla actualmente por medio de ACR, los cuales incluyen acuerdos y TLC bilaterales, no solo regionales, entre países o grupos de países que no están en la misma región. Actualmente, los países miembros de la OMC forman parte de alguno de estos tratados, lo cual sigue en aumento. Por otro lado, existen en todos los continentes y entre los más famosos (OMC, 2022), que se representan en la tabla 1. 2., se encuentran la Unión Europea (UE), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), el acuerdo Mercosur - Unión Europea, la *Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN Free Trade Area – AFTA*, por sus siglas en inglés), Área de Libre Comercio Continental Africano (AfCFTA), el Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC), Acuerdo de *Asociación Regional Económica Integral (RCEP*, por sus siglas en inglés), la *Asociación Europea de Libre Comercio o Acuerdo Europeo de Libre Cambio (AELC-EFTA*, por sus siglas en inglés), el *Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT – CPPTP*, por sus siglas en inglés) y la Alianza del Pacífico (AP).

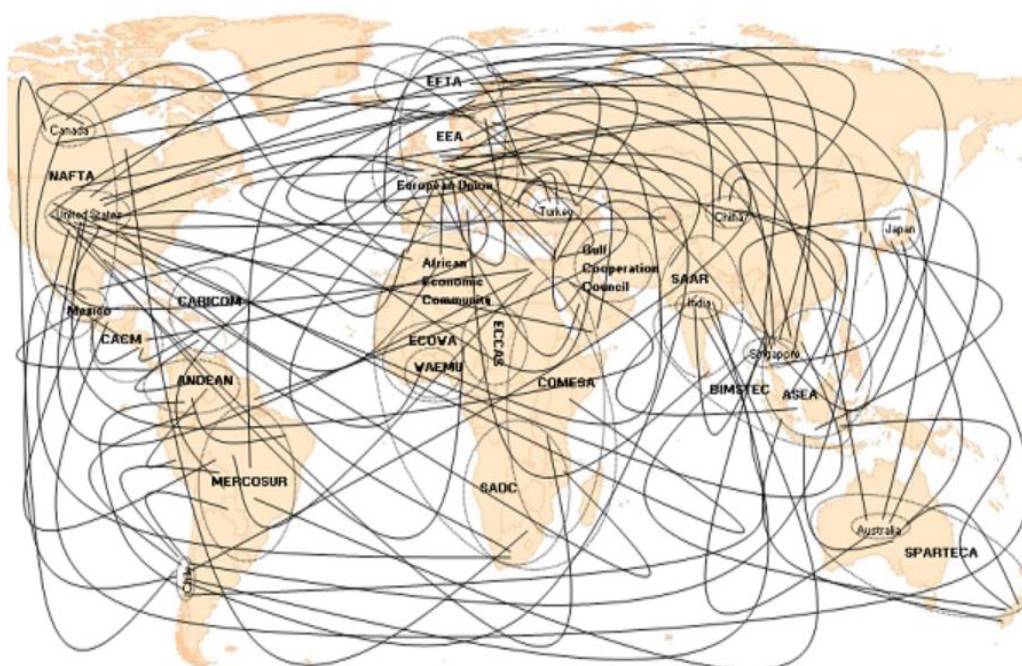
Al incremento y proliferación de acuerdos comerciales se le conoce como el efecto *spaghetti bowl* y hace alusión a los efectos asignados al explosivo intercambio de concesiones comerciales bilaterales y su entrelazamiento de forma impredecible en el lenguaje de comercio, incluso de política comercial y negociaciones.

La expresión inglesa de *spaghetti bowl* es atribuida a Jagdish Bhagwati. El tono peyorativo de esta frase se debe a que, según su mentor y seguidores, la proliferación de TLC tiene un efecto atomizador y, por ello, compromete la fluidez del comercio internacional y la competitividad de las actividades económicas con incidencia sobre la producción de bienes transables. (Halperin, 2011, párr. 3)

Por otro lado, el 10 de septiembre de 2007 fue inaugurada la Conferencia sobre la multilateralización del regionalismo que se realizó en Ginebra, Suiza, y en ella se manifestó abiertamente la preocupación por la proliferación de los ACR.

El mayor crítico a los ACR o *spaghetti bowls* es Jagdish Bhagwati, quien les dio nombre a dichos acuerdos; el autor destacó el efecto de desvío de comercio que provocan los ACR y, a la vez, cuestionó el papel de dichos ACR, debido a que los consideró bloques comerciales que podrían ser una barrera al libre comercio. En este sentido, las reglas de origen de los ACR pueden distorsionar las decisiones de inversión en los puntos donde se manufactura la mercancía.

Figura 1.3 *Spaghetti bowl*



Fuente. Tomado de *Spaghetti bowl o el multilateralismo en cuestión*, por Halperin, 2011, <http://marcelohalperin.com.ar/2011/06/03/spaghetti-bowl-o-el-multilateralismo-en-cuestion/>

El efecto *spaghetti bowl* podría explicarse mediante la teoría de redes, debido a que el aumento en los ACR provoca una desviación del comercio, porque los nodos, que son los países miembros del TIPAT, se salen de los mercados, y las redes a las que están conectados estos países quedan en perfecta conexión. De este modo, se crean mercados entre otros países y en cualquier mercado.

En esa medida, el TIPAT forma parte de un acuerdo multilateral y su negociación se realiza entre los once nodos que pertenecen a la red al beneficiar los países que forman parte del TIPAT en forma de negociaciones multilaterales. Por lo tanto, existen países que pertenecen a más de un

ACR dentro de la red de nodos. El caso de Singapur y Tailandia, por ejemplo, que son miembros del TIPAT y también de la *Zona de Libre Comercio de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN Free Trade Area – AFTA, por sus siglas en inglés)* (Horaguchi, 2007).

Según la OMC, la mayor parte de los acuerdos plurilaterales que se están formando no han permitido reducir el entramado existente en los ACR porque estos nuevos acuerdos no sustituyen los acuerdos bilaterales actuales.

Tabla 1.1 Principales mega-acuerdos comerciales internacionales, periodo 2017-2021

ACUERDO	ACRÓNIMOS	PAISES QUE FORMAN EL ACUERDO	Nro. Países	Ubicación geográfica	POBLACIÓN (millones de habitantes)
Unión Europea	UE	Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, República Checa, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumanía y Suecia.	27	Europa	447.7
Área de Libre Comercio Continental Africano	AFCFTA	44 lo firmaron el 21 de marzo de 2018: Argelia, Angola, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camerún, República Centroafricana, Chad, Comoras, Costa de Marfil, República Democrática del Congo, Yibuti, Egipto, Guinea Ecuatorial, Etiopía, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Kenia, Lesoto, Liberia, Libia, Madagascar, Malawi, Malí, Mauritania, Mauricio, Marruecos, Mozambique, República del Congo, Namibia, Níger, Ruanda, República Árabe Saharaui Democrática, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Somalia, Sudáfrica, Sudán del Sur, Sudán, Suazilandia, Tanzania, Togo, Túnez, Uganda, Zimbabue, Botsuana y Guinea-Bisáu. Entre los 3 que quedan por firmar o anunciar su firma se encuentran Benín, Eritrea y Nigeria	55	África	1,200
Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (principal foro para facilitar el crecimiento económico, la cooperación técnica y económica, la facilitación y liberalización del comercio y las inversiones en la región Asia-Pacífico)	APEC	Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, China, Hong Kong, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Perú, Filipinas, Rusia, Singapur; Taipéi-China, Tailandia, Estados Unidos y Vietnam	21	Asia Pacífico- once países de 3 continentes, miembros del APEC	2,700
Acuerdo de Asociación Económica Integral	<i>RCE - Regional Comprehensive Economic Partnership,</i> (por sus siglas en inglés)	China, Japón, Corea del Sur y Australia + ASEAN (Camboya, Laos, Indonesia, Myanmar, Filipinas, Tailandia, Nueva Zelanda, Brunéi, Malasia, Singapur, Vietnam)	15	Asia Pacífico	2,300

Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico	TIPAT - CPPTP (siglas en inglés)	Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, la República de Chile, Japón, Malasia, los Estados Unidos Mexicanos, Nueva Zelanda, la República del Perú, la República de Singapur y la República Socialista de Vietnam	11	Asia Pacífico-3 continentes , miembros del APEC	800
Asociación de Naciones del Sudeste Asiático	ASEAN	Camboya, Laos, Indonesia, Myanmar, Filipinas, Tailandia, Nueva Zelanda, Brunéi, Malasia, Singapur, Vietnam	11	Asia Pacífico	668
Acuerdo Mercosur - Unión Europea		(Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay) + (Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, República Checa, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumanía y Suecia)	32	Europa-América del Sur	742.7
Mercado Común de Sur	MERCOSUR	Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay	5	América del Sur	295
Asociación Europea de Libre Comercio o Acuerdo Europeo de Libre Cambio	AELC (EFTA siglas en inglés)	Noruega, Suiza, Islandia y Liechtenstein	4	Europa	14,577,336
Alianza del Pacífico	AP	República de Chile, República de Colombia, Estados Unidos Mexicanos, República del Perú	4	Pacífico	230
Tratado comercial entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC, o USMCA/CUSMA, por sus siglas en inglés), el cual entró en vigor el 1° de julio y sustituye al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	T-MEC	México, Estados Unidos y Canadá	3	América del Norte	501,375,122

Fuente. Elaboración propia

1.3 Preguntas de investigación

1.3.1 Principal

¿Cómo influye el incremento de los acuerdos comerciales, especialmente el caso del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT), en la institucionalidad de la OMC para el fomento del libre comercio?

1.3.2 Secundarias

1. ¿Cuál es la institucionalidad de la Organización Mundial del Comercio (OMC) con respecto a los Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP)?
2. ¿Cuáles son las acciones y los alcances impulsados por el TIPAT para el fomento del libre comercio (LC) entre los países miembros a partir de exportaciones, importaciones e Inversión Extranjera Directa (IED)?
3. ¿Cuáles son las implicaciones del TIPAT en la institucionalidad de la OMC?

1.4 Delimitaciones

Según la Secretaría de Economía, en marzo de 2017 en Chile, los países que formaban parte del entonces TPP que en aquel momento era la negociación comercial más relevante, dado que integraba doce países de cuatro regiones geográficas: Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, la República de Chile, EE. UU., Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam. Tales naciones se reunieron y acordaron rescatar el acuerdo para once de los países del grupo, con la excepción de EE. UU. debido a que decidió salirse del grupo. Y, en noviembre de ese mismo año, esos once países llegaron a un acuerdo para concretar un nuevo acuerdo que pasó a denominarse TIPAT.

En efecto, se trata de una delimitación que incluye dos factores: el temporal, que va desde 2017 hasta 2022, debido a que en 2018 se suscribió el TIPAT por los once países miembros del tratado TIPAT, y para dicha delimitación temporal, se tomó el 2017, que es un año anterior a la conformación de dicho acuerdo cuando estos países formaban parte del TPP y EE. UU. era miembro; y en especial porque el TIPAT es un mega-bloque comercial que abarca países de la zona Asia- Pacífico. En ese orden de ideas, el TIPAT es uno de los ACR que forma parte de los 355 que la OMC tiene registrados con fecha del 18 de octubre de 2022.

Límites del estudio: información disponible entre los años 2017 y 2022. El objeto de la investigación se basó en evaluar la influencia del incremento de los acuerdos comerciales, especialmente del TIPAT, en la gobernanza comercial de la OMC, para el fomento del LC, con la información y datos disponibles entre los años 2017 y 2022.

Los países integrantes de este tratado son Malasia, Singapur, Japón, Vietnam, Brunéi, Australia, Nueva Zelanda, Canadá, Perú, Chile y México.

1.5 Objetivos

1.5.1 *Objetivo general*

Estimar la influencia del incremento de los acuerdos comerciales, especialmente del TIPAT, en la institucionalidad de la OMC para el fomento del libre comercio.

1.5.2 *Objetivos particulares*

1. Explicar la institucionalidad de la OMC con respecto a los Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP).
2. Determinar las acciones y alcances impulsados por el TIPAT para el fomento del libre comercio entre los países miembros a partir de exportaciones, importaciones e IED.
3. Comparar las implicaciones del TIPAT en la institucionalidad de la OMC.

1.6 Hipótesis

La adhesión del TIPAT modifica las estructuras institucionales de la OMC que contribuyen a agilizar el libre comercio entre los países miembros de la OMC.

Al tratarse de una tesis de corte mixto se realiza una operacionalización de las variables. Con ello se explica la variable independiente de la tesis, con el objeto 2 con el que se determina el CAE que incluye exportaciones, importaciones, PIB e IED de los países integrantes del tratado del TIPAT⁴. De forma cuantitativa mediante un análisis estadístico entre las variables del TIPAT y de la OMC. Todo ello para comprobar que los ACR de este tipo, sí generan beneficios en el LC a los países que forman parte de ellos y comprobar, si cuanto mayor es el CAE mayor es la apertura comercial del país involucrado en el ACR.

También es necesaria emplear el método cuantitativo con el que se explica la variable dependiente de la tesis, con el objeto de determinar si el incremento de los acuerdos comerciales como el TIPAT puede cambiar las estructuras de la OMC y se estiman de forma comparativa las normas de la OMC aplicables a los ACR. Dichas normas son los subindicadores de la variable dependiente de la tesis resultante de la operacionalización de las variables.

⁴ Reino Unido hizo su proceso de adhesión al TIPAT el 16 de julio de 2023 y, por esta razón, no incluyó en la recopilación de información.

CAPÍTULO II

REVISIÓN DE LA LITERATURA Y MARCO TEÓRICO

La OMC reconoce que los ACR complementan el Sistema Multilateral de Comercio (SMC). Asimismo, sostiene que son inherentemente discriminatorios y que su proliferación se puede traducir en mayores costos comerciales. Un aumento en los ACR, junto con la preferencia mostrada por suscribir tratados de libre comercio bilaterales ha producido el fenómeno de las coincidencias en la composición de estos. Esto podría entorpecer los flujos comerciales, simplemente por los costos, dado lo que esto significaría para los comerciantes internacionales, y por el hecho de cumplir con múltiples normativas comerciales (Halperin, 2011).

2.1 Revisión de la literatura

El incremento de los ACR -como es el caso del TIPAT- con el paso de los años no solo se refleja en su número y amplitud, sino en su complejidad. Según datos de la OMC, el 1 de marzo de 2022 eran 354 ACR los vigentes y el 18 de octubre del 2022 se encontraban en vigor 355 ACR. De este número de ACR, 577 correspondieron a notificaciones de los miembros de la OMC, incluidas mercancías, servicios y adhesiones por separado. Actualmente, los ACR son un factor clave en las relaciones comerciales internacionales (OMC, 2022). Para el caso de nuevas membresías al acuerdo del TIPAT y ante el incremento de nuevos acuerdos comerciales, se busca dar solución a esos efectos mediante un proceso en el que las solicitudes de adhesión de nuevos socios al tratado del TIPAT y que el Proceso de Adhesión al TIPAT se tome por consenso entre las partes a través de la Comisión del Tratado de conformidad con el Artículo 5 de Adhesión del ACR del TIPAT.

Por lo tanto, en la OMC se entiende por ACR cualquier acuerdo comercial recíproco entre dos o más partes, que no tienen por qué pertenecer a una misma región. En junio de 2016 todos los miembros de la OMC mantenían al menos un ACR en vigor. De igual modo, hay que considerar que la OMC es la única organización internacional que se ocupa de las normas globales de alcance mundial que regulan el comercio entre los países. En efecto, su principal función se basa en conseguir que las corrientes comerciales circulen con la máxima fluidez, previsibilidad y libertad posibles. Por lo tanto, los miembros y la Secretaría de la OMC se esfuerzan por reunir información y fomentar el debate sobre los ACR, con el fin de aumentar la transparencia y mejorar la comprensión de la repercusión que tienen en el conjunto del SMC.

La OMC lidera el Sistema Multilateral del Comercio que se encarga de regular las operaciones comerciales intrafronterizas mediante ALC. Actualmente, existe un grado insuficiente de multilateralismo o globalización, lo que ha hecho que aumenten las desigualdades y se vea fragmentada la sociedad por acontecimientos, como la pandemia o la guerra de Ucrania. Todos estos eventos podrían llevar a la desaparición de la OMC y con ello el multilateralismo. Por tal motivo, la OMC trabaja para fortalecer este multilateralismo y con ese enfoque multilateral de la organización se podría solucionar el problema existente; además, se haría un buen uso de la globalización (OMC, 2022).

A grandes rasgos, el multilateralismo es, en referencia a las relaciones internacionales, la actuación de un conjunto de países sobre un asunto determinado. En el multilateralismo tuvo una gran influencia la reunión de Bretton Woods, en 1944, donde hace más de 78 años se celebró una reunión entre cuarenta y cuatro países, además de contar con una serie de funcionarios y economistas -como el economista británico John Maynard Keynes-, para el asentamiento de lo que hoy se conoce como multilateralismo. En Bretton Woods se sentaron las bases del multilateralismo, esto dio lugar a la creación de los principales organismos multilaterales que se conocen. Entre ellos, la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Estas instituciones surgen con el propósito de abandonar la unilateralidad que derivó en guerras, como la Segunda Guerra Mundial. De esta manera, se sustituyó la unilateralidad por la multilateralidad, con la cooperación de todos los países para tratar de conservar la estabilidad y la paz a nivel mundial. Estas promueven el multilateralismo y el trabajo conjunto: el FMI, la ONU, el BM, la OMC, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización de Estados Americanos (OEA), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Todos estos son TLC que han caracterizado la modalidad que prospera bajo diferentes formatos de tratados y acuerdos internacionales actualmente.

En la OMC existen preferencias comerciales unilaterales que son los acuerdos preferenciales y los cuales consisten en un pacto de reducción mutua de aranceles entre dos o más países. Es decir, un país reduce uno o varios aranceles a otro país; a su vez, le corresponde reducir uno o varios aranceles en contraprestación. Por otro lado, y según la OMC, se incluyen los esquemas adoptados en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (en virtud del cual los países desarrollados aplican aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de los países

en desarrollo) y otros regímenes preferenciales no recíprocos, para los cuales el Consejo General ha concedido una exención.

Siguiendo esta línea, se observan algunos elementos que ayudan a analizar las exportaciones e importaciones, en el marco tanto de la OMC como del TIPAT. Es decir, el PIB; este se define como “el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos en el interior de un país durante un periodo de tiempo determinado” (INEGI, 2021 p. 1). El PIB es un indicador que cuantifica el volumen de actividad económica de un país, que se produce, por ejemplo, a lo largo de un año. Se calcula mediante el método del gasto; es decir, es el resultado de la suma del consumo final, la formación bruta de capital y las exportaciones, menos las importaciones, más la discrepancia estadística. Una de sus fortalezas radica en conocer cuáles componentes del gasto están generando el impulso que estimula la actividad económica. En la Tabla 2.1. se hace una síntesis de algunos de los componentes y variables que se consideran relevantes para la consecución de esta investigación.

Tabla 2.1 Componentes del marco teórico en el aumento del incremento de los acuerdos comerciales

Componentes Indicadores	Definición conceptual/ Descripción	Variables
ACR	En la OMC se entiende por Acuerdo Comercial Regional (ACR) cualquier acuerdo comercial recíproco entre dos o más partes, que no tienen por qué pertenecer a una misma región. En junio de 2016 todos los miembros de la OMC mantenían al menos un ACR en vigor. <i>Spaghetti bowl</i> hace alusión a los efectos asignados al explosivo intercambio de concesiones comerciales bilaterales y su entrelazamiento impredecible. La expresión inglesa es atribuida a Jagdish Bhagwati. El tono peyorativo de la frase <i>spaghetti bowl</i> se debe a que, según su mentor y seguidores, la proliferación de Tratados de Libre Comercio tiene un efecto atomizador y, por ello, compromete la fluidez del comercio internacional y la competitividad de las actividades económicas con incidencia sobre la producción de transables. Sin embargo, es notorio que desde los últimos años del siglo XX se asiste a la extraordinaria difusión de un efecto transaccional en las relaciones económicas internacionales entre pares y grupos de Estados. Especialmente, alimenta los vínculos entre países en desarrollo y, más aún, entre países en desarrollo y países desarrollados, independientemente de las limitaciones que pudieran fijar las contigüidades fronterizas. De ahí que ni siquiera resulta fidedigna la sustitución de aquella calificación peyorativa por otro apelativo que suena más técnico: el regionalismo. Esta última denominación es empleada hasta el hartazgo desde las heridas abiertas en los foros multilaterales. Por otro lado, el 10 de septiembre de 2007 se inauguró la Conferencia sobre “la multilateralización del regionalismo”. En el discurso de apertura, el director general de la OMC manifestó abiertamente su preocupación por la proliferación de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR, según la sigla en español de la denominación utilizada por la OMC). Diversos trabajos presentados en la ocasión efectuaron aportes para encauzar a dichos ACR dentro del orden multilateral. El número de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) ha crecido enormemente en la última década. 355 ACR se encontraban el 18 de octubre de 2022. De este número de ACR, 577 correspondieron a notificaciones de los miembros de la OMC (incluidas mercancías, servicios y adhesiones por separado). Un Acuerdo Comercial Preferencial (ACP) consiste en un pacto de reducción mutua de aranceles entre dos o más países. Es decir, un país reduce uno o varios aranceles a otro país que, a su vez, le reduce también uno o varios aranceles. De acuerdo con la OMC, se incluyen los esquemas adoptados en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (en virtud del cual los países desarrollados aplican aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de los países en desarrollo) y otros regímenes preferenciales no recíprocos para los cuales el Consejo General ha concedido una exención. Tratados de Libre Comercio que de una u otra manera se ha pretendido caracterizar a la inquietante modalidad que prospera bajo diferentes formatos de tratados y acuerdos internacionales.	TIPAT Acuerdos comerciales (AC) Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) OMC SPAGUETTI BOW (Incremento de acuerdos comerciales)

Multilateralismo	El multilateralismo es, en referencia a las relaciones internacionales, la actuación de un conjunto de países sobre un asunto determinado. En el multilateralismo tuvo una gran influencia la reunión de Bretton Woods, en 1944. Donde hace más 78 años se celebró una reunión entre 44 países, además de una serie de funcionarios y economistas -como el economista británico John Maynard Keynes-, para el asentamiento de lo que hoy se conoce como multilateralismo. En Bretton Woods se sentaron las bases del multilateralismo, dando lugar a la creación de los principales organismos multilaterales que se conocen. Entre ellos, la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI). Estas instituciones surgen con el propósito de abandonar la unilateralidad que derivó en guerras, como la segunda guerra mundial. Al ser sustituida por la multilateralidad, con la cooperación de todos los países, se trató de conservar la estabilidad y la paz a nivel mundial. Estas promueven el multilateralismo y el trabajo conjunto: Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización de las Naciones Unidas (ONU), Banco Mundial (WB), Organización del Comercio Mundial (OMC), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Organización de Estados Americanos (OEA), Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).	Multilateralismo OMC
OMC	La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas globales de alcance mundial que regulan el comercio entre los países. Su función es hacer que las corrientes comerciales circulen con la máxima fluidez, previsibilidad y libertad posibles.	OMC
TIPAT	La membresía del TIPAT: Las solicitudes de adhesión de nuevos socios al TIPAT y el Proceso de Adhesión se tomarán por consenso entre las Partes del TIPAT a través de la Comisión del Tratado de conformidad con el Artículo 5 de Adhesión del ACR del TIPAT.	Nuevas membresías Acuerdos Comerciales ACR TIPAT
Apertura comercial / de nuevos mercados	El Coeficiente de Apertura Externa (CAE) es la suma de las exportaciones (X) y las importaciones (M) como porcentaje del producto interior bruto (PIB). Todas estas variables son presentadas a precios corrientes. El resultado es una cifra que va de 0 a 1 y suele multiplicarse por 100 para expresarse como porcentaje. Si el CAE es 0 se está ante un país que no realiza actividades de comercio con el exterior.	Fomento de libre comercio. Indicador: 1. Exportaciones 2. Importaciones 3. IED
El PIB de los países participantes en el TIPAT	El PIB o Producto Interior Bruto es el “el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos en el interior de un país durante un periodo de tiempo determinado”. El PIB es un indicador que cuantifica el volumen de actividad económica de un país, que se produce, por ejemplo, a lo largo de un año. Este se calcula mediante el método del gasto, y es el resultado de la suma del consumo final, la formación bruta de capital y las exportaciones, menos las importaciones, más la discrepancia estadística. Una de sus fortalezas radica en conocer cuáles componentes del gasto generan el impulso que estimula la actividad económica.	PIB Exportaciones Importaciones

Fuente. Elaboración propia con base en OMC (2022), INEGI (2021), Secretaría de Economía de México (2022), Halperin (2011).

2.2 Incremento de los acuerdos regionales: un acercamiento desde las teorías del comercio internacional

Históricamente, el estudio del comercio internacional parte del aporte de los mercantilistas, y son ellos quienes fundamentan su análisis en todo lo relacionado con la acumulación de oro y plata. Como ejemplo se tiene a Thomas Mun, con el *Discurso acerca del Comercio de Inglaterra con las Indias Orientales*, publicada en 1621 (Suárez et al., 1954). Asimismo, se cuenta con Colbert, quien instauró un sistema económico basado en la acumulación de riqueza al restringir el comercio y protegiendo al mercado interno al permitir la intervención del Estado en los asuntos económicos durante el reinado de Luis XIV, en 1665 cuando fue ministro de Hacienda. Este introdujo la variante del mercantilismo que pasó a llamar “colbertismo” (Biblioteca Histórica de la UCM, 2022). Finalmente, se observa la figura de Montchrétien, con el *Tratado de economía política*, el año 1615 (Cabrillo, 2003). En términos teóricos, la Ventaja Comparativa de David Ricardo, quien fue considerado un prestigioso economista y de análisis muy densos en los temas que trató. Su obra más destacada se publicó en 1817 con el nombre de *Principios de economía, política y tributación* donde expresó en su prefacio lo siguiente: “el principal problema de la economía política es determinar las leyes que regulan la distribución” (Ricardo, 2006, párr. 1, p.1).

Cabe mencionar a otros autores relevantes como Eli Heckscher y su contribución con el artículo *Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income* (‘Efectos de comercio exterior en la distribución del ingreso’) de 1919. Este economista empleó la teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo para desarrollar su teoría sobre la dotación de factores; en ella describió cómo un país debe especializarse en el desarrollo de las actividades para las que su dotación de factores son los más adecuados. Asimismo, el autor recomendó intercambiar los productos resultados de estas actividades por aquellos que no produce. Otro autor importante es Bertil Ohlin cuyo trabajo de 1933 de *Interregional and International Trade* (‘Comercio Interregional e Internacional’) trata de un modelo para explicar el comportamiento de los flujos del comercio internacional y su equilibrio o balance general.

De aquí surge el modelo de Heckscher-Ohlin en 1933, modelo económico propuesto por el economista de origen sueco Bertil Ohlin; por su parte, Heckscher fue quien formuló en 1919 el teorema inicial utilizado para conocer el funcionamiento de los flujos de comercio a nivel internacional. Este modelo asume las teorías ricardianas, ofreciendo una explicación científica a

la Teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo. Dicho modelo afirmó que las diferencias internacionales en la dotación de factores como el trabajo, las habilidades, el capital y la tierra crean diferentes ventajas comparativas, al considerar que es menester tener en cuenta que los países tienen distinta abundancia relativa sobre estos factores de producción mencionados. De la misma forma, es importante tener en cuenta que los procesos productivos usan estos factores de producción con diferentes intensidades relativas.

Por tanto, y con base en lo anterior, este modelo o teorema sostiene que una economía exporta bienes intensivos en su factor de producción más abundante, a la vez que importa bienes intensivos en su factor de producción más escaso. (Coll, 2021, párr. 6)

En este sentido, se observó que el comercio internacional está enfocado a aquellos propietarios de los factores más abundantes en cada uno de los territorios o geografías, por lo que beneficia a esos propietarios mayoritariamente. En esa medida, los propietarios del factor escaso, por el contrario, se ven perjudicados, y al intercambiar factores de producción mediante el comercio, se produce una igualación del precio de los factores a nivel internacional.

Por otro lado, Bertil Ohlin, en colaboración con los economistas Antoine Agustín Cournot, Vilfredo Pareto y sus trabajos sobre el equilibrio óptimo de los factores, desarrolló las ideas del coste de oportunidad para obtener a un análisis del comercio internacional. Por tanto, el modelo avanzó científicamente y, al igual que las teorías de David Ricardo, explicaban cómo la ventaja comparativa se relaciona con las características de capital y el empleo en los distintos países, y cómo esta ventaja cambia con el tiempo. Él evaluó las ventajas o desventajas comparativas de un país en tierra, capital y trabajadores con el objetivo de definir la mejor mezcla de importaciones y exportaciones.

Posteriormente, basados en los estudios de los economistas suecos Knut Wicksell, Erik Lindahl y el también Nobel, Gunnar Myrdal (1974), estudiaron la teoría monetaria y la expansión económica en el periodo posterior a la gran depresión de 1929. Tales autores analizaron las condiciones del desempleo y los requisitos necesarios para la salida de la economía de situaciones complejas. En 1936, Ohlin publicó *La Reconstrucción Económica Internacional*, donde analizó las dificultades económicas en las cuales la economía mundial se encontraba, con condiciones de alto desempleo y bajo crecimiento económico. Por otro lado, en 1937, Ohlin publicó *La Teoría Sueca Sobre Ahorros e Inversión*, donde inició un largo debate con John Maynard Keynes después

de que este último publicara su obra maestra en 1936, la *Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero*, con ideas compatibles y precursoras a esta obra. Asimismo, en 1949 Ohlin publicó *El Problema de la Estabilización del Empleo*, donde expresó la difícil situación en que se encontraba el mundo durante la posguerra y qué condiciones eran necesarias para estabilizar y mejorar la situación económica. Finalmente, en 1943 Ohlin publicó varios estudios sobre la teoría monetaria y su impacto sobre la economía.

Las teorías de los economistas suecos Knut Wicksell, Erik Lindahl y Gunnar Myrdal dieron una explicación alternativa sobre la ventaja comparativa, al aseverar que esta proviene de las diferencias en la dotación de factores (mano de obra, tierra y capital), situación que explica las diferencias en los costos relativos de los factores. De igual modo, Bertil Ohlin, en el año 1977 – mientras trabajaba como profesor– ganó el Premio Nobel de Economía junto con James Meade por sus aportaciones innovadoras a la teoría del comercio internacional y a los movimientos internacionales de capitales (Álvarez-Moro, 2011). En esa línea de tiempo, y con los antecedentes mencionados, surgió el modelo de gravedad como herramienta metodológica para medir los flujos comerciales entre países.

Su nombre proviene de la Ley de la gravedad de Newton, la cual plantea que la fuerza de atracción de dos cuerpos es directamente proporcional al producto de sus masas e inversamente proporcional al cuadrado de la distancia que los separa. El primero en utilizar esta metodología fue Jan Tinbergen, premio Nobel de Economía en 1969, con el propósito de establecer los determinantes de los flujos comerciales entre los países. En el año 2012, Krugman analizó este modelo y estableció que existe una gran relación empírica entre el tamaño económico de un país y el volumen de sus importaciones y exportaciones. (Yaselga y Aguirre, 2018, p. 137)

Al basarse en la mencionada metodología, y al considerar que este tipo de modelos se ha utilizado previamente para analizar los acuerdos preferenciales de comercio, surge la necesidad de analizar los flujos comerciales presentes entre los países del TIPAT. De este modo, se evalúa el impacto que tendría en cada país el mega-bloque comercial de TIPAT con relación a la OMC. Por otra parte, Hertel y Reimer (2004) sostuvieron que el comercio internacional es el principal motor que impulsa la expansión de las economías en desarrollo, lo que permite lograr incrementos significativos del Producto Interno Bruto (PIB). Mediante un adecuado manejo de políticas

públicas, los ingresos provenientes de un mayor comercio exterior podrían ser canalizados a obras que ayuden a mitigar la pobreza y a mejorar el bienestar social de la comunidad en un país. Bajo esta premisa, muchos países han iniciado y ratificado acuerdos y Tratados de Libre Comercio. Igualmente, han conformado bloques económicos con el propósito de obtener mayores beneficios al integrarse a mercados que son geográficamente adyacentes para operar a escalas más eficientes cuando se amplían sus mercados. Según Frankel y Rose (2002) como se citaron en Yaselga y Aguirre (2018):

Es importante considerar variables como el PIB o el PIB *per cápita*, pero también otras adicionales relacionadas con la distancia geográfica, el idioma, las fronteras, la relación colonia-colonizador, el área y las monedas nacionales. Para este fin, se considerarán los once países que forman el TIPAT con un modelo de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) para evaluar los efectos positivos y/o negativos de adoptar una política comercial adecuada. (Yaselga y Aguirre, 2018, p. 141)

2.3 Institucionalismo

El institucionalismo es una corriente de pensamiento económico que goza de gran importancia en EE. UU. después de la primera Guerra Mundial. La economía constitucional surgió en el año 1919 con un artículo publicado por Walton H. Hamilton -en la revista de economía *American Economic Review*-, figurando en dicho artículo su nombre y sus principios. Esta escuela de pensamiento basa muchas de sus ideas fundamentales en otros autores, y traslada al lector a otros momentos de la historia. En esa medida, para la escuela institucionalista, las relaciones de mercado son el resultado de la interacción de las instituciones. Dicho lo anterior, se refieren autores como el filósofo David Hume quien, ya en el siglo XVIII, desarrolla e incorpora términos como la ética de los negocios, al hacer referencia a esa ética, como a las reglas que debe cumplir el empresario y que surgen del propio conflicto de interés entre los diversos actores, como dichos empresarios, la clase política y la opinión ciudadana. Sin embargo, al hilo de lo comentado, es hasta después de la Primera Guerra Mundial cuando dicha escuela comienza a ganar relevancia en la escena de la economía. Después de este conflicto bélico mundial, en Estados Unidos los primeros economistas institucionales comenzaron a destacar la importancia del estudio de las conductas del ser humano y los agentes económicos en relación con las instituciones sociales y la influencia de estas en aquellos.

En ese orden de ideas, en el año 1975 se originó lo que se conoce como la Nueva Economía Institucional (NEI). La NEI es una escuela de pensamiento económico que salió al rescate de otras teorías previas de la década de 1930, y estas comenzaron a ganar relevancia a través del institucionalismo. De hecho, la NEI recibe su nombre por el hecho de que centra sus principios en la economía constitucionalista.

Dicha escuela comienza a ganar relevancia a mediados de los años 70 cuando consigue popularizar sus teorías en el mundo académico, estas se mostraban en contra de los postulados de la escuela neoclásica, debido al rechazo de los institucionalistas del *homo economicus*, del que ya en el siglo XIX John S. Mill disertaba; en este sentido, se propusieron modelos que, bajo su consideración, son más realistas y complejos. Por lo tanto, el institucionalismo se basó en una orientación más bien descriptiva a partir del uso del razonamiento inductivo, considerando a las instituciones como reglas del funcionamiento de la sociedad. Esta escuela recuperó las teorías institucionalistas y las popularizó en el ámbito académico a mediados del siglo XX. En suma, fue una escuela que centró su debate a través de la escuela neoclásica y con el escepticismo que los institucionalistas mostraban hacia un modelo de comportamiento del ser humano utilizado en la economía. Esto se planteó al considerar que dicho comportamiento –también aplicable a la de la sociedad en general– asume que el agente económico es una persona racional y con orientación a buscar normalmente la maximización de su utilidad, enfocándose siempre en la obtención de grandes beneficios al menor esfuerzo (análisis costo-beneficio). Ahora bien, los principales principios de la economía institucional fueron, por ejemplo, los que se mencionan a continuación:

a) que el institucionalismo distingue netamente entre los determinantes universales de lo que es económicamente posible y los determinantes culturalmente limitados de lo que al fin y al cabo se deciden hacer; b) el énfasis de la economía debería ponerse en la economía misma, en tanto una entidad sociopolítica y culturalmente condicionada de la cual emergen las elecciones económicas de la sociedad; c) los institucionalistas ofrecen un significado de la palabra valor muy diferente al de los economistas tradicionales, quienes a menudo simplemente igualan valor con precio; d) centrarse en la economía antes que en el mercado implica ofrecer un significado radicalmente diferente al concepto de productividad y al concepto relacionado de eficiencia. Estos principios fueron defendidos por sus autores, entre los que destaca Philip Klein. Existen autores que han ido ampliando y desarrollando

estos principios con el tiempo, de este modo se contribuye con el esparcimiento de este pensamiento económico. (Coll, 2021, párr. 8)

Por otro lado, hay que entender el institucionalismo como una escuela de pensamiento que centra su estudio en cómo las normas de las instituciones condicionan el comportamiento del ser humano. Para los institucionalistas, los organismos constitucionales del poder soberano de la nación limitan la racionalidad del ser humano al producir en ellos actuaciones que vienen impulsadas por estas instituciones u organismos sociales. Bajo esta misma línea, el institucionalismo basa sus estudios en el papel de las instituciones, los hábitos, las reglas y su evolución; así, pues, aunque se omita, el institucionalismo no intenta construir una teoría general globalizante, sino que engloba distintas teorías enfocadas a los campos de estudio de su interés. Por tanto, existen otros fenómenos complejos que son abordados con un número limitado de conceptos comunes y herramientas teóricas específicas. Esto produce múltiples niveles y tipos de análisis vinculados que permiten la intersección entre lo particular y lo general.

De esta manera, el institucionalismo se basa en investigaciones antropológicas, sociológicas y psicológicas referentes al comportamiento de los individuos. Asimismo, analiza el conflicto, el poder y la política en el cambio institucional. En esa medida, en el institucionalismo existe una separación entre las esferas pública y privada, entre lo administrativo y lo político, dado que estas buscan encontrar los hábitos propios y cómo estos hábitos son consolidados por instituciones sociales concretas.

Por otro lado, entre los autores institucionalistas más destacados de la investigación se encuentran los siguientes: Thorstein Veblen, John R. Commons, Simon Kuznets, Arthur Robert Burns, John Kenneth Galbraith, Adolf Berle, Clarence Ayres, DiMaggio, Keohane, Powell, Ostrom, North, etc. Así las cosas, el institucionalismo tiene la intención de representar un enfoque distintivo sobre el estudio de los fenómenos sociales, económicos y políticos. Los estudiosos que se han escrito alrededor de las instituciones a menudo se han definido de manera casual. Por lo tanto, dicho concepto presenta distintos significados en diferentes disciplinas. Incluso dentro de la teoría de la organización, los institucionalistas difieren en el relativo énfasis que proporcionan a las características micro y macro, en sus ponderaciones de los aspectos cognoscitivo y normativo de las instituciones, en la importancia que atribuyen a los intereses y a las redes de relaciones en la creación y difusión de las instituciones.

En ese sentido, los institucionalistas describen las instituciones como acción de Gobierno en los campos organizacionales donde consideran los recursos de los agentes y actores racionales para lograr objetivos. Por tal razón, para los institucionalistas, la cooperación se sostiene a través de mecanismos iterativos en los que la amenaza de replicación, junto con la facilitación de flujos de información y mecanismos de monitoreo, detienen los peligros. Las instituciones son puntos focales para la cooperación, proveen tareas de monitoreo e información, que entregan ganancias distribucionales. (Vargas, 2008, p. 47)

En lo concerniente a la economía institucional, está basa sus investigaciones en diversas disciplinas, entre ellas se encuentran la economía, la psicología, la sociología o la antropología. El objetivo de estudio de los institucionalistas radica en la extracción de conclusiones sobre cómo las instituciones sociales influyen o consolidan el comportamiento de los agentes económicos. (Coll, 2021, párr. 2)

El institucionalismo económico hace fuertes cuestionamientos acerca de la teoría económica neoclásica. Esta se centra en el estudio de las instituciones consideradas un mecanismo para la toma de decisiones. Igualmente, dicha teoría permite la agregación de las preferencias de los agentes y actores. Las instituciones son esquemas, normas y regulaciones humanamente divisados que posibilitan y constriñen la conducta de los actores sociales y hacen predecible y significativa la vida social. (DiMaggio y Powell, 1991; North, 1990; Scott, 2001; citados por Vargas, 2008, p. 48)

Por otro lado, el neoinstitucionalismo o nuevo institucionalismo es una teoría del pensamiento económico que aglutina enfoques históricos, sociológicos y el uso racional que surge a principios de la década pasada; este toma como base un conjunto de reglas que determinan los procesos de la reforma institucional a partir de los marcos de incentivos y restricciones de impuestos a los comportamientos de los diferentes agentes y actores económicos, sociales y políticos para la formulación e implantación de políticas públicas. En términos de crecimiento y desarrollo, estas presentan un impacto en los resultados medidos.

Los estudiosos que defienden el nuevo institucionalismo (March and Olsen, 1989; Powell and DiMaggio, 1981; Steinmo, Thelen and Longstreth, 1992; Thelen, 2004; Streeck and Thelen, 2005) señalaron que las instituciones tienen la posibilidad de gestionar los intereses y las

preferencias de los sujetos, sus vínculos y conductas perjudicadas por la teoría de la agencia. Por ello, el rol de los valores es fundamental en el viejo institucionalismo, de este modo, el neoinstitucionalismo se centra en los procesos cognitivos. Así, esta teoría tiene correspondencia con la elección racional que conceptualiza las instituciones como fuerzas estabilizadoras y constringentes (Vargas, 2008). Asimismo, el institucionalismo organizacional estudia cómo se adaptan y conforman las organizaciones respecto a las presiones del entorno institucional para lograr la legitimidad (DiMaggio and Powell, 1983, 1991; Scott, 2001). Así, los autores estudiaron la difusión de instituciones entre organizaciones en distintas poblaciones mediante procedimientos evolutivos de variación, selección y retención de instituciones (Vargas, 2008).

Desde el punto de vista de la antropología sociocultural o de la sociología antropológica, las instituciones se robustecen por medio de los procedimientos económicos, políticos e intelectuales, en este sentido, se sustentan en la conformación de convenciones paralelas basadas en órdenes cognitivas, con el fin de que las instituciones ejecuten sus actividades para reducir la entropía, para ello, se precisa de principios estabilizadores que se instituyen en función de mecanismos cognitivos enfocados en la naturalización de las clasificaciones sociales. Así, las instituciones obtienen legitimidad y son consolidadas con dichos procesos de naturalización que las organizan en el universo y les proporcionan una estructura formal que incluye a las relaciones sociales.

Al aplicar la sociología histórica para centrar las instituciones como medios de excelencia, se proporciona un sustento para la teoría funcionalista, por lo tanto, la sociología histórica institucional se centra en cómo se adaptan y desarrollan las instituciones, y no en su funcionalidad. Asimismo, en la racionalidad adaptativa, los comportamientos específicos se recompensan y no se castigan, en otras palabras, la conducta está subordinada a restricciones que no se aceptan, pues poseen predicciones complejas de establecer conforme con los modelos del “*homoeconomicus*” En síntesis, la eficiencia adaptativa puede ser más fundamental que la “eficiencia asignativa” en los resultados del desarrollo.

La sociología política y el institucionalismo de la ciencia política basaron, de modo conceptual, el término del buen Gobierno, al promover el establecimiento de procesos de gobernabilidad democrática y el estudio de los procedimientos de informalización de la política. El buen Gobierno, como base de la gobernabilidad democrática, se enfoca en los procesos de formulación y realización de políticas públicas que regulan y crean instituciones y mecanismos

que posibilitan que los actores colectivos negocien y asuman funciones de vigilancia en el ámbito público (Vargas, 2008).

¿Qué hace que las organizaciones sean tan similares? Se consideró que el motor de la racionalización y la burocratización se han trasladado del mercado competitivo al Estado y las profesiones. Una vez que un conjunto de organizaciones emerge como campo, surge una paradoja: los actores racionales hacen que sus organizaciones sean cada vez más parecidas mientras intentan cambiarlas. Por lo tanto, se describieron tres procesos isomórficos –coercitivo, mimético y normativo– que conducen a este resultado. A continuación, se especificaron las hipótesis sobre el impacto de la centralización y la dependencia de los recursos, la ambigüedad de los objetivos y la incertidumbre técnica, la profesionalización y la estructuración en el cambio isomórfico. Por último, se sugirieron las implicaciones para las teorías de las organizaciones y el cambio social.

Por su parte, DiMaggio (1982) describió la aparición de modelos organizativos dominantes para la provisión de la alta cultura a finales del siglo XIX. Se observó, por lo tanto, el surgimiento y la estructuración de un campo organizativo como resultado de las actividades de un conjunto diverso de organizaciones; y, en segundo lugar, la homogeneización de estas organizaciones. Asimismo, se observó la estructura de un campo organizativo que no puede determinarse *a priori*, sino que debe definirse a partir de la investigación empírica. Los campos solo existen en la medida en que están definidos institucionalmente.

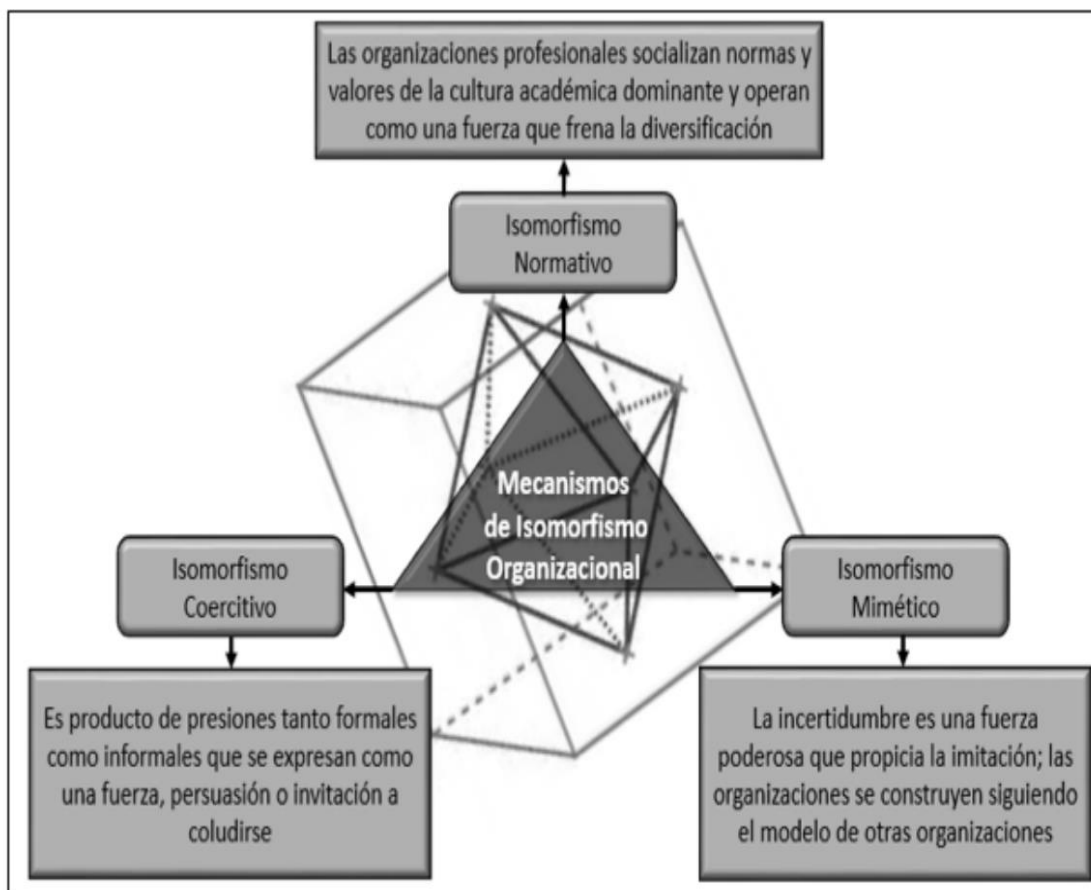
El proceso de definición institucional, o "estructuración" consta de cuatro partes: un aumento del grado de interacción entre las organizaciones del campo; la aparición de estructuras interorganizacionales de dominación y patrones de coalición claramente definidos; un aumento de la carga de información que deben soportar las organizaciones de un campo; y el desarrollo de una conciencia mutua entre los participantes de un conjunto de organizaciones implicados en una empresa común. Una vez que las organizaciones dispares del mismo giro se estructuran en un campo real (como se argumentó por la competencia, el Estado o las profesiones), surgen poderosas fuerzas que las llevan a parecerse más entre sí. En efecto, las organizaciones pueden cambiar sus objetivos o desarrollar nuevas prácticas y, por lo tanto, nuevas organizaciones entran en el campo. Pero, a largo plazo, los actores de las organizaciones que toman decisiones racionales construyen a su alrededor un entorno que limita su capacidad para seguir cambiando en años posteriores. Los primeros en adoptar las innovaciones organizativas suelen estar impulsados por el deseo de mejorar su rendimiento. En esa medida, las nuevas prácticas implican mayor valor y, a medida que

una innovación se extiende, se alcanza un umbral más allá del cual la adopción proporciona legitimidad en lugar de mejorar el rendimiento (Meyer y Rowan, 1977), con lo que las organizaciones pueden intentar cambiar constantemente de participantes una vez que se hayan establecido.

En ese orden de ideas, el concepto que mejor capta el proceso de homogeneización es el de isomorfismo. En primer lugar, hay dos tipos de isomorfismo: competitivo e institucional. El documento clásico de Hannan y Freeman (1977), y gran parte de su trabajo reciente, se ocupa del isomorfismo competitivo. Sobre este, el autor señaló que es racionalidad y hace hincapié en la competencia de mercado, el cambio de nicho y las medidas de idoneidad. Este punto de vista sugiere, que este es más relevante para aquellos campos en los que existe una competencia libre y abierta. El autor explicó parte del proceso de burocratización que observó Weber, y puede aplicarse a la adopción temprana de la innovación. No obstante, no presenta una imagen totalmente adecuada del mundo moderno de las organizaciones. Las organizaciones compiten no solo por los recursos y los clientes, sino por el poder político y la legitimidad institucional, por la adecuación social y económica.

De hecho, el concepto de isomorfismo institucional es una herramienta útil para entender la política y la economía que impregnan gran parte de la vida organizativa moderna. En esa medida, se identificaron tres mecanismos a través de los cuales se produce el cambio isomórfico institucional, cada uno con sus propios antecedentes: 1) el *isomorfismo coercitivo* que se deriva de la influencia política y del problema de la legitimidad; 2) el *isomorfismo mimético* que resulta de las respuestas estándar a la incertidumbre; y 3) el *isomorfismo normativo*, asociado a la profesionalización. Estos conceptos fueron introducidos por DiMaggio y Powell en 1983.

Figura 2.1 *Mecanismos de Isomorfismo*



Fuente. Basado en DiMaggio y Powell, 1983. Adaptado de Isomorfismo Organizacional (IO): Breves aproximaciones teóricas y algunas aplicaciones a la educación superior, por *Ganga, Pedraja-Rejas, Quiroz, Rodríguez*, de Revista Educación 2017, <https://www.revistaespacios.com/a17v38n20/a17v38n20p31.pdf>

El 'isomorfismo coercitivo' aparece por las presiones que, tanto formales, como informales actúan dentro de las estructuras organizativas de las que dependen, y por unas expectativas culturales en la sociedad que se forja. Entre otras cosas, las presiones determinan procesos de cambio que tienden a ser forzados, persuadidos, o, incluso, llevar a la conclusión de las partes interesadas (DiMaggio y Powell, 1983). En general, la necesidad de albergar la responsabilidad y la autoridad directiva, al menos ceremonialmente, hacia un papel formalmente definido para

interactuar con organizaciones jerárquicas. Es decir, esto es un obstáculo constante para el mantenimiento de formas organizativas igualitarias o colectivistas.

En cuanto al 'isomorfismo mimético', este deriva del isomorfismo coercitivo y se produce cuando la incertidumbre y poderosa fuerza está en la imitación del modelo de otras organizaciones exitosas. Esto se comprende bien cuando las organizaciones son de tipo tecnológico (DiMaggio y Powell, 1983), o tienen objetivos poco exactos, sin claridad, poco claros y que buscan obtener grandes resultados. Por su parte, Meyer y Rowan (1977) sustentaron la facilidad en la predicción, dado que es fácil predecir la organización de la administración de una nación cuando está surgiendo, debido a que "las naciones periféricas son mucho más isomórficas –en forma administrativa y modelo económico– de lo que cabría esperar de cualquier teoría del sistema mundial de la visión económica del trabajo" (DiMaggio y Powell, 1983, p. 152).

El 'isomorfismo normativo' procede de la profesionalización. Entendiendo la profesionalización como algo colectivo donde se da una lucha para definir los métodos y normas que controlan los procesos de producción (DiMaggio y Powell, 1983) al establecer un método organizativo y cognitivo, así como de legitimación al buscar la independencia para su autonomía laboral (DiMaggio y Powell, 1983).

Un mecanismo importante para fomentar el isomorfismo normativo es el filtrado del personal (DiMaggio y Powell, 1983). Puesto que señala que las organizaciones se pueden ver forzadas a conformar sus estructuras organizacionales debido a expectativas culturales que vienen dadas por parte de competidores, proveedores y el Estado.

En el sector sin ánimo de lucro (como el de las ONG) en el que no existen barreras legales a la colusión, la estructuración puede ser aún más rápida. Así, los productores ejecutivos o los directores artísticos de los principales teatros encabezan los comités de asociaciones comerciales o profesionales. Estos forman parte de los paneles de concesión de subvenciones del Gobierno y de las fundaciones, o consultan como asesores de gestión financiados por el Gobierno o las fundaciones a los teatros más pequeños. Asimismo, estos forman parte de los consejos de administración de las organizaciones más pequeñas, incluso cuando su prestigio se ve reforzado y ampliado por las subvenciones que sus teatros reciben de fuentes de financiación gubernamentales, corporativas y de fundaciones (DiMaggio y Powell, 1983).

Estas organizaciones centrales sirven de modelos activos y pasivos; sus políticas y estructuras se copiarán en todos sus ámbitos. Por otro lado, su centralidad está reforzada por la movilidad ascendente de los directivos y el personal, que tratan de ocupar puestos en estas organizaciones centrales para impulsar sus propias carreras. Los aspirantes a directivos pueden someterse a una socialización anticipada de las normas y costumbres de las organizaciones a las que esperan unirse. Dichas trayectorias profesionales implicarían el paso de los puestos de entrada en las organizaciones centrales hacia los puestos de dirección intermedios en las organizaciones periféricas de entrada en las organizaciones centrales a los puestos de dirección media en las organizaciones periféricas. Los flujos de personal dentro de un ámbito organizativo se favorecen a partir de la homogeneización estructural; por ejemplo, la existencia de títulos y trayectorias profesionales comunes, como asistente, asociado y profesor titular, con significados comúnmente subestimados.

Cabe señalar que se puede esperar que cada uno de los procesos isomórficos institucionales se lleven a cabo en ausencia de pruebas que aumenten la eficacia organizativa interna. En la medida en que la eficacia de la organización aumente, la razón dictará que las organizaciones son recompensadas por ser similares a otras organizaciones en sus campos. Esta similitud facilitaría que las organizaciones realicen transacciones con otras organizaciones. De igual modo, se atraería el personal con vocación profesional, el reconocimiento como organizaciones legítimas y reputadas y que encajen en las categorías administrativas que definen la elegibilidad para subvenciones y contratos públicos y privados (DiMaggio, 1993).

Asimismo, Ostrom (2000) partió de la selección del institucionalismo como un marco teórico adecuado para explicar cómo los individuos logran crear organizaciones para la administración de los Recursos de Uso Común (RUC). Ostrom consideró contar con una estructura institucional que permitiese la partición equitativa de los niveles de rendimiento y costos de explotación de uso común, con el objeto de que los contratantes tengan mayor control de los recursos, y que así las normas informen acerca de las valoraciones que los individuos otorgan a sus acciones y sus consecuencias. En ese sentido, son un factor para limitar el comportamiento oportunista y son la clave para la organización; es decir, para la introducción de decisiones secuenciales, contingentes y dependientes donde antes no existían. Los bienes comunes podrían administrarse de abajo hacia arriba para una prosperidad compartida con las instituciones adecuadas. Se busca, por lo tanto, desafiar la economía ortodoxa desde las perspectivas de

izquierda y derecha. Por otro lado, el autor sugirió que los mercados pueden organizar la producción y el consumo de manera eficiente y solo cuando cuenten con el apoyo de redes y comunidades (Rodríguez, 2010).

“Las reglas institucionales son declaraciones prescriptivas que prohíben, requieren o permiten algunas acciones o resultados” (Ostrom, 1986a, como se citó en Ostrom, 2000 p. 220).

La teoría institucionalista explicó cómo la cooperación perdura sin la legalización. Sin embargo, no ha abordado a cabalidad el tema de la legalización. Abbott y Snidal (2000) como se citó en López (2017) extendieron el planteamiento institucionalista al explicar la legalización y las distintas variaciones que presenta. De tal modo que para responder a una de las aristas de esta investigación y finalmente describir la operatividad de la OMC “es necesario, no solo adoptar la conceptualización de Krasner (1983) sobre regímenes internacionales, sino incorporar la definición de legalización de Goldstein et al. (2000)” (López, 2017, p. 18). Esta definición contiene tres criterios: “el grado en que las reglas son obligatorias, la precisión de esas reglas y la delegación de algunas funciones de interpretación, monitoreo e implementación a un tercero” (López, 2017, p. 18). Es así como a partir del concepto de Abbot, Keohane, Moravcsik, Slaughter y Snidal “una institución plenamente legalizada es una institución con altos niveles de obligación, precisión y delegación” (Abbot et al 2000 como se citó en López, 2017, pp. 18-19).

Di Filippo (2008), comentó la forma en la que los mercados comercian entre los países siguiendo las reglas que son interpretadas como instituciones de tipo formal, con un marco de referencia al realizar movimientos comerciales internacionales. Son estas reglas o instituciones formales las que se rigen y que fueron diseñadas por organizaciones como la OMC (Cardona, Mira, 2017 pp.187-188).

En ese sentido, los institucionalistas describen las instituciones como acción de Gobierno en los campos organizacionales donde consideran los recursos de los agentes y actores racionales para lograr objetivos. Por tal razón, para los institucionalistas, la cooperación se sostiene a través de mecanismos iterativos en los que la amenaza de replicación, junto con la facilitación de flujos de información y mecanismos de monitoreo, detienen los peligros. Las instituciones son puntos focales para la cooperación, proveen tareas de monitoreo e información, que entregan ganancias distribucionales. (Vargas, 2008, p. 47)

Existen dos formas de cooperación económica: el multilateralismo que se encuentra en manos de la OMC y el regionalismo que se lleva a cabo a través de la integración económica. En ese sentido, la presente investigación contempla tres vertientes teóricas principales: en primer lugar, el institucionalismo; en segundo lugar, la gobernanza comercial y su relación teórica con la OMC y el concepto de legalidad; y, en tercer lugar, el regionalismo. Así, la interacción teórica de estas tres vertientes permite comprender en mayor medida este estudio.

Según la teoría de Martha A. Fineman y la igualdad jurídica, todos los seres humanos son vulnerables desde el punto de vista jurídico. Así, Fineman expuso el problema de que actualmente la discriminación general ya no está prohibida y no es lo que más interesa; pero si lo está y si interesa más la discriminación dirigida a ciertos tipos de grupos sociales considerados vulnerables. Incluso estos temas de vulnerabilidad social escalan muy bien en la agenda política actual en varios países por ser considerados de inclusión y protección. Precisamente, estos temas de vulnerabilidad y, por ende, los grupos vulnerables son expresiones que se han extendido durante los últimos veinte años en los ámbitos de la política y la justicia. Esto parece haber desplazado los términos de discriminación y los grupos discriminatorios, lo que indica que son expresiones que siguen muy presentes y que no han desaparecido.

El régimen de solución de controversias entre inversor extranjero y el Estado se encuentra en una profunda crisis de legitimidad donde los Estados enfrentan un trilema, porque no pueden mantener la gobernanza global del régimen, como la de brindar capacidad procesal a los inversores extranjeros y preservar la soberanía regulatoria. Desde el punto de vista procesal o formal, se señalan las inconsistencias en la jurisprudencia. Desde el punto de vista sustancial el foco de la crítica suele estar en la tensión entre los mecanismos arbitrales y el ejercicio de los poderes soberanos de los Estados.

En efecto, la crisis de legitimidad es tanto normativa como sociológica, en el sentido de que las audiencias relevantes no aceptan el conjunto de normas como un sistema digno de ser apropiado y obedecido. Por lo tanto, el objetivo de la soberanía regulatoria es defender el espacio de política pública; es decir, el conjunto de medidas adoptadas sujeto a un área de decisiones públicas en cuyo corazón se encuentra el derecho de regular. En 2003, en el Informe sobre Inversiones en el Mundo, la UNCTAD (2021) ya había señalado la limitación de la soberanía en términos de tensión entre los acuerdos internacionales de inversiones y la soberanía, como resultado de procesos de liberalización de los mercados y la necesidad de los Estados de regular.

Uno de los vértices del trilema del régimen de solución de controversias inversor-Estado consiste en el *locus standi* de los inversores extranjeros. El inversor extranjero, sea persona física o jurídica, tiene derecho a un *locus standi in judicio* (capacidad procesal) y al *jus standi* (acceso directo a los tribunales internacionales). La negativa a seleccionar solo dos vértices en lugar de tres es la base del trilema, y esta es la razón por la que la crisis de legitimidad continúa sin encontrar una solución.

Finalmente, es importante comentar que el régimen de solución de controversias inversor-Estado atraviesa por una profunda crisis de legitimidad por cuestiones de procedimiento y de fondo. En este punto se destaca su impacto sobre los poderes regulatorios de los Estados. En esa medida, la clave para saber si el régimen de solución de controversias inversor-Estado ha ido demasiado lejos está justamente en sus efectos sobre la soberanía (Bas, 2022).

2.3.1 El Nuevo Institucionalismo

El estudio de las instituciones experimenta un renacimiento en todas las ciencias sociales. En algunos sectores, este desarrollo es una reacción contra la revolución conductual de décadas recientes, la cual interpretó la conducta económica y política colectiva como la consecuencia agregada de la elección individual. Los conductistas consideraban las instituciones epifenoménicas como la simple suma de las propiedades al nivel individual.

Sin embargo, su omisión del contexto social y de la permanencia de las instituciones sociales trajo un costo muy alto, especialmente en un mundo en que las instituciones sociales, políticas y económicas se han expandido, se han vuelto considerablemente más complejas y cuentan con más recursos que son más importantes para la vida colectiva. (March y Olsen, 1984, p. 734)

Ahora bien, el resurgimiento del interés en las instituciones contempla una tradición más antigua de la economía política, asociada con Veblen y Comron. Dicho resurgimiento se concentraba en los mecanismos mediante los cuales ocurría la acción social y económica; esta contempla los esfuerzos de funcionalistas como Parsons y Seznick, con el objetivo de comprender las interconexiones duraderas entre la organización política, la economía y la sociedad. Esas tradiciones se desprestigiaron, no porque hicieran las preguntas equivocadas, sino porque proporcionaban respuestas demasiado descriptivas e históricamente específicas, o tan abstractas

que carecían de efectividad explicativa. El esfuerzo actual para conjuntar los motivos de investigación de estas tradiciones con los desarrollos contemporáneos en la teoría y el método no es solo un retorno a las raíces académicas, sino un esfuerzo por proporcionar respuestas nuevas a preguntas viejas acerca del modo en que los arreglos institucionales conforman, median y canalizan las elecciones sociales.

Una corriente distinta del pensamiento institucional proviene de campos como la macro sociología, la historia social y los estudios culturales, en el cual el conductismo nunca se arraigó. En estos campos, las instituciones siempre se han considerado elementos básicos para la construcción de la vida social y política. Nuevas perspectivas de la antropología, la historia y la teoría social continental ponen en tela de juicio las variedades deterministas del funcionalismo y del individualismo. Asimismo, ayudan a entender cómo se construye socialmente el significado y cómo la acción simbólica transforma las nociones de la agencia. Esta corriente sugiere que las referencias individuales y categorías básicas del pensamiento como la personalidad, la acción social, el Estado y la ciudadanía son conformadas por fuerzas institucionales.

Dentro de los estudios organizacionales, la teoría institucional ha respondido a anomalías empíricas, al hecho de que, como dicen March y Olsen (1984), "lo que observamos en el mundo es incongruente con la forma en que las teorías contemporáneas nos piden que hablemos" (p. 147). En ese sentido, los estudios del cambio organizacional y político habitualmente señalan descubrimientos difíciles de compaginar, ya sea con las explicaciones funcionalistas o con las que se basan en el actor racional (DiMaggio y Powell, 1991). Por lo tanto, los administradores y los políticos abogan por los programas que se establecen. No obstante, estos no se concretizan; los gerentes reúnen información asiduamente, pero no la analizan; se contratan expertos, no debido a sus consejos, sino para exhibir legitimidad. Esos descubrimientos, tan comunes de la investigación, basados en casos, han generado esfuerzos para reemplazar las teorías racionales de la contingencia técnica o de la elección estratégica por modelos alternativos, que son más consistentes con la realidad organizacional que han observado los investigadores.

Por tal motivo, no puede esperarse que enfoques de las instituciones centrados en terrenos tan diferentes converjan en un solo conjunto de premisas y metas. "De hecho, hay muchos institucionalismos nuevos –en la economía, teoría de la organización, ciencia política y elección pública, historia y sociología– casi desvinculados, excepto por una convicción común de que los arreglos institucionales y los procesos sociales son importantes" (Arias, 2011, p. 31). En esta breve

reseña solo se centró la atención sobre algunas de las principales tendencias y que se contrastan con el "nuevo institucionalismo" en el análisis organizacional.

El nuevo institucionalismo en la teoría de la organización tiende a enfocarse en una parte amplia, pero finita de la cornucopia institucional de la sociología: las estructuras y los procesos organizacionales que abarcan toda la industria con un alcance nacional o internacional. “De hecho, el nuevo institucionalismo en el análisis organizacional toma como punto de partida la homogeneidad de prácticas y acuerdos que se encuentran en el mercado del trabajo, escuelas, Estados y corporaciones” (Powell y DiMaggio, 1991).

En suma, la calidad constante y repetitiva de mucha de la vida organizada puede explicarse, no simplemente en relación con actores individuales maximizadores, sino, más bien, con un planteamiento que localiza la persistencia de las prácticas, tanto en su calidad dada por sentido, como en su reproducción para estructuras que, en cierta medida, se sostienen a sí mismas. (Powell y DiMaggio, 1991, p. 50)

De estas diferencias definitorias se deriva una segunda línea divisoria entre los varios "institucionalismos" donde se cuestiona si las instituciones reflejan las preferencias de los individuos o actores empresariales, o representan resultados colectivos que no son la simple suma de intereses individuales. Las perspectivas institucionales y políticas de la transformación organizacional comienzan con un diálogo eficiente, así, el centro de interés en el trabajo inicial se encontraba en los factores de las instituciones que son un impedimento para que los actores puedan conocer y actuar en función sus intereses (Powell y DiMaggio, 1991).

Por esto, aunque los viejos y nuevos enfoques están de acuerdo en que la institucionalización limita la racionalidad organizativa, estos identificaron diferentes fuentes de limitaciones, dado que el viejo enfoque hace hincapié en los grupos de presión dentro de las organizaciones, como resultado de intercambios y alianzas políticas, en tanto que el nuevo concede importancia a la relación entre estabilidad y legitimidad y el poder de "acuerdos comunes que pocas veces se expresan explícitamente".

Dichas diferencias se reflejan en el tratamiento de la estructura organizacional en las dos tradiciones. El viejo institucionalismo ponía de relieve el "oscuro campo de la interacción informal" (Selznick, p. 260, 1949); y el nuevo institucionalismo ubica la irracionalidad en

la propia estructura formal. Igualmente, atribuye la difusión de ciertos departamentos y procedimientos de operación a las influencias interorganizacionales, a la conformidad y a la persuasión de las explicaciones culturales, más que a las funciones que deben desempeñar. (DiMaggio y Powell, 1991, p. 49)

Desde el nuevo punto de vista, la institucionalización tiende a reducir la variedad, puesto que opera a través de las organizaciones con el fin de superar la diversidad en los ambientes locales (DiMaggio y Powell, 1991). DiMaggio y Powell (1991) emplearon imágenes más estructurales y recurrieron a la noción de satisfacción de la escuela de Carnegie. Los primeros otorgan importancia a los incentivos creados por estructuras de autoridad vertical que varían entre sectores organizacionales; los segundos subrayan las redes horizontales que concentran la atención y la ayuda en la difusión de tipificaciones compartidas de la forma organizacional.

Asimismo, DiMaggio y Powell (1991) hicieron hincapié en la forma en que los procesos coercitivos se ejecutan, esto es, la imposición directa de procesos de operación estándares por poderosas organizaciones en un área, así como presiones más sutiles para lograr la conformidad y limitar la variabilidad. Pero poca atención se ha prestado a la forma en que los funcionarios mantienen sus posiciones dominantes o responden a las amenazas durante periodos de crisis o de inestabilidad. Por lo tanto, se sabe menos sobre la forma en que los empresarios hábiles aprovechan estratégicamente las múltiples lógicas institucionales. En efecto, DiMaggio incorporó el poder en las argumentaciones institucionales y comienza con dos sencillas observaciones: 1) los actores en las instituciones clave obtienen considerables beneficios por la conservación de esas instituciones; y 2) cuando los campos organizacionales son inestables y las prácticas establecidas no están bien formadas la acción colectiva exitosa suele depender de la definición y elaboración de reglas del juego claras y ampliamente aceptadas. En consecuencia, la adquisición y mantenimiento del poder dentro de los campos organizacionales requiere que las organizaciones dominantes continuamente pongan en práctica estrategias de control de manera notoria, ya sea mediante la socialización de los recién llegados para compartir una forma de concebir el mundo o mediante apoyo del Estado. Finalmente, DiMaggio escribió a profesionales que buscaban cambios radicales en las misiones y políticas de los museos, cambios que tenderían a fortalecer sus propias posiciones en relación con la de los miembros de sus juntas directivas.

En todos estos casos, los defensores del cambio se apoyaron en modelos institucionalizados y emplearon explicaciones legítimas y sofisticadas, que indudablemente creían mejorar sus posiciones. No obstante, las opciones favorecidas y los términos de debate tenían una clara afinidad con los intereses de los participantes.

Los tres estudios de institucionalización: Galaskiewicz sobre la filantropía empresarial, Brint y Karabel sobre las escuelas superiores locales de carreras breves, y DiMaggio sobre los museos de arte, convergen notoriamente al sugerir cómo el poder y los intereses conforman la evolución de los campos organizacionales. Cada uno identificó la intervención de élites orientadas a metas en puntos críticos del desarrollo de un campo; asimismo, señalaron la construcción de organizaciones que abarcan todo un campo, en las que los profesionales desempeñan los papeles principales que ejercen un efecto autónomo en la ideología y la conducta. Por otro lado, cada uno registró contiendas entre los modelos institucionales que se conformaron en torno a las consideraciones estratégicas. En suma, el asunto no es que los intereses perseguidos no estuvieran de alguna manera institucionalizados, sino que, para los propósitos explicativos de cada artículo, el lado activamente político de la historia (que en cada caso tiene elementos decisivamente institucionales) es más pertinente. Todos estos estudios ejemplifican ampliamente la manera en que las fuerzas institucionales conforman las estructuras y prácticas de las grandes empresas.

A partir de lo anterior, surgió el siguiente interrogante: ¿significan estos descubrimientos que las empresas son ineficientes? Las implicaciones están lejos de ser obvias. En primer lugar, las primeras expresiones del nuevo institucionalismo contrastaban explícitamente los procesos institucionales con aquellos motivados por consideraciones de eficiencia. Se argumentó que el dinero gastado en actividades legítimas o ceremoniales constituía "costos puros desde el punto de vista de la eficiencia" (DiMaggio y Powell, 1991, p. 74). Sin embargo, este argumento es discutible por varias razones. En primer lugar, hay que distinguir entre los procesos por los que una organización hace un cambio de los efectos del cambio que ha hecho: la empresa que adopta una estrategia de diversificación de productos, porque es la aceptada en su industria, bien podría beneficiarse materialmente por esta decisión. En segundo lugar, es necesario preguntar si las elecciones motivadas institucionalmente (por ejemplo, la adopción de un departamento de administración de recursos humanos) tienen algún efecto neto en la eficiencia. Finalmente, es pertinente explicar los efectos productores de ingreso de la legitimidad, en vez de observar simplemente los costos.

Por lo tanto, el propósito clave del análisis institucional no es exponer la ineficiencia de las prácticas institucionales, ni celebrar la no optimización de los acuerdos institucionales. Hay cierto escepticismo con respecto a los argumentos que suponen que las instituciones que sobreviven representan soluciones eficientes, porque se reconoce que las tasas de cambio ambiental frecuentemente superan las de la adaptación organizacional. Ahora bien, como las prácticas subóptimas pueden persistir por extensos períodos, rara vez se espera que las instituciones simplemente reflejan las fuerzas económicas y políticas actuales. El punto no es discernir si las instituciones son eficientes o no, sino llegar a explicaciones sólidas de cómo las instituciones incorporan las experiencias históricas en sus reglas y lógicas organizativas; asimismo, cómo contribuyen a tener una mejor sociedad (Powell y DiMaggio, 1991).

Según Robert Keohane, la interdependencia fue la palabra usada en los años 70 (Ayala, 2014). Ahora se utiliza el término globalización (lo que es el aumento de globalismo) y el aumento del globalismo hace que aumente la interdependencia de los países. De igual modo, la evolución del globalismo implica que evolucione la interdependencia. En ese sentido, la globalización afecta a la gobernanza y la gobernanza afecta la globalización.

Por consiguiente, el siglo XXI se verá afectado por los procesos de las relaciones bilaterales entre los países, que han evolucionado hasta llegar a términos como la interdependencia compleja que ayuda a entender los fenómenos mundiales y su dinámica, al igual que pasa con las negociaciones comerciales multilaterales, como la de la Ronda de Uruguay de la OMC. En estos fenómenos se observa cómo a partir de los años 90 la globalización y la gobernanza se centraron en los servicios que previamente no se veían afectados por los regímenes internacionales; por ello, se buscó una forma de globalizar a través de la transparencia de los informes financieros que, hoy en día, se ha convertido en algo habitual para los países industrializados y avanzados mediante la globalización y la gobernanza. Esto se ha realizado a partir de un enfoque teórico que surge a partir de la interdependencia compleja y los nuevos actores.

Ante el incremento de la interdependencia globalizada se aprecia que los Gobiernos subnacionales se convierten en actores políticos y económicos más complejos; de ahí la relación tan estrecha entre lo interno y externo al momento de crear redes donde “el libre intercambio de bienes y servicios, por una parte, y las instituciones y normas internacionales, por otra, pueden promover la cooperación internacional, así como la prosperidad económica”.

En ese sentido, el Gobierno subnacional adquiere un papel directivo en la instrumentación de objetivos internacionales de la administración, de la organización de la población que representan, de crear instituciones locales para determinar las líneas de acción o las estrategias hacia el exterior con respecto a la cooperación regional, multilateral o la “cooperación transnacional e intergubernamental –con un espacio para la sociedad civil– para regir la globalización”. De ahí que en el nivel subnacional se puedan instrumentar políticas locales efectivas al tener como marco la integración regional supranacional o la globalización, en coordinación con los centros primarios para la toma de decisiones donde el territorio se convierte en espacio de acuerdos y de cooperación.

En esa medida, Keohane, como unidad principal de su análisis, parte de los Estados soberanos sobre la cooperación donde puede existir armonía entre ellos, lo cual significa que hay una situación en las que las políticas de los actores (concretadas en su propio interés sin consideración por el interés de los demás) automáticamente facilitan el logro de los propósitos de los otros. Esto es que en el espacio internacional los Estados pueden no tener diferencias, pero tampoco tienen intereses en común. Cuando a través de contactos identifican que pueden presentar afinidades por compartir necesidades comunes y dar soluciones para obtener beneficios mutuos surge el interés por cooperar; es decir, “la cooperación se produce cuando los actores adaptan sus conductas a las preferencias presentes o anticipadas de otros, por medio de un proceso de coordinación de políticas” (Ayala, 2014, p. 265).

De esta forma, Keohane consideró que pueden existir tres formas en las que los actores internacionales se manifiestan en el contexto mundial: en *armonía*, pero no necesariamente con lazos de cooperación, donde cada ente, de forma interna, tiene sus políticas que aplica sin afectar a terceros; la *cooperación*, cuando las políticas de cada actor son coordinadas para plantear objetivos comunes; y la *discordia*, cuando los actores están en conflicto militar o sus políticas no están en común por tener intereses distintos. Es un hecho que los Gobiernos subnacionales, a diferencia de los Estados soberanos, no tienen intereses de poder, pero sí buscan el acercamiento con otros actores que tienen las mismas necesidades internacionales. Por lo tanto, la interdependencia compleja de Robert Keohane propone cuatro enfoques teóricos para explicar la actividad internacional de los Gobiernos subnacionales:

1) Los Gobiernos subnacionales como nuevos actores del contexto internacional; 2) la cooperación internacional de los Gobiernos subnacionales como complemento de la política exterior bajo un marco federal; 3) el papel de los Gobiernos subnacionales en la integración regional; y 4) la cooperación descentralizada de los Gobiernos subnacionales. (Ayala, 2014, p. 257)

2.3.2 Gobernanza Comercial

El comercio internacional y la economía mundial han experimentado cambios significativos en los últimos años, como resultado de la mejora de la tecnología, el cambio hacia el comercio de servicios y el aumento de la integración mediante el desmantelamiento del proceso de producción a través de las fronteras y la expansión de las cadenas de valor mundiales (y regionales). En el TIPAT, a partir de este ámbito, se deben examinar las implicaciones de la rápida evolución y transformación del panorama económico del siglo XXI para la gobernanza del comercio mundial y regional. De igual modo, cómo está pudiera ser utilizada para la política comercial y económica con el objeto de promover la integración efectiva y, por ende, el bienestar de los países en desarrollo para la economía mundial actual.

La gobernanza global es un orden intencionado que surge de instituciones, procesos, normas, acuerdos formales y mecanismos informales que regulan la acción por un bien común. Cabe decir que la gobernanza global abarca la actividad a nivel internacional, transnacional y regional. Por otro lado, se refiere a las actividades en los sectores público y privado que trascienden las fronteras nacionales. En esta concepción de gobernanza global, la acción cooperativa se basa en derechos y reglas que se hacen cumplir a través de una combinación de incentivos financieros y morales, son las reglas del juego y el esquema de incentivos para evitar distorsiones. En la ausencia de una sola institución autoritaria o estructura de gobierno mundial, la gobernanza global se compone de elementos y métodos de los sectores público y privado. Estos elementos básicos incluyen estándares acordados, normas en evolución basadas en valores compartidos y directivas emitidas y aplicadas por los Estados.

En relación con los métodos de gobernanza global, estos incluyen la armonización de las leyes entre los Estados, los regímenes internacionales, las redes de temas de políticas globales y las instituciones híbridas que combinan funciones de agencias estatales y organizaciones del sector

privado. En esa medida, el concepto de gobernanza global planteó dos conjuntos de cuestiones que aún no han sido resueltas. Uno tiene que ver con las pretensiones del ejercicio legítimo de la autoridad, el otro con los valores democráticos.

En contraste con las teorías de gobernanza a nivel local y nacional, se señala que un contrato social entre ciudadanos e instituciones de gobernanza global no se ha desarrollado lo suficiente como para constituir una base suficiente para la legitimidad. En su concepción actual, la gobernanza global implica una gobernanza democrática; sin embargo, el factor de la confianza en organismos científicos y profesionales para establecer estándares, reglas y procedimientos en agencias burocráticas del Estado con el principio de implementar políticas, y, en organizaciones voluntarias, para monitorear el cumplimiento, –ninguna de las cuales se basa en principios democráticos de representación o participación igualitaria–. Esto plantea interrogantes sobre la compatibilidad de los valores democráticos y el concepto de gobernanza global. En esa medida, los métodos de gobernanza global incluyen la armonización de leyes entre Estados, regímenes internacionales, redes de temas de política global (Benedict, 2001).

La creación de la OMC en enero de 1995 fue el inicio de la mayor reforma del comercio internacional desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. Mientras que el GATT se ocupaba del comercio de mercancías, la OMC, junto con sus Acuerdos Comerciales, iba desde el comercio de servicios hasta la propiedad intelectual. Es importante recalcar que, cuando un miembro de la OMC se adhiere a un acuerdo de integración regional, este le otorga condiciones más favorables en materia de comercio, que las que le concede el simple hecho de pertenecer a la OMC. Por lo tanto, se aparta del principio rector de la no discriminación definido.

Dichos principios de la OMC son los siguientes: 1) implementar un sistema basado en normas justas, equitativo y más abierto; 2) liberalizar y suprimir progresivamente los obstáculos arancelarios y no arancelarios; 3) rechazar el proteccionismo; 4) suprimir el trato discriminatorio de las relaciones comerciales internacionales; 5) buscar la integración de los países en desarrollo, los países menos adelantados y las economías en transición en el sistema multilateral; 6) obtener el máximo nivel de transparencia posible (OMC, 2022).

Las normas que forman parte de la gobernanza comercial en materia de acuerdos comerciales en la OMC son las que siguen: Texto del artículo XXIV del GATT, notas al artículo XXIV y sus actualizaciones, incluido el entretenimiento de 1994; Cláusula de Habitación para los países en desarrollo, un texto sobre la decisión del GATT de 1979, donde se permite la creación

de acuerdos preferenciales entre los países en desarrollo con respecto al comercio de mercancías; Texto del artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS); Texto de la decisión del consejo general de 2006 relativa al Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR); el índice analítico de Consultas de las decisiones de los órganos de la OMC relativas a los ACR con una guía de las normas y usos de la OMC; el mandato de negociación de Doha que se encuentra en la sección relativa a los ACR de la Declaración Ministerial de Doha de 2001⁵.

2.3.3 OMC y su relación con el concepto de institucionalidad

La OMC sustituye, a partir del 1 de enero de 1995, al *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT*, por sus siglas en inglés), como organismo rector del comercio mundial. Los principales objetivos de la OMC consisten en administrar y aplicar los Acuerdos Comerciales Multilaterales y Plurilaterales; asimismo, ser foro de negociaciones comerciales multilaterales y servir de marco para la aplicación de sus resultados; administrar los procedimientos de solución de diferencias comerciales; supervisar las políticas comerciales; y, finalmente, cooperar con el FMI y el BM para lograr una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial. Como resultado de la Ronda Uruguay, por la que se establece la OMC, se adoptó un sistema integrado de solución de diferencias que unifica los distintos procedimientos existentes hasta entonces. De este modo, la solución de las disputas comerciales es más ágil y eficaz.

El logro más significativo radicó en que las decisiones de los paneles arbitrales solo podrán ser rechazadas si existe consenso de los países miembros. Esta medida contrasta con las prácticas seguidas dentro del GATT, en la cual un país podía bloquear los resultados de los paneles. De igual modo, se incluyó en la OMC el avance registrado en la elaboración de reglas en sectores como la agricultura y los textiles (que habían quedado por fuera de los principios generales del GATT), así como en la elaboración de disciplinas más estrictas en materia de subvenciones, normas técnicas y procedimientos de obtención de licencias de importación, entre otras. La OMC contiene además disposiciones sobre el comercio de servicios y sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.

⁵ Sección relativa a los Acuerdos Comerciales Regionales de la Declaración Ministerial de Doha de 2001; acceso a los mercados de las mercancías de la OMC (2022).

Según Keohane (2012), el moralismo y el legalismo, así como la legalización, han ido en aumento en el periodo posterior a 1990. Entre los indicios de esta tendencia, se encuentra el mayor uso de sanciones por parte del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, la nueva norma de Responsabilidad de Proteger, la creación de la Corte Penal Internacional y el Órgano de Apelación permanente de la OMC. Por lo tanto, la condicionalidad que va unida a la ayuda externa también se ha incrementado y en muchas ocasiones sirve como instrumento para que los países cumplan con lo pactado. Con la excepción del permanente de la OMC, la mayoría de las medidas coercitivas se aplican a países en desarrollo, principalmente a estados fallidos o que están en vías de serlo. Entre los países con mayor grado de desarrollo económico, las evaluaciones mutuas tienden a adoptar una forma más moderada y, en la mayoría de los casos, cuando se encuentra un incumplimiento. En ese sentido, se verifican solo las expresiones de preocupación por parte de otros Estados.

Sin embargo, la cooperación internacional, en forma de armonización política transfronteriza, parece ir en aumento, tanto por parte de los países en desarrollo, como de los países industrializados. Por lo tanto, los problemas mundiales reciben respaldo a escala nacional y se les toma en cuenta en la formulación de políticas nacionales. (Ocampo, 2015, p. 89)

Para Gridlock, Thomas Hale, David Held y Kevin Young los éxitos en la cooperación internacional se dan al facilitar la paz y fomentar los vínculos económicos que profundizan en la interdependencia, de modo que la cooperación internacional es cada vez más difícil. Cabría decir que la interdependencia no solo crea una demanda de instituciones internacionales, sino que las instituciones internacionales eficaces crean una estructura que, a su vez, genera una interdependencia que va en aumento.

Según The System Worked de Daniel Drezner, los países observadores se limitan a señalar los fracasos más evidentes de la gobernanza mundial como la Ronda de Doha, las cumbres sobre el cambio climático y el estancamiento del Grupo de los Veinte países, el cual es el principal foro para la cooperación económica internacional, la cual desempeña un papel importante en la configuración, el fortalecimiento de la arquitectura y la gobernanza mundial que engloba todos los principales temas económicos internacionales (G20) y ni se molestan en estudiar las tendencias

subyacentes, las cuales son mucho más prometedoras. Según Drezer, con la crisis financiera en 2008 se demostró que la gobernanza económica mundial, la OMC, el FMI, el BM y el G20 pasaron la prueba de resistencia. Por su parte, Drezner (2016) opina que ninguna estructura de gobernanza internacional puede compensar la ineficacia de los Gobiernos nacionales. Asimismo, en los países en desarrollo, una parte de los observadores y también los responsables políticos creen que las instituciones que existen han perdido su legitimidad al ser incapaces de dotar de mayor responsabilidad a las potencias emergentes. Con esa media, Thomas Hale, David Held y Kevin Young identificaron cuatro razones para el actual estancamiento: 1) la creciente multipolaridad; 2) los problemas más difíciles; 3) la inercia institucional; y 4) la fragmentación.

El aumento en la multipolaridad actual es controvertido porque 1) el orden posterior a la Segunda Guerra Mundial generó algunos beneficios para los países en desarrollo; igualmente, hay que reconocer que el llamado orden global liberal nunca incluyó a toda la población del mundo y para los observadores de esos países el actual estancamiento puede resultar legítimo. De igual manera, se podría tener voz en un sistema disfuncional que no tenerla en uno funcional; 2) En segundo lugar, la multipolaridad al crecer produce un beneficio al compensar el estancamiento; por lo tanto, lo que sorprende a analistas occidentales está en escuchar, por ejemplo, a los responsables políticos brasileños o indios decir que la mayor amenaza para la estabilidad internacional es EE. UU.

En consecuencia, la inercia institucional es, sin duda, una amenaza clave para la legitimidad y, por ese motivo, la eficacia de las instituciones globales, del Consejo de Seguridad de la ONU, del BM y del FMI es lo que simboliza la perfección y la creciente frustración entre las potencias emergentes por la incapacidad de estas instituciones para adaptarse a una realidad más multipolar, que refleja el deseo de las potencias emergentes de emular la exitosa estrategia occidental de búsqueda de foros. En *El arte de mantener el poder, how western states keep the lead in global institutions*, Robert Wade mostró cómo en 2009 los Estados occidentales –en el debate sobre la crisis financiera mundial y sus repercusiones– dejaron el tema en manos de organizaciones interestatales dominadas por Occidente, con lo que es probable que la fragmentación siga creciendo junto con la multipolarización.

Al observar un mundo más multipolar, Moisés Naím⁶ predice en *El fin del poder* (2014) que en el siglo XXI el poder se está volviendo más fácil de perturbar y más difícil de consolidar, prediciendo una tendencia preocupante de un sistema global mucho menos resistente con instituciones nacionales e internacionales más débiles. De acuerdo con Kupchan, el mundo se dirige hacia un disenso global; y, según Schweller, el desorden no es necesariamente algo que se debe temer o aborrecer. Se podría, por el contrario, abrazar lo incognoscible, abrazar el mundo ininteligible, la inútil lucha por llegar a un acuerdo con su incomprensibilidad.

Conforme a Gridlock, la multipolarización implica un análisis que especifica por qué las instituciones mundiales fracasan tan a menudo en la obtención de los resultados deseados y la forma de reforzar la cooperación internacional. En efecto, la transición hacia una auténtica multipolaridad y no solo en el plano económico, sino en el militar y en temas de organización hacer coincidir agendas que se convertirán en un reto. El lado positivo es que las instituciones existentes han proporcionado más espacio a los poderes emergentes, al aumentar de este modo su legitimidad (Stuenkel, 2015).

De hecho, el concepto inicial de multilateralismo se ha rodeado de contradicciones de origen. Se describe como un concepto no geográfico, lo que indica que es incluyente y universal; pero su aplicación ha estado plasmada por temas de geopolítica y geoestrategia, debido a que desde sus inicios con el presidente Theodore Roosevelt el multilateralismo ha consistido en una forma de validar o legitimar internacionalmente las políticas de ciertos países.

El multilateralismo, de una manera sencilla, es una forma de toma de decisiones donde el consenso y la negociación con varias partes son esenciales. Según Keohane, el multilateralismo es la práctica para coordinar políticas nacionales en grupos de tres o más Estados (Keohane, 1990). Para Ruggie (1992), lo que hace distintivo al multilateralismo no es solo su capacidad para coordinar políticas nacionales entre tres o más países, que es algo que otras formas organizacionales hacen, sino que lo hace con base en ciertos principios de conexiones entre los Estados.

⁶ Moises Naim es un intelectual analista en economía y política. Un escritor con estudios en el MIT de UU.EE. y cuenta con el reconocimiento *thought leader* que otorga el Gottlieb Duttweiler Institute de Suiza.

Después de la Segunda Guerra Mundial, la Carta de Naciones Unidas fue negociada y ratificada en la ciudad de San Francisco, donde se estableció el Consejo de Seguridad, en tanto organismo encargado de mantener la paz y seguridad internacional. En Bretton Woods se reorganizaron el FMI y el BM como instituciones para favorecer el desarrollo y la cooperación económica. Posteriormente, se creó el GATT y, a este, le sucedió la OMC. Con todo ello se ha dado un impulso al modelo que el presidente Roosevelt había propuesto dos décadas atrás. En esa medida, el fin de la Segunda Guerra Mundial supuso un momento clave para el establecimiento de nuevas formas de cooperación interestatal entre los miembros de la comunidad internacional. Asimismo, la proliferación de instituciones y regímenes multilaterales a nivel internacional ha promovido la convergencia de valores a nivel mundial donde los Gobiernos, en su mayoría, son democráticos. Por otro lado, los Derechos Humanos son un concepto que, aunque todavía debatido en su significado integral, se defiende por una gran parte de los Estados. De igual manera, durante el último siglo se ha visto el mayor crecimiento económico, incluyendo la reducción de la pobreza (Zedillo, 2003).

Sin embargo, parece ser que, en la práctica, el sistema multilateral no responde precisamente a dichos valores y, por el contrario, se evidencia una insistencia de los Estados para actuar de manera unilateral en la defensa de sus intereses de seguridad y bienestar. Por tal motivo, en el estudio de las relaciones internacionales este dilema se ha planteado como el debate entre ganancias absolutas versus ganancias relativas. En ese sentido, algunos teóricos plantearon que los Estados buscan maximizar sus ganancias totales (absolutas) sin importar cómo ello afectaría su posición vis-a-vis a la posición de los otros Estados. En esa medida, las ganancias relativas tienen una característica comparativa en la que importa menos cuál es la ganancia real y absoluta. En efecto, lo realmente importante es cómo dichas ganancias han afectado la posición de cada Estado en relación con los otros miembros del sistema internacional (Mersheimer, 1995).

En suma, el propósito altruista del multilateralismo radica en establecer reglas de comportamiento internacional de mutua satisfacción para los países, así como el desarrollo de instituciones que favorezcan la cooperación internacional. La paz, más en la línea de lo que establecería Kant, requiere un acuerdo entre los Estados que establezca reglas claras y roles en el sistema internacional. De acuerdo con autores como Keohane, las instituciones internacionales aumentan los niveles de transparencia entre los Estados y reducen los costos de transacción. Estos

se constituyen en mecanismos de fomento de la confianza e inducen a la cooperación (Keohane, 1984).

Lamentablemente, el sistema durante las últimas décadas no es un verdadero multilateralismo, sino un unilateralismo disfrazado de multiplural. Varios países considerados potencias han hecho gravitar los asuntos de interés internacional alrededor de sus intereses nacionales particulares y mediante el proceso de coaliciones. Por consiguiente, las negociaciones internacionales han reflejado un sesgo hacia varios grupos de países sin una plena legitimidad de todos los miembros de la comunidad internacional. "Una nación, un voto" no ha sido verdaderamente un principio que guíe las organizaciones internacionales en los temas trascendentales de seguridad y bienestar.

Adicionalmente, el multilateralismo tiene serias deficiencias que se han agravado últimamente. La presencia de nuevas amenazas a la seguridad y la paz, así como la fuerte crisis que enfrenta el modelo económico que, supuestamente, habría generado la prosperidad, por el contrario, generan serios cuestionamientos a la capacidad de la estructura de gobernanza internacional para solventar o aliviar conflictos. Por estas razones, el multilateralismo aparenta estar en una crisis. Ni la ONU, ni los aliados, ni la comunidad internacional impidieron la intervención de Estados Unidos en Iraq; la OMC no avanza en su ronda de Doha y la fricción entre grupos de países no logra resolverse. Además de que muchas disputas comerciales se han politizado (Reich, 2005). Organismos como el FMI y el BM pierden cada vez más su legitimidad en países del sur, donde gran parte de los países de la región han saldado sus deudas con ambos organismos. Asimismo, las críticas al sistema multilateral son dilatadas; y aunque se puedan reconocer sus beneficios de reducir costos de transacción para los países y su capacidad para proveer bienes públicos internacionales, también se resalta su característica poco democrática y elitista. Por lo tanto, su naturaleza burocrática (en el caso de instituciones), su separación de las instituciones democráticas nacionales y la limitada participación de ciudadanos o individuos debilitan su capacidad de rendir cuentas y de generar verdaderas deliberaciones en un sentido democrático (Dahl, 1999; Dahl y Tufte, 1973; Rubenfeld, 2004).

En relación con los temas de paz, conflicto y seguridad internacional, la multiplicación de organismos dedicados al mantenimiento de la paz, particularmente a nivel regional, así como el

surgimiento de nuevos actores, induce a nuevas oportunidades no vistas con anterioridad. Sin embargo, también representan un gran riesgo para la intervención legítima y necesaria. Por otra parte, la creación de instituciones o regímenes regionales posibilita la especialización, la asignación de recursos y la creación de soluciones locales sin injerencias geopolíticas externas. No obstante, cabe señalar existe el grave riesgo de duplicación de esfuerzos, la compleja coordinación de acciones conjuntas y hasta una posible competencia por protagonismo, especialmente porque las instituciones y sus autoridades tratan de mantenerlas vigentes o relevantes. En este sentido, en el marco del SMC, las normas corresponden a los acuerdos multilaterales de la OMC.

2.4 Tendencia del regionalismo y el TIPAT

El regionalismo representa los procesos políticos de construcción de regiones que toman en consideración la integración regional en todas sus dimensiones, incluida la económica. Este pretende la convergencia de elementos, tanto formales como informales, que facilitan la construcción de espacios geopolíticos. Los regionalismos se han modificado según las tendencias que se imponen sobre los contextos geográficos y económicos. Por consiguiente, el cambio en la naturaleza y el significado del concepto de frontera, los procesos de transnacionalización e interdependencia, los cambios en patrones y en normas del comercio internacional inciden de forma sustancial sobre estas dinámicas.

De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) en esta zona geográfica, el Regionalismo abierto busca conciliar la interdependencia nacida de ACP entre mega-bloques, como la interdependencia impulsada por mercados que son el resultado de la liberación comercial, donde la integración se complementa con la competitividad internacional de los países más cercanos. La CEPAL concebía la integración como un proceso esencialmente comercial, particularmente basado en las rebajas arancelarias y la apertura de los mercados nacionales, al minimizar de este modo las barreras de la integración con el resto del mundo.

Los ACR vislumbrados por el regionalismo abierto de la CEPAL y las iniciativas de mega-bloques comerciales que promueven el LC, como el TIPAT, se consideran pragmáticos a las reformas neoliberales y a la reestructuración capitalista de la región que comprende dicho AC, y pueden ser englobados bajo un modelo de economía comercial de la integración.

El Regionalismo es una ideología y movimiento político identificado con el autonomismo, cuyas propuestas persiguen la independencia política, económica y social de las unidades geográficas homogéneas étnica, cultural o socialmente; es decir, de las regiones de un país a pesar de reconocer el poder político superior del Gobierno nacional. Por tanto, el poder central de una nación suele convivir con sus poderes regionales de acuerdo con distintos modelos de gobernabilidad; pero en ocasiones es posible que las inconformidades, las desigualdades y otros factores culturales que alimentan los regionalismos conduzcan a deseos de independencia.

De este modo, el TIPAT tiene oportunidades y retos para el regionalismo en Sudamérica, así, luego de la primera década del siglo XXI, la bonanza económica promovida por el auge de los *commodities* o materias primas en Sudamérica pasó por un momento de desaceleración económica, lo que llevó a los Estados sudamericanos a iniciar la búsqueda de nuevas alternativas para reactivar sus economías. Ante este contexto, la región de Asia Pacífico impulsó el crecimiento para Sudamérica, sobre todo, si se tiene en cuenta que la región tiene el 50 % del comercio internacional global respecto a los “*commodities*” (Riggirozzi, 2018).

Por otro lado, la desaceleración económica inició en el contexto político mediante un retroceso de los Estados respecto con la nueva izquierda latinoamericana, por otro lado, a inicios del siglo XXI, el contexto comercial beneficioso y una correspondencia ideológica entre los líderes políticos más importantes de la región promovieron un regionalismo de carácter sudamericanista (Busso, 2016). En los últimos años hubo inestabilidad política en Brasil y problemáticas en Venezuela, el descenso de la izquierda a nivel regional, la evolución de Gobiernos aperturistas en lo económico y una incrementada incertidumbre en el entorno internacional, lo que generó efectos adversos para el regionalismo latinoamericano, pues se estancó la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), ente que no posee, hoy en día, un secretario general (Riggirozzi, 2018).

Uno de los países claves que promovió la UNASUR fue el Brasil gobernado por Lula da Silva (Actis, 2016; Merke, 2015) y otras naciones de la “nueva izquierda latinoamericana”, como Argentina, Paraguay, Venezuela y Ecuador. El deterioro de esta corriente política en los últimos años (Leiras, Malamud y Tokatlán, 2016), promovido por los cambios de Gobierno en Argentina y Brasil, así como la crisis socioeconómica en Venezuela, redujeron los roles de la UNASUR

respecto con la coordinación regional, por ende, se privilegiaron los bloques subregionales o interregionales y dicho ente quedó sin un coordinador claro (Spektor, 2014). Por ello, la izquierda en Latinoamérica no ha tenido un buen desarrollo económico internacional, por ejemplo, Brasil tuvo una crisis política interna (Malamud, 2017) y Venezuela problemas políticos, económicos y humanitarios, con lo que la UNASUR decayó (Riggirozzi, 2018).

En el entorno de desaceleración económica y carencia de coordinación política en Latinoamérica, los países andinos se han esforzado para edificar un “espacio andino” en detrimento del regionalismo de UNASUR, lo que se enfoca en el Océano Pacífico que se distingue de la cuenca atlántica de Sudamérica, la que se centra en el Atlántico Norte, ejemplo de ello es la negociación del acuerdo entre la UE y MERCOSUR (Mercado Común del Sur) (Riggirozzi, 2018). En este sentido, la AP (compuesta por Chile, Colombia, México y Perú) se expone como una división vertical del proyecto de integración latinoamericano, debido a que no solo tiene el propósito de distanciarse de la tutela política de Brasilia y distinguirse de la cuenca atlántica de la región, sino que posee un discurso correspondiente con la apertura económica y la globalización, lo que es retomado por el TIPAT (Riggirozzi, 2018).

Así, sin la presencia de Estados Unidos, el TIPAT es uno de los acuerdos comerciales fundamentales al constituir un mercado libre de aranceles que incluye a casi 500 000 000 de consumidores. En América, Oceanía y Asia, este Tratado se encuentra al día en el ámbito de construcción de reglas, estándares y normas comerciales, lo que optimiza el contexto de negocios de los países que lo han firmado y su habilidad de atraer inversiones (Riggirozzi, 2018). Asia Pacífico es, actualmente, la región más eficiente a nivel mundial, por ello, para el 2050, se espera que sea representante de la mitad de la producción mundial de bienes y servicios (Banco Mundial, 2017). Por lo tanto, esta región tiene un rol fundamental en el TIPAT, debido a que este tratado promueve la apertura comercial y la globalización (Riggirozzi, 2018).

En el contexto de una evidente ralentización de los entes de comercio multilaterales a nivel mundial y las afectaciones de la recesión económico-financiera de 2008, los Estados desean hallar modos de diversificar sus relaciones comerciales, económicas y financieras. Ante las fluctuaciones de las transformaciones geopolíticas y geoeconómicas en el sistema internacional, asegurar mercados a los que vender productos y servicios, en una competencia por la competitividad y la

innovación, son metas clave no solo para las grandes potencias, sino para todos los países del mundo (Riggirozzi, 2018). En tal marco, en el contexto latinoamericano se dio una tensión entre dos vertientes: mantener las tendencias del regionalismo de las últimas dos décadas, y extender los vínculos económicos, financieros y comerciales con los otros países, con la liberalización económica que esto implica. Mundialmente, el comercio es cada vez más interregional y menos global, lo que genera desventajas en Sudamérica (Riggirozzi, 2018).

Con esta situación, los países de Sudamérica deben equilibrar los proyectos de construcción de una identidad y matriz institucional latinoamericana, para no poner en riesgo su economía y comercio a nivel global. Contrariamente, las vertientes “atlantistas” y “pacifistas”, con MERCOSUR y la AP como representantes, podrían dividir el espacio latinoamericano, al disminuir los beneficios de la descentralización de la economía mundial, el auge de la zona del Asia Pacífico y las oportunidades para los acuerdos comerciales interregionales, como el TIPAT (Riggirozzi, 2018).

De este modo, para conservar las metas logradas en los últimos periodos en Sudamérica en el ámbito de integración regional y desarrollo económico, se requiere una voluntad política que impulse y lidere la coordinación regional, para crear estrategias de vinculación económica, financiera y comercial, con el fin de establecer relaciones entre MERCOSUR y la AP, así como proporcionar capital al espacio brindado por la UNASUR, para crear y aplicar una matriz de inserción efectiva de la región en el contexto económico internacional (Riggirozzi, 2018).

En este orden de ideas, en 1994 se incluyó el concepto de regionalismo abierto que G. Rosenthal, secretario de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (Caldentey, 2001) conceptualizó como la relación de independencia económica, a nivel regional, promovida por acuerdos y políticas en un entorno de apertura y desreglamentación, con el fin de incrementar la competitividad de las naciones para el desarrollo de una economía internacional (Posadas, 2018). La CEPAL sugirió, en 1995, para Centroamérica el regionalismo abierto en América Latina con los retos de profundizar y extender la integración (Caldentey, 2001). Así, la propuesta de regionalismo abierto no brinda soluciones a corto y mediano plazo, sino a largo plazo. Al considerar los elementos del marco teórico donde se observan los componentes para definir las

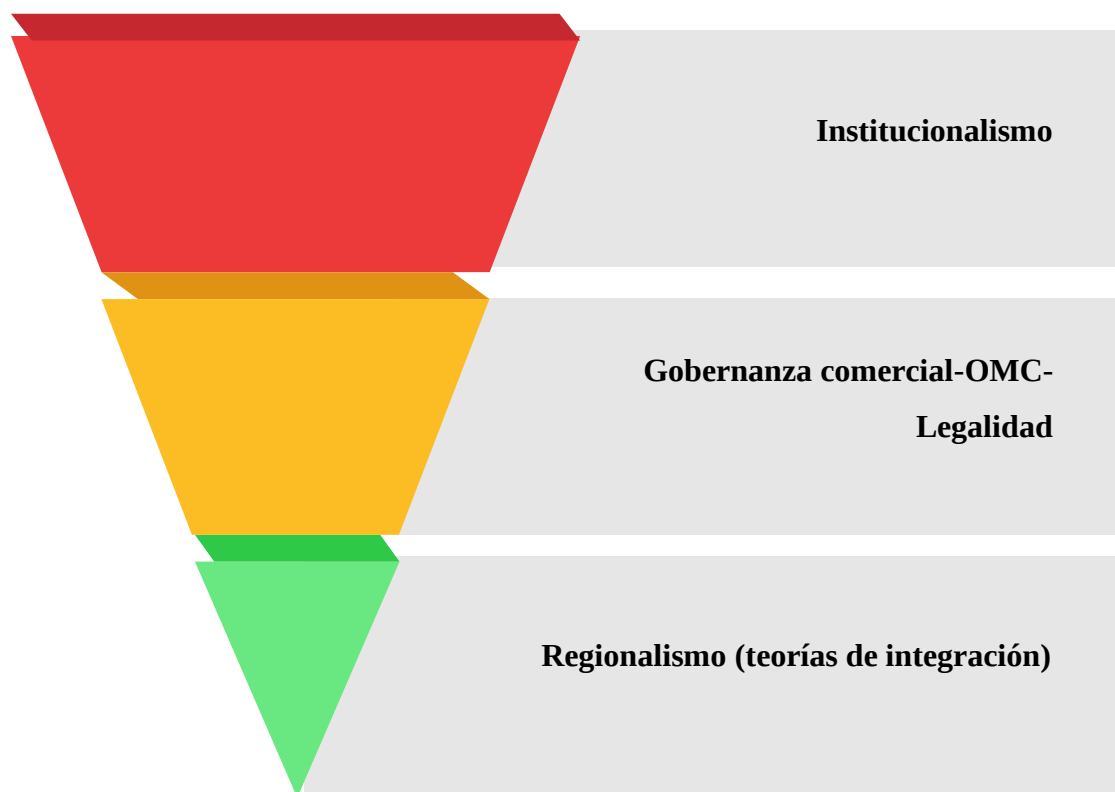
variables, se utilizará, en este sentido, el Coeficiente de Apertura Externo (CAE)⁷. Con el CAE se pretende identificar posibles anomalías en el comercio internacional del tratado TIPAT. En lo que se refiere a las nuevas solicitudes de membresías de los países para integrarse al TIPAT y el modo de adhesión:

En suma, el TIPAT se diseñó para ser un acuerdo abierto e inclusivo; sin embargo, los términos y condiciones precisos de la adhesión siguen sin estar claros. Para abordar estas incertidumbres, el primer grupo de trabajo ministerial sobre la adhesión al TIPAT se celebró en Tokio el 19 de enero de 2019, donde se debatió acerca de las directrices y los procedimientos de adhesión para los nuevos miembros. Por lo tanto, los miembros del TIPAT que no habían ratificado el Acuerdo (es decir, Brunéi Darussalam, Chile, Malasia y Perú) asistieron solo como observadores.

Así, en resumen, la Figura 2.2 muestra las tres vertientes teóricas de la presente investigación y en las cuales se fundamenta el marco teórico.

⁷ Con el Coeficiente de Apertura Externo (CAE) se mide el nivel de apertura de un país para conocer el tipo de economía que mantiene y teniendo en cuenta los datos de su comercio exterior en relacionado con el tipo de actividad económica global que mantiene. El CAE ayuda a saber si su comercio es de tipo interno o externo y se calcula sumando las exportaciones más las importaciones del país y dividiendo el resultado entre el Producto Interno Bruto (PIB) del país (Nazif, 1977).

Figura 2.2 *Vertientes teóricas*



Fuente. Elaboración propia

El presente el marco teórico se fortaleció en relación con el proceso que se lleva a cabo con la teoría aplicada, y que abarca, desde el institucionalismo con DiMaggio –autor más destacado en la investigación pasando por la OMC–, hasta llegar a una propuesta por parte de LA CEPAL, la cual ya en 1995 propone un regionalismo abierto para Latinoamérica (LATAM).

Finalmente, la revisión de la literatura pretende dar a conocer los componentes principales para abordar la tesis y con ello obtener las variables que, posteriormente, se definirán en la metodología a desarrollar en el siguiente capítulo III.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

En este apartado, se comienza con la descripción de la metodología que se utilizó para abordar el tema de investigación planteado. Asimismo, la primera parte del capítulo describe el hilo conductor que entrelaza los indicadores del LC con la teoría y conceptos antes descritos. El tema del aumento en el número de ALC, la medición de exportaciones y otros factores son diversos y llegan a ser, tanto cuantitativos como cualitativos. Al emplear ambos enfoques, se obtienen ventajas como alcanzar una perspectiva más amplia y profunda del fenómeno; caracterizar los objetos de estudio mediante números y lenguaje y, al final, recabar un rango amplio de evidencia para robustecer la información.

3.1 Tipo de investigación

El caso de estudio de la investigación, en términos más concretos, se trata de un estudio de corte mixto, cuyo análisis tuvo un enfoque tanto cuantitativo como cualitativo (Hernández et al., 2014). Donde se analiza un grupo de países enmarcados en las negociaciones de la OMC y sus diferencias contra los mega-bloques comerciales, tales como el TIPAT. Por otro lado, el tema de investigación es de carácter comparativo, cuantitativo y cualitativo. El propósito de esta investigación se basó en un estudio epistemológico de alcances explicativos, descriptivos y en probar una teoría o generar una nueva teoría que determinase. Por ejemplo, que los mega-bloques omitiesen la OMC para tomar mayor relevancia.

Al tratarse de un estudio cuyo método de investigación es un ejercicio comparativo entre la OMC y la creación de acuerdos comerciales, el alcance de la investigación es de carácter explicativo. Porque, además de describir conceptos y fenómenos, se estudia la relación entre estos para comprender la influencia de la creación de mega-bloques comerciales en la OMC, como es el caso de TIPAT. Por último, la literatura ayuda a comprender mejor la teoría que se aplica al objetivo de la investigación que se llevó a cabo.

En cuanto a la estructura, la primera parte del proyecto es de tipo empírico-teórica, y está relacionado con el comercio internacional. En esa medida, se enfocó en la parte empírica de las balanzas comerciales de pagos para la desaparición de los aranceles. En el método cuantitativo se

lleva a cabo un análisis estadístico entre las variables del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT) y de la OMC, con el objeto de determinar si el incremento de los acuerdos comerciales como el TIPAT podría cambiar las estructuras de la OMC.

La información sobre los ACR notificados a la OMC está disponible en la base de datos de la página web de la OMC, Database on Preferential Trade Arrangements. En la cual se puede consultar información sobre los arreglos comerciales preferenciales notificados a la OMC. Las respectivas variables para medir el incremento de los acuerdos comerciales de mega-bloques, como el TIPAT objeto de esta investigación; se observan junto con sus componentes en la revisión de la literatura ya mencionada.

3.2 Variables

3.2.1 *Variable independiente (X)*

V1. El Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT).

3.2.2 *Variable dependiente (Y)*

V1. La institucionalidad de la Organización Mundial del Comercio (OMC) con respecto a los Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP).

Tabla 3.1 Operacionalización de las variables

Variables	Indicador	Subindicador
TIPAT (Apertura comercial)	Libre comercio.	IED.
		Exportaciones.
		PIB.
		Importaciones.
Institucionalidad de la OMC	Normas de la OMC aplicables a los ACR.	Texto del artículo XXIV del GATT, notas al artículo XXIV y sus actualizaciones, incluido el “Entendimiento” de 1994.
		Cláusula de Habitación para los países en desarrollo Texto de Decisión del GATT de 1979, que permite la creación de acuerdos preferenciales entre los países en desarrollo con respecto al comercio de mercancías.
		Texto del artículo V del AGCS.
		Texto de la Decisión del Consejo General de 2006 relativa al Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales.
		Decisiones de los órganos de la OMC relativas a los Acuerdos Comerciales Regionales en el Índice Analítico – Guía de las normas y usos de la OMC.
		El mandato de negociación de Doha Sección relativa a los Acuerdos Comerciales Regionales, de la Declaración Ministerial de Doha de 2001.

Fuente. Elaboración propia

3.3 Métodos y datos

El objetivo general se analiza a través de un estudio comparativo del impacto del incremento comercial que supone el aumento de los mega-bloques –como Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT) – en el Sistema Multilateral de Comercio (SMC) Mundial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para fomentar el Libre Comercio (LC) entre los países miembros de estos acuerdos comerciales.

En otras palabras, comparar el incremento de ACR con la institucionalidad de la OMC, a través del tipo de análisis estadístico, esta influencia se mide mediante los indicadores que se muestran en la tabla de componentes del marco teórico y que son las exportaciones, las importaciones, el PIB e, inclusive, la IED.

De esta manera, para dar respuesta al objetivo particular 1, se realiza un estudio de tipo descriptivo de la institucionalidad y legalidad de la OMC con respecto a los ACP. Dicha

investigación se obtiene mediante un análisis documental de la revisión bibliográfica que es realizada de forma exhaustiva en dicha institución. En ese sentido, a fin de conocer el objetivo 2, el estudio que se lleva a cabo es una descripción de las acciones y alcances impulsados por el TIPAT, para el fomento del LC entre los países miembros. Así, para dar respuesta al objetivo 2, se realizan análisis de tipo estadístico; para los que se requiere información de la base de datos de exportaciones, importaciones e IED de cada país que conforma el TIPAT. La otra técnica utilizada es el Coeficiente de Apertura Externa (CAE).

A partir de dicha línea, y los puntos de las etapas de la investigación, se busca conocer el objetivo particular 3; que resulta de un estudio de tipo explicativo de las implicaciones del TIPAT en la legalidad del SMC. Por lo tanto, el análisis de contenido de este objetivo se centró en realizar entrevistas a profundidad a seis expertos.

3.3.1 Análisis estadísticos

Los análisis estadísticos de la tesis explican la influencia del incremento de los acuerdos comerciales, en especial, del TIPAT, en la institucionalidad de la OMC para el fomento del LC. Con el método cuantitativo se realizan los análisis estadísticos entre la variable independiente del TIPAT para determinar los datos del CAE $[(\text{Exportaciones} + \text{Importaciones} / \text{PIB}) \times 100]$. Que incluye exportaciones e importaciones, y la IED mediante una investigación de tipo descriptivo. Dichos análisis y datos ayudan a comprender cuáles son las acciones y alcances impulsados por el TIPAT para el fomento del LC entre los países miembros del tratado del TIPAT.

3.3.1.1 Coeficiente de Apertura Comercial

El coeficiente o índice de apertura económica determina el grado de apertura de la economía de un país. Para esto, se considera el comercio exterior de un país con relación al conjunto de la actividad económica global que tiene este país. Dicho indicador, cuando mide la diferencia entre la actividad económica dedicada al mercado interno y a la actividad económica orientada al comercio exterior, se le denomina Coeficiente de Apertura Externa “CAE” (Nazif, 1977).

Por otro lado, el Coeficiente de Apertura Externa “CAE” es la suma de las exportaciones “X” y las importaciones “M” como porcentaje Producto Interno Bruto “PIB”. Todas estas variables son presentadas a precios actuales.

Ecuación 1:

$$CAE = (X + I / PIB) \times 100$$

El resultado es una cifra que va de 0 a 1 y suele multiplicarse por 100 para expresarse como porcentaje. Si el “CAE” es 0, se está ante un país que no realiza actividades de comercio con el exterior. En caso de que el “CAE” tome el valor de 1, se estaría ante un país que exporta todo lo que produce e importa todo lo que consume o invierte. Por lo general, los valores observados en la realidad están comprendidos entre las dos opciones: 1) por encima de 0,5 se habla de Estados con apertura al exterior; en más de un 50 %, y 2) por debajo de 0,5 se encuentran los Estados que apuestan por un mercado de tipo interno, con menos del 50 % de apertura.

De la fórmula se deduce que, tanto el aumento de las importaciones como las exportaciones, influyen positivamente. Lo que indica que hay mayor volumen de operaciones con mercados externos (López, 2014). Al comparar los resultados obtenidos del “CAE”, en distintos momentos para un determinado país, es posible analizar la evolución que el coeficiente ha experimentado. Así, se pudo haber avanzado en la apertura con el paso del tiempo o, al contrario, haber aumentado el mercado interior al incentivar medidas propias del proteccionismo. El cual, con sus políticas comerciales establecidas por el Gobierno, busca proteger la industria nacional ante la competencia del extranjero con la aplicación arancelaria, o con cualquier otro tipo de restricción a la importación.

En los flujos de importación y exportación en la primera etapa del proceso de apertura de la economía en un TLC, como es el TIPAT, se presenta un crecimiento sostenido; a excepción de algún año de retroceso. El intercambio comercial crece de forma exponencial. Por lo tanto, el valor del indicador aumenta de manera exponencial con la cercanía geográfica, razones históricas y culturales, etc. La evolución refleja mejor los cambios de la importancia del comercio con relación al producto de la economía, dado que su evolución es independiente de la evolución del tipo de cambio. Sin embargo, dentro de los factores que explican el crecimiento de un país a partir de un acuerdo comercial, suele destacarse por el papel jugado por los cambios

en el contexto externo y por las políticas relacionadas con la inserción externa. Asimismo, se ha demostrado que la evolución de la economía de un país está relacionada con la evolución de los países colindantes. Al considerar un periodo de más de 30 años, la mayor apertura de la economía coincide con periodos de mayor crecimiento de la economía (Rebella, 2010).

Para efectos de la investigación, y en esta línea interpretativa, la principal función que cumple este mecanismo es la de indicar la influencia que tiene el comercio internacional, para la economía de un país, su nivel de riqueza o la renta. En otras palabras, cuanto mayor sea la internacionalización de la economía de un estado, mayor será la dependencia que este tiene respecto al exterior. Dicho fenómeno ha ido intensificándose en los últimos tiempos y se estudia bajo el término de “globalización”. Por tal motivo, el aumento de acuerdos comerciales con los mega-bloques comerciales, como es el caso de la firma de tratados como el TIPAT, que producen una unión a nivel económico y a nivel comercial; y que son alianzas comerciales, supone un empujón a la internacionalización.

Las economías de mayor tamaño, lo que son TLC como el TIPAT, suelen presentar un CAE menor. Estas pueden subsistir con medios de producción y consumo a nivel interno para dejar de depender del comercio exterior. Lo que no sucede con países más pequeños, los cuales sí se benefician de las ventajas del comercio internacional (Nazif, 1977). En la actualidad, los países que forman parte de la OMC son 196, según datos de la OMC (2022). Entre estos 196 países existe un grupo a los que se les ha concedido la oportunidad de ser observadores dentro de la OMC, con la finalidad de que se involucren en algunas cuestiones. Para efectos de la investigación, se estudiaron los once países que en este momento conforman el tratado del TIPAT.

3.3.2 Revisión bibliográfica de fuentes secundarias (como las resoluciones de la OMC y el marco normativo de la OMC)

Dentro de la gobernanza comercial, en materia de AC dentro de la OMC, la institucionalidad de la OMC, con respecto a los ACP, se lleva a cabo mediante la revisión bibliográfica. Donde se explica de forma cualitativa la variable dependiente de la tesis, con el fin de determinar si el incremento de los acuerdos comerciales, como el TIPAT, puede cambiar las estructuras de la OMC y estimar, de forma comparativa, las normas de la OMC aplicables a los ACP. Dichas normas son las que se mencionan a continuación: 1) el texto del artículo XXIV del GATT, las notas del artículo XXIV y

sus respectivas actualizaciones, incluido el entendimiento al que se llegó en 1994. 2) La Cláusula de Habitación para los países en desarrollo y el texto de la decisión del GATT de 1979; que permite la creación de acuerdos preferenciales entre los países en desarrollo con respecto al comercio de mercancías. 3) El texto del artículo V del AGCS. 4) El texto de la decisión del Consejo General de 2006. 5) Las consultas de las decisiones de los órganos de la OMC relativas a los ACR en el índice analítico, y la guía de las normas y usos de la OMC y 6) el mandato de negociación de Doha: la sección relativa a los ACR, de la declaración ministerial de Doha de 2001 (OMC, 2022).

1. Texto del artículo XXIV del GATT, notas al artículo XXIV y sus actualizaciones, incluido el “Entendimiento” de 1994.

El texto incluye el artículo XXIV de aplicación territorial y tráfico fronterizo, así como, las uniones aduaneras tanto de tipo interno como externo y zonas de LC. Se considera territorio aduanero, según el acuerdo, a todo territorio que aplique aranceles diferentes u otras reglas comerciales, distintas a una parte substancial de su comercio con los demás territorios. Por tanto, se considera zona de LC a un grupo de dos o más territorios aduaneros, donde se sustituye a estos territorios por uno solo.

Eliminando de esta forma los derechos de aduana y al resto de reglas comerciales de tipo restrictivo (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX). Con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de LC. Si se establece un ACR y se es miembro de la OMC, se debe de compensar al resto de los miembros según el artículo XXVIII. Cada parte debe tomar medidas razonables para lograr que, al interior de su territorio, los gobiernos y las autoridades de la región y los locales evidencian las disposiciones del acuerdo (OMC, 2017).

2. Cláusula de Habitación para los países en desarrollo.

Esta cláusula incluye al texto de la Decisión del GATT de 1979 que permite: 1) la creación de acuerdos preferenciales entre los países en desarrollo con respecto al comercio de mercancías; 2) un sistema generalizado de preferencias sin reciprocidad ni discriminación, concedido por países desarrollados, que redunde en beneficio de los países en desarrollo; 3) el establecimiento de Acuerdos de Alcance Parcial (AAP).

El Trato Diferenciado y Más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo es una decisión adoptada por los signatarios del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ("Partes Contratantes" del GATT), en 1979, posibilita excepciones sobre el trato del país más favorecido (no discriminación); a favor de los países en vía de desarrollo. Sobre todo, el apartado c) del párrafo 2 permite que los países en desarrollo concluyan acuerdos regionales o generales entre estos para el comercio de mercancías. La decisión se ha seguido aplicando en la OMC como parte del GATT de 1994 (OMC, 2017).

3. El texto del artículo V del AGCS.

Trata de las disposiciones relativas a los Acuerdos de Integración Económica (AIE), que son relativas a los ACR en el entorno de los servicios y a las disposiciones AGCS. Las cuales se encargan de regular la conclusión de los ACR, que engloban el comercio de los servicios entre los países (OMC, 2022). Constan de un conjunto de condiciones de tipo interno y externo para un LC entre las partes de los ACR, que dispongan de cobertura con la eliminación de las discriminaciones. Los países que no forman parte no deben de enfrentarse a obstáculos más amplios con respecto al nivel aplicable con anterioridad al ACR (OMC, 2017).

4. Texto de la decisión del Consejo General de 2006 relativa al Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales.

Los mecanismos de transparencia para los ACR, según la decisión de 14 de diciembre de 2006 del Consejo General, teniendo en cuenta el párrafo 1 del artículo IX del Acuerdo de Marrakech, por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (el "Acuerdo sobre la OMC"). Desempeñando las funciones de la Conferencia Ministerial en el intervalo entre reuniones de conformidad con el párrafo 2 del artículo IV del Acuerdo sobre la OMC. Lo que evidencia que los Acuerdos Comerciales son mutuamente Preferenciales, cuyo número se ha incrementado, se han vuelto un elemento fundamental en las políticas comerciales y las estrategias de desarrollo de los miembros.

Convencidos de que la mejora de la transparencia y la comprensión de tales ACR y sus efectos posee interés sistémico y traerá beneficios para cada miembro. De igual modo, tomando en cuenta las disposiciones con respecto a la transparencia del artículo XXIV del GATT de 1994; el

entendimiento con respecto a la interpretación del artículo XXIV del GATT de 1994 (Entendimiento sobre el GATT); el artículo V del AGCS y la Decisión de 1979, acerca del trato diferenciado y más propicio, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo (Cláusula de Habilitación). Se reconocen las limitaciones técnicas y de recursos de los países en desarrollo miembros (OMC, 2022).

5. *Consultar las decisiones de los órganos de la OMC relativas a los Acuerdos Comerciales Regionales en el Índice Analítico - Guía de las normas y usos de la OMC.*

El Índice Analítico de la OMC (Guía de las normas y usos de la OMC) es una guía, por artículo, acerca de la interpretación y la aplicación de los acuerdos de la OMC por los órganos de la OMC. Incluye la jurisprudencia del Órgano de Apelación (OA), los Grupos Especiales (GE) y árbitros de la OMC. Al igual que las decisiones conexas y demás medidas significativas que adoptan órganos competentes de la OMC (OMC, 2022).

6. *El mandato de negociación de Doha. Sección relativa a los Acuerdos Comerciales Regionales, de la Declaración Ministerial de Doha 2001.*

Normas de la OMC: ACR:

Los ACR son una importante excepción a la norma del trato de la “nación más favorecida” (NMF) de la OMC, al ser el principio sobre el cual no se debe discriminar entre los interlocutores comerciales. En la actualidad, todo Gobierno miembro es parte de algún ACR. Los ACR deben cumplir ciertas condiciones para otorgarles una excepción del trato NMF. Empero, tales normas han sido interpretadas de maneras divergentes. Esto ha dificultado las funciones de los Miembros de la OMC sobre evaluación de compatibilidad de los diversos ACR con las disposiciones de la OMC. La Declaración de Doha prescribe la celebración de negociaciones encaminadas a “aclarar y mejorar las disciplinas y procedimientos previstos en las disposiciones vigentes de la OMC aplicables a los ACR”. Por lo que dispone que “[e]n las negociaciones se tendrán en cuenta los aspectos de los ACR relativos al desarrollo” (OMC, 2023a, p. 1).

En cuanto a los procedimientos de la OMC sobre los ACR, los miembros se han orientado a la mejora de la transparencia con relación a esta clase de acuerdos. Los negociadores realizan un Mecanismo de Transparencia para los ACR, adoptado por el Consejo General, de forma

provisional, en diciembre de 2006. Durante la Décima Conferencia Ministerial, en Nairobi, los ministros encargaron a los miembros que siguieran haciendo sus trabajos sobre los ACR. Las negociaciones se dan en el Grupo de Negociación sobre las Normas (OMC, 2023a).

Asimismo, los Miembros de la OMC han querido aclarar y hacer mejora a las disciplinas de esta acerca de los ACR, como parte de la Ronda de Doha de negociaciones que comenzó en 2001. Desde ese momento, los miembros determinaron un Mecanismo de Transparencia para evaluar los ACR. Por lo que han mantenido debates en cuanto a las repercusiones de los ACR en el SMC (OMC, 2023b). Los miembros de la OMC concertaron en la Conferencia Ministerial de Doha comenzar a negociar en la esfera de las “normas de la OMC”. Esto se refiere a los siguientes tópicos: el acuerdo sobre la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994 (Acuerdo Antidumping); el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. En ese sentido, las disciplinas de la OMC con relación a las subvenciones a la pesca, y las determinaciones de la OMC aplicables a los ACR (OMC, 2015).

3.3.3 Entrevistas semiestructuradas o de tipo abierto a los expertos

Siguiendo la línea de investigación y para conocer la apertura comercial de los nuevos mercados, se realizan entrevistas de tipo abierto (anexo 1). Los resultados de las entrevistas permiten analizar el contenido y dar una explicación a las implicaciones del TIPAT en la institucionalidad de la OMC. El procedimiento consiste en realizar una entrevista de profundidad a cada uno de los seis expertos, en las que desarrollan sus ideas alrededor de temas de TLC, y de la OMC que residen en la región de Latinoamérica y de Europa.

Una vez aplicadas las seis entrevistas -las cuales son grabadas para su posterior transcripción- se organizaron y clasificaron para la preparación del documento, haciendo una lectura de la información recopilada con la finalidad del análisis de los resultados de forma manual y así realizar una interpretación analítica de las entrevistas semiestructuradas. El objetivo es ir describiendo hallazgos o teorizando, conocer qué información se tiene, y como está relacionada con la proliferación de acuerdos comerciales, específicamente con el TIPAT y que a su vez tienen que ver con estos alcances en materia de comercio internacional del TIPAT.

3.3.3.1 *Personas para entrevistar*

1. Dr. Bradly J. Condon. Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) México. Cátedra OMC.
2. Mtra. Ana Gabriela Navarro, Universidad Nacional, Costa Rica. Cátedra OMC.
3. Dra. Sofía Boza. Representante OMC. Ginebra, Suiza.
4. Dra. Dorotea López. Académica, Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile. Cátedra OMC.
5. Dr. Yahir Acosta Pérez. Académico, Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), México.
6. Dr. José Miguel Ahumada. Académico, Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile. Subsecretario de Relaciones Económicas Internacionales de Chile de marzo de 2022 a marzo de 2023.

Tabla 3.2 Resumen del diseño metodológico

Objetivo	Tipo de estudio	Técnicas	Instrumentos	Fuentes
Principal Estimar la influencia del incremento de los acuerdos comerciales, en especial, del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT, o <i>CPTPP</i> , por sus siglas en inglés), en la institucionalidad de la OMC para el fomento del libre comercio.	Comparativo	Análisis estadístico	Bases de datos.	Secretaría de Economía y Gobierno de México.
				OMC.
				The World Bank
				Otras Fuentes bibliográficas.
Particular 1 Explicar la institucionalidad de la Organización Mundial del Comercio (OMC) con respecto a los Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP).	Descriptivo	Análisis documental	Revisión bibliográfica de normas y leyes OMC y TIPAT.	Secretaría de Economía y Gobierno de México.
				OMC.
				The World Bank.
				Otras Fuentes bibliográficas.
Particular 2 Determinar las acciones y alcances impulsados por el TIPAT para el fomento del libre comercio entre los países miembros, a partir de exportaciones, importaciones e Inversión Extranjera Directa (IED).	Descriptivo	Análisis estadístico Coeficiente de Apertura Externo	Estadística descriptiva	Secretaría de Economía y Gobierno de México.
				OMC.
				The World Bank.
				Otras fuentes bibliográficas.
Particular 3 Comparar las implicaciones del TIPAT en la institucionalidad de la OMC.	Explicativa	Análisis de contenido	Entrevista semiestructurada o en profundidad.	1. Dr. Bradly J. Condon. ITAM México. Cátedra OMC.
				2. Mtra. Ana Gabriela Navarro, Universidad Nacional, Costa Rica. Cátedra OMC.
				3. Dra. Sofía Boza. Representante OMC. Ginebra, Suiza.

				4. Dra. Dorotea López. Académica, Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile. Cátedra OMC.
				5. Dr. Yahir Acosta Pérez. Académico, Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), México.
				6. Dr. José Miguel Ahumada. Académico, Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile. Subsecretario de Relaciones Económicas Internacionales de Chile de marzo de 2022 a marzo de 2023.

Fuente. Elaboración propia

Tomando en cuenta el marco teórico expuesto, el marco metodológico y el diseño con la operacionalización de las variables, se derivan datos y resultados los cuales se reflejan en los capítulos IV, V y VI de la presente investigación de tesis. En dichos capítulos, se presentan e interpretan los resultados de los objetivos particulares.

CAPÍTULO IV

INSTITUCIONALIDAD DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO CON RESPECTO A LOS ACUERDOS COMERCIALES PREFERENCIALES

En el presente capítulo, se responde al objetivo específico 1 de la descripción institucional de la OMC utilizando sus normas aplicables a los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) como parte de la gobernanza comercial de esta.

Dado que, antes de la OMC existió el Acuerdo General que dio origen a una organización internacional de facto y no oficial llamada el GATT (OMC, 2023). La creación del *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio* (GATT, por sus siglas en inglés) establece durante el periodo de 1948 hasta 1994 las reglas aplicables a una gran parte de países en materia de comercio internacional. Después de la Segunda Guerra Mundial, se permitió que la política comercial de los diferentes países se estableciera con base a negociaciones multilaterales. Este hecho proporcionó un importante incremento del comercio, dada su relación con la renta y el bienestar mundial. Sin embargo, la pérdida del liderazgo mundial de EE. UU. a comienzos de los 80s aunado a la falta de gestión política de tipo macroeconómico en el mandato de Regan de 1980 a 1984, significó el declive del GATT y prácticamente la sustitución del multilateralismo por el regionalismo (Bernardos Gonzalo, 1995).

Tras la octava ronda, que fue la Ronda Uruguay (1986-1994) concluyó con la sustitución del GATT por un acuerdo que dio comienzo el 1 de enero de 1995 y se designó como la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2024).

Cabe destacar que en el multilateralismo tuvo una gran influencia la reunión de Bretton Woods, en 1944, donde se fincó el asentamiento de lo que hoy se conoce como multilateralismo. En Bretton Woods la pretensión -según la OMC- era la creación de una tercera institución para impedir guerras, fomentar la creación del comercio dentro de los bloques e impedir la desviación de comercio entre áreas. Todo esto con el objetivo de conseguir -en un mundo donde los bloques comerciales se han impuesto definitivamente- un resultado lo más parecido posible al de un eficiente sistema de comercio multilateral. Ahí se sentaron las bases del multilateralismo, dando lugar a la creación de los principales organismos multilaterales que se hoy conocen, entre ellos: la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario

Internacional (FMI), el Organismo Internacional de Comercio (OIC) para las Naciones Unidas. Este último contemplaba temas como empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios. Estas instituciones surgieron con el propósito de abandonar la unilateralidad que derivó en guerras, como la Segunda Guerra Mundial. De esta manera, se sustituyó la unilateralidad por la multilateralidad con la cooperación de todos los países para tratar de conservar la estabilidad y la paz a nivel mundial (OMC, 2023).

Un arreglo comercial preferencial (ACPR) es un tratado contractual que los gobiernos utilizan para gestionar sus relaciones comerciales y las condiciones de acceso al mercado, estableciendo privilegios comerciales unilaterales. Por ejemplo, los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP) y programas preferenciales no recíprocos que algunos miembros de la OMC aplican con respecto a los productos procedentes de países en desarrollo y países con economías menos avanzadas (OMC, 2023). Así, se denomina arreglos comerciales preferenciales (ACPR) a las preferencias comerciales que son de tipo unilateral (OMC, 2023).

En el marco de la OMC los ACR surgen en 1996 con el establecimiento del Comité de Acuerdos Comerciales Regionales (CACR), que permite a los países que forman parte de la OMC llevar un registro y recopilar información sobre los ACR para controlar sus implicaciones e impactos. Los ACR están sujetos a las disposiciones y procedimientos del Mecanismo de Transparencia de la OMC desde 2006. Este Mecanismo de Transparencia se abordó en la Conferencia Ministerial de Nairobi en 2015 con el objetivo de aumentar la transparencia. En esta conferencia, los miembros de la OMC y la Secretaría adoptaron la Declaración Ministerial, en la que se evaluaron las implicaciones sistémicas de los ACR para el SMC y su relación con las normas de la OMC con el fin de mejorar la comprensión de su repercusión en el conjunto del SMC (OMC, 2023).

Los ACR, según la OMC, deben de ser complementarios al SMC, lo cual no es sinónimo de sustitución sino de que debe de garantizar la participación de los países más pequeños y de los que están en vías de desarrollo, contribuyendo y apoyando a su integración y al desarrollo de la economía mundial (OMC, 2023).

Los Miembros de la OMC pueden establecer Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) a través de negociaciones dirigidas a mejorar estos acuerdos, bajo la supervisión del Grupo de

Negociación sobre las Normas aplicables a los ACR. De este modo, el presente apartado desarrolla las normas de la OMC aplicables a los Acuerdos Comerciales Regionales: 1) Texto del artículo XXIV del GATT, notas al artículo XXIV y sus actualizaciones, incluido el “Entendimiento” de 1994; 2) Cláusula de Habitación para los países en desarrollo; 3) El texto del artículo V del AGCS; 4) Texto de la Decisión del Consejo General de 2006 relativa al Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales; 5) Decisiones de los órganos de la OMC relativas a los Acuerdos Comerciales Regionales; 6) El mandato de negociación de Doha. Sección relativa a los Acuerdos Comerciales Regionales, de la Declaración Ministerial De Doha de 2001.

4.1 Texto del artículo XXIV del GATT, notas al artículo XXIV y sus actualizaciones, incluido el “Entendimiento” de 1994

- **Artículo XXIV. Aplicación territorial - Tráfico fronterizo**
Uniones aduaneras y zonas de libre comercio

La creación de una zona de libre comercio busca hacer más fácil el comercio entre sus miembros, con el fin de que estos no se constituyan en obstáculos para las otras partes. De ese modo, se puede establecer un acuerdo temporal para el proceso de creación mencionado; así, es posible eliminar los denominados derechos de aduana, al igual que los otros requisitos comerciales que condicionan el intercambio, en la zona de libre comercio. Cabe señalar que hay ciertas excepciones, como las señaladas en los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX.

1. Las condiciones de este acuerdo serán aplicadas a los territorios aduaneros metropolitanos de las partes que lo han firmado, así como a cualquier otro territorio aduanero que haya aceptado este acuerdo según lo establecido en el artículo XXVI, o que se aplique de acuerdo con el artículo XXXIII o el Protocolo de aplicación provisional. Cada uno de estos territorios aduaneros se tratará como si fuera parte contratante, pero solo para efectos territoriales de este acuerdo. Sin embargo, es importante señalar que esto no implica la creación de derechos u obligaciones entre los territorios aduaneros que acepten el acuerdo de esta manera (OMC, 2017).

2. Para los propósitos de este Acuerdo, se considerará territorio aduanero a cualquier área que aplique aranceles distintos u otras regulaciones comerciales significativas en su comercio con otros territorios (OMC, 2017).

3. Las disposiciones de este acuerdo no deben interpretarse como un obstáculo para *a)* Las ventajas que una parte contratante otorgue a países vecinos, para hacer más fácil el comercio fronterizo; *b)* las ventajas dadas al comercio con el Territorio libre de Trieste por países que limitan con este territorio, mientras no sean incompatibles con los tratados de paz producto de la Segunda Guerra Mundial (OMC, 2017).

4. Las partes contratantes reconocen la importancia de promover la libertad del comercio a través de acuerdos voluntarios que fomenten una mayor integración económica entre los países participantes. Asimismo, reconocen que el establecimiento de una unión aduanera o una zona de LC debe tener como objetivo facilitar el comercio entre los territorios que la componen y no crear obstáculos al comercio con otras partes contratantes (OMC, 2017).

5. En consecuencia, las disposiciones de este acuerdo permiten que los territorios de las partes contratantes establezcan una unión aduanera o una zona de LC, así como la adopción de acuerdos provisionales necesarios para ello, bajo ciertas condiciones:

- a. En cuanto a una unión aduanera o un acuerdo provisional dirigido a su creación, los derechos de aduana a aplicarse cuando se establezca dicha unión o se celebre el acuerdo provisional no deben tener, en conjunto y en lo que respecta al comercio con las partes contratantes que no formen parte de esa unión o acuerdo, un impacto general más negativo, ni deben imponer regulaciones comerciales más estrictas que las que estaban en vigor en los territorios que componen la unión antes de su establecimiento o antes de la celebración del acuerdo provisional, según corresponda.
- b. En el caso de una zona de LC o un acuerdo provisional dirigido a su creación, los derechos de aduana mantenidos en cada territorio que la integre y que sean aplicables al comercio con las partes contratantes que no formen parte de esa zona o acuerdo, en el momento en que se establezca la zona o se celebre el acuerdo provisional, no deben ser más elevados, ni deben imponer regulaciones comerciales más rigurosas que las que estaban en vigor en los territorios que conforman la zona antes de su establecimiento o antes de la celebración del acuerdo provisional, según corresponda.

- c. Cualquier acuerdo provisional referido en los apartados *a)* y *b)* deben tener un plan y un programa para establecer la unión aduanera o la zona de LC en un tiempo razonable (OMC, 2017).

6. En caso de que, al cumplir las condiciones estipuladas en el apartado *a)* del párrafo 5, una parte contratante quiere aumentar un arancel de forma incompatible con el artículo II, se debe aplicar el procedimiento del artículo XXVIII. Cuando se determina la compensación adecuada, se considerará correctamente la compensación resultante de las reducciones hechas en el arancel de los otros territorios que son parte de la unión (OMC, 2017).

7. a) Cualquier parte contratante que desee participar en una unión aduanera o una zona de LC, o entrar a un acuerdo provisional orientado hacia la formación de dicha unión aduanera o de zona de LC, deberá notificarlo inmediatamente a las partes contratantes. Además, proporcionar a las partes contratantes, en relación con la unión o zona en desarrollo, toda información que les permita presentar informes y hacer sugerencias pertinentes a las partes contratantes involucradas en tal acuerdo.

- b) Si, después revisar detenidamente el plan y el programa incluidos en un acuerdo provisional mencionado en el párrafo 5, en consulta con las partes involucradas en dicho acuerdo y considerando la información disponible de acuerdo con el apartado *a)* de este párrafo, las partes contratantes llegan a la conclusión de que dicho acuerdo no tiene perspectivas de resultar en el establecimiento de una unión aduanera o zona de LC en el plazo previsto por las partes del acuerdo, o si consideran que este plazo no es razonable, las partes contratantes harán recomendaciones a las partes en ese acuerdo. Estas partes no seguirán adelante con el acuerdo o no lo pondrán en vigencia, según corresponda, a menos que estén dispuestas a modificarlo de acuerdo con esas recomendaciones.
- c) Cualquier modificación significativa en el plan o el programa mencionados en el apartado *c)* del párrafo 5 deberá comunicarse a las partes contratantes. Estas partes contratantes podrán solicitar a las partes contratantes involucradas que inicien consultas con ellas si la modificación parece que podría comprometer o retrasar indebidamente el establecimiento de la unión aduanera o zona de LC (OMC, 2017).

8. Para efectos de aplicar este acuerdo:

- a) Se considerará una unión aduanera como la sustitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero, de la siguiente manera:
 - i) Donde se eliminen los derechos de aduana y otras regulaciones comerciales restrictivas (excepto en los casos en que sea necesario aplicar restricciones autorizadas según los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) en lo que respecta a los intercambios comerciales esenciales entre los territorios que conforman la unión, o al menos en lo que respecta a los intercambios comerciales esenciales de los productos originarios de dichos territorios; y
 - ii) Sujeto a las disposiciones del párrafo 9, donde cada miembro de la unión aplique al comercio con los territorios que no estén incluidos en la unión derechos de aduana y otras regulaciones comerciales que, en esencia, sean idénticos.
- b) Una zona de LC se definirá como un conjunto de dos o más territorios aduaneros en los cuales se eliminan los derechos de aduana y otras restricciones comerciales (a excepción, en lo necesario, de las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) en gran medida en los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios que confirman dicha zona de libre comercio (OMC, 2017).

9. Establecer una unión aduanera o una zona de LC no afectará las preferencias del párrafo 2 del artículo I, pero esto puede eliminarse o ajustarse mediante negociaciones con las partes contratantes pertinentes. Este proceso de negociación se utilizará especialmente para suprimir preferencias necesarias para cumplir con las disposiciones del inciso i) del apartado a) del párrafo 8 y el apartado b) del mismo párrafo (OMC, 2017).

10. A través una decisión respaldada por una mayoría de dos tercios, las partes contratantes podrán aprobar propuestas que no se adhieran plenamente a las disposiciones de los párrafos 5 a 9, con la condición de que estas propuestas conduzcan a establecer una unión aduanera o una zona de LC según lo establecido en el presente artículo (OMC, 2017).

11. Dadas las circunstancias excepcionales resultantes de la independencia de la India y Paquistán, y reconociendo que ambos Estados fueron durante mucho tiempo una unidad económica, las partes contratantes acuerdan que las disposiciones de este acuerdo no impedirán que estos dos países celebren acuerdos especiales sobre su comercio mutuo hasta que establezcan definitivamente sus relaciones comerciales recíprocas (OMC, 2017).

12. Cada parte contratante debe aplicar medidas correctas para asegurar que los gobiernos y las autoridades regionales y locales de su territorio cumplan con las disposiciones del acuerdo (OMC, 2017).

- **Notas del artículo XXIV del GATT**

Párrafo 9. De acuerdo con lo estipulado en el artículo I, cuando un artículo importado en el territorio de un miembro de una unión aduanera o una zona de LC, a una tarifa preferencial, sea reexportado al territorio de otro miembro de esa unión o zona, este último miembro deberá cobrar un arancel igual a la diferencia entre el arancel ya pagado y el arancel más alto que se aplicaría si el artículo fuera importado directamente a su territorio (OMC, 2017).

Párrafo 11. Cuando India y Paquistán hayan alcanzado acuerdos comerciales definitivos, las medidas que adopten para implementarlos podrán desviarse de ciertas disposiciones de este acuerdo, siempre y cuando en líneas generales se ajusten a los objetivos de este (OMC, 2017).

- **Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994**

Los textos que se reproducen en esta sección no tienen el valor legal de los documentos originales que se depositan y guardan en la Secretaría de la OMC en Ginebra.

- Pasar a una explicación básica de los acuerdos.
- Una explicación más técnica.
- Lista de abreviaturas.

Los miembros, considerando las disposiciones del artículo XXIV del GATT de 1994:

Con el reconocimiento de que las uniones aduaneras y zonas de LC han experimentado un crecimiento sustancial en términos de cantidad e importancia desde la creación del GATT de 1947 y que hoy en día representan una parte significativa del comercio mundial.

Apreciando la contribución que una mayor integración económica entre los países que participan en tales acuerdos puede hacer para impulsar el comercio internacional.

Admitiendo que esta contribución es más significativa cuando la eliminación de aranceles y otras restricciones comerciales entre los territorios que conforman estos acuerdos se aplica de manera integral a todo el comercio, y menos significativa si se excluyen sectores comerciales importantes.

Reiterando que la finalidad principal de estos acuerdos debe ser facilitar el comercio entre los territorios que los conforman y no crear obstáculos al comercio de otros miembros con esos territorios. Las partes involucradas en estos acuerdos deben hacer lo posible para evitar que el establecimiento o la expansión de estos acuerdos tengan efectos perjudiciales en el comercio de otros miembros.

Reconociendo la necesidad de fortalecer la eficacia de la función del Consejo del Comercio de Mercancías en la revisión de los acuerdos notificados en virtud del artículo XXIV del GATT, a través de la clarificación de los criterios y procedimientos para evaluar tanto los acuerdos nuevos como los ampliados, y mejorando la transparencia de todos los acuerdos celebrados en virtud de dicho artículo.

Reconociendo también la importancia de llegar a un entendimiento común sobre las obligaciones asumidas por los miembros en virtud del párrafo 12 del artículo XXIV del GATT (OMC, 2017).

Por otra parte, convienen en lo siguiente:

1. Para cumplir con las disposiciones del artículo XXIV, las uniones aduaneras, las zonas de LC y los acuerdos provisionales dirigidos a establecer una unión aduanera o una zona de LC deben cumplir, entre otras cosas, con las disposiciones de los párrafos 5, 6, 7 y 8 de dicho artículo (OMC, 2017).

2. En el contexto del párrafo 5 del artículo XXIV, la evaluación sobre el impacto general de los aranceles y otras regulaciones comerciales antes y después de la formación de una unión aduanera se basará en una medición global del promedio ponderado de las tasas arancelarias y los derechos de aduana recaudados. Esta medición se fundamentará en datos de importación de un período representativo anterior proporcionados por la unión aduanera, desglosados por país de origen y expresados en términos de valor y volumen por línea arancelaria. Por su parte, la Secretaría calculará estos promedios ponderados de tasas arancelarias y derechos de aduana utilizando la metodología utilizada para la evaluación de las ofertas arancelarias durante la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Para evaluar el impacto global de otras regulaciones comerciales, cuya cuantificación y agregación pueden ser complejas, podría ser necesario analizar medidas específicas, regulaciones, productos cubiertos y flujos comerciales afectados (OMC, 2017).

3. El término “plazo razonable” del párrafo 5 c) del artículo XXIV no debe superar los 10 años, excepto en situaciones excepcionales. En el caso de que los miembros que no son parte en un acuerdo provisional consideren que un periodo de 10 años es insuficiente, deberán dar una justificación completa al Consejo del Comercio de Mercancías con la explicación de la necesidad de mayor plazo (OMC, 2017).

4. El párrafo 6 del artículo XXIV establece el procedimiento a seguir cuando un miembro que está formando una unión aduanera tiene la intención de aumentar la tasa consolidada de un arancel. En este sentido, los miembros reafirman que el procedimiento establecido en el artículo XXVIII, que se desarrolló de acuerdo con las pautas adoptadas el 10 de noviembre de 1980 (IBDD 27S/27-28) y en el Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII del GATT de 1994, debe iniciarse antes de que se realicen modificaciones o retiradas de concesiones arancelarias como resultado de la creación de una unión aduanera o la conclusión de un acuerdo provisional destinado a establecer una unión aduanera (OMC, 2017).

5. Esas negociaciones deben llevarse a cabo de manera honesta y con el objetivo de lograr un ajuste compensatorio mutuamente satisfactorio, de acuerdo con lo establecido en el párrafo 6 del artículo XXIV. En estas negociaciones, según lo que determina el párrafo 6 del artículo XXIV, se deben considerar correctamente las reducciones de aranceles realizadas en la misma línea

arancelaria por otros miembros de la unión aduanera al establecerse. En caso de que estas reducciones no sean suficientes para conseguir el ajuste compensatorio necesario, la unión aduanera puede ofrecer una compensación, que podría incluir reducciones arancelarias en otras líneas arancelarias.

Esta oferta será tomada en cuenta por los miembros con derechos de negociación con respecto a la consolidación modificada o retirada. Si a pesar de estos esfuerzos no se puede alcanzar un acuerdo sobre el ajuste compensatorio en el marco de las negociaciones de acuerdo con el artículo XXVIII, tal como se desarrolla en el entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII del GATT de 1994, en un plazo razonable a partir del inicio de estas, la unión aduanera puede, no obstante, modificar o retirar las concesiones, y los Miembros afectados pueden retirar concesiones sustancialmente equivalentes, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo XXVIII (OMC, 2017).

6. Es importante destacar que el GATT de 1994 no imputa a los miembros que se benefician de una reducción de derechos resultante de la creación de una unión aduanera o la conclusión de un acuerdo provisional destinado a establecer una unión aduanera ninguna obligación de proporcionar un ajuste compensatorio a sus miembros constituyentes (OMC, 2017).

7. Con respecto al examen de las uniones aduaneras y zonas de LC, un grupo de trabajo revisará todas las notificaciones presentadas en virtud del párrafo 7 a) del artículo XXIV, teniendo en cuenta las disposiciones relevantes del GATT de 1994 y del párrafo 1 de este Entendimiento. Este grupo de trabajo elaborará un informe con sus conclusiones y lo presentará al Consejo del Comercio de Mercancías, que podrá emitir recomendaciones a los Miembros según lo considere apropiado (OMC, 2017).

8. En el caso de los acuerdos provisionales, el grupo de trabajo podrá incluir en su informe recomendaciones sobre el marco temporal propuesto y las medidas necesarias para completar el establecimiento de la unión aduanera o la zona de LC. Si es necesario, se podrá contemplar un examen del acuerdo (OMC, 2017).

9. Los miembros que son partes en un acuerdo provisional notificará cualquier cambio significativo en el plan y el programa incluidos en ese acuerdo al Consejo del Comercio de Mercancías, que lo analizará si se le solicita (OMC, 2017).

10. Si un acuerdo provisional notificado según el párrafo 7 a) del artículo XXIV no contiene un plan y un programa, pese a lo expuesto en el párrafo 5 c) del artículo XXIV, el grupo de trabajo los sugerirá en su informe. Las partes no mantendrán el acuerdo, según corresponda, si no están dispuestas a modificarlo según esas recomendaciones. Se prevé que se realice una revisión posterior de la aplicación de las recomendaciones (OMC, 2017).

11. Las uniones aduaneras y los miembros constituyentes de las zonas de LC informarán regularmente al Consejo del Comercio de Mercancías, de acuerdo con las instrucciones de las partes contratantes del GATT de 1947 al Consejo del GATT de 1947 en lo que respecta a los informes sobre acuerdos regionales (IBDD 18S/42), sobre el funcionamiento del acuerdo correspondiente. Deben comunicarse todas las modificaciones y eventos significativos que afecten a los acuerdos en el momento en que ocurran (OMC, 2017).

12. En relación con la solución de diferencias, las disposiciones de los artículos XXII y XXIII del GATT de 1994, desarrolladas y aplicadas según lo establece el Entendimiento sobre Solución de Diferencias, pueden usarse para solucionar cualquier disputa que surja de la aplicación de las disposiciones del artículo XXIV sobre uniones aduaneras, zonas de LC o acuerdos provisionales hechos para realizar una unión aduanera o una zona de LC (OMC, 2017).

13. Bajo el GATT de 1994, cada miembro es plenamente responsable de garantizar el cumplimiento de todas las disposiciones de ese acuerdo y adoptará todas las medidas razonables a su alcance para asegurar que los gobiernos y autoridades regionales y locales dentro en su territorio cumplan con estas disposiciones (OMC, 2017).

14. Las disposiciones de los artículos XXII y XXIII del GATT de 1994, desarrolladas y aplicadas de acuerdo con el Entendimiento sobre Solución de Diferencias, pueden aplicarse a medidas que afecten al cumplimiento adoptadas por los gobiernos o autoridades regionales o locales en el territorio de un Miembro. Cuando el Órgano de Solución de Diferencias determine que una disposición del GATT de 1994 no se ha cumplido, el Miembro responsable tomará las medidas razonables a su disposición para asegurar el cumplimiento. En casos en los que el cumplimiento no sea posible, se aplicarán las disposiciones sobre compensación y suspensión de concesiones u otras obligaciones (OMC, 2017).

15. Cada miembro adquiere el compromiso de considerar cuidadosamente las comunicaciones que reciba de otro miembro, relacionadas con medidas implementadas en su territorio que tengan un impacto en la operación del GATT de 1994. Asimismo, se compromete a proporcionar oportunidades adecuadas para llevar a cabo consultas en relación con estas comunicaciones (OMC, 2017).

4.2 Cláusula de habilitación para los países en desarrollo. Texto de la decisión del GATT de 1979 que permite la creación de acuerdos preferenciales entre los países en desarrollo con respecto al comercio de mercancías

- **Trato Diferenciado y Más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo**

Esta decisión, adoptada por los signatarios del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (“partes Contratantes del GATT”) en 1979, establece excepciones del trato de la “nación más favorecida” (no discriminación) en favor de los países en desarrollo. En particular, el apartado c) del párrafo 2 permite a los países en desarrollo concluir acuerdos regionales o generales entre ellos para el comercio de mercancías. La decisión se ha seguido aplicando en la OMC como parte del GATT de 1994.

Los textos que se reproducen en esta sección no tienen el valor legal de los documentos originales que se depositan y guardan en la Secretaría de la OMC en Ginebra.

- Pasar a una explicación básica de los acuerdos.
- Una explicación más técnica.
- Lista con abreviaturas.

- **Decisión de 28 de noviembre de 1979 (L/4903)**

Luego de llevar a cabo negociaciones en el contexto de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, las partes contratantes decidieron lo siguiente:

1. A pesar de las disposiciones establecidas en el artículo 1 del Acuerdo General, las partes contratantes pueden otorgar un trato diferenciado y más propicio a los países en desarrollo, sin extender ese trato a otras partes contratantes (OMC, 2017).
2. Las disposiciones mencionadas en el punto 1 se aplicarán a los siguientes:
 - a. El trato arancelario preferencial que otorgan las partes contratantes desarrolladas a productos originarios de países en desarrollo conforme al Sistema Generalizado de Preferencias.
 - b. El trato diferenciado y más favorable con respecto a las disposiciones del Acuerdo General relacionadas con las medidas no arancelarias, siempre que estén reguladas por los instrumentos negociados a nivel multilateral bajo los auspicios del GATT.
 - c. Los acuerdos regionales o generales celebrados entre partes contratantes en desarrollo con el objetivo de reducir o eliminar mutuamente los aranceles y, según los criterios o condiciones establecidas por las partes contratantes, las medidas no arancelarias aplicables a los productos importados en el contexto de su comercio recíproco;
 - d. El trato especial otorgado a los países en desarrollo menos avanzados en el contexto de cualquier medida general o específica en favor de los países en desarrollo (OMC, 2017).
3. Cualquier trato diferenciado y más favorable otorgado de acuerdo con lo establecido en esta cláusula:
 - a. Debe tener como objeto principal facilitar y fomentar el comercio de los países en desarrollo sin crear obstáculos o dificultades indebidas al comercio de otras partes contratantes.
 - b. No debe ser un obstáculo para la reducción o eliminación de los aranceles y otras restricciones comerciales en función del principio de "nación más favorecida".
 - c. Debe concebirse y, si es necesario, ajustarse de manera positiva para satisfacer las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de los países en desarrollo,

especialmente cuando este trato es otorgado por partes contratantes desarrolladas a países en desarrollo (OMC, 2017).

4. Cualquier parte contratante que adopte disposiciones de acuerdo con lo establecido en los párrafos 1, 2 y 3, o que posteriormente modifique o retire el trato diferenciado y más favorable otorgado de esta manera:
 - a. Debe notificarlo a las partes contratantes y proporcionarles toda la información relevante sobre las medidas adoptadas.
 - b. Debe estar dispuesta a celebrar consultas prontas, a solicitud de cualquier otra parte contratante interesada, para abordar cualquier dificultad o cuestión que pueda surgir. En caso de que una parte contratante lo solicite, las partes contratantes deben llevar a cabo consultas sobre el asunto con todas las partes contratantes interesadas, con el objetivo de encontrar soluciones satisfactorias para todas las partes contratantes involucradas (OMC, 2017).
5. Los países desarrollados no buscarán reciprocidad por los compromisos que adquieran en las negociaciones comerciales para reducir o eliminar derechos de aduana y otros obstáculos comerciales de los países en desarrollo. Esto significa que los países desarrollados no esperarán que, en el contexto de las negociaciones comerciales, los países en desarrollo realicen contribuciones que vayan en contra de sus necesidades de desarrollo, situación financiera y su comercio. Por lo tanto, las partes desarrolladas no buscarán obtener concesiones que sean incompatibles con las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de las partes contratantes en desarrollo, y estas últimas no estarán obligadas a realizar dichas concesiones (OMC, 2017).
6. Considerando las dificultades económicas particulares y las necesidades específicas de los países menos adelantados en términos de desarrollo, finanzas y comercio, los países desarrollados actuarán con precaución al buscar concesiones o contribuciones a cambio de su compromiso de reducir o eliminar aranceles y otros obstáculos comerciales en estos países. No se espera que los países menos adelantados realicen concesiones o contribuciones que sean incompatibles con su situación y problemas particulares (OMC, 2017).

7. Las concesiones, contribuciones y obligaciones asumidas por las partes contratantes desarrolladas y en desarrollo de acuerdo con las disposiciones del Acuerdo General deben promover los objetivos fundamentales del acuerdo, en particular, los mencionados en el preámbulo y en el artículo XXXVI. Las partes contratantes en desarrollo esperan que su capacidad para realizar contribuciones, concesiones negociadas u otras medidas mutuamente acordadas de conformidad con las disposiciones y procedimientos del Acuerdo General aumente a medida que sus economías progresen y mejore su situación comercial. En consecuencia, esperan participar más plenamente en el marco de derechos y obligaciones del Acuerdo General (OMC, 2017).
8. Se prestará especial atención a las dificultades significativas que enfrentan los países menos adelantados para realizar concesiones y contribuciones, dadas sus características económicas especiales y sus necesidades en términos de desarrollo, finanzas y comercio (OMC, 2017).
9. Las partes contratantes colaborarán en la revisión y supervisión de la aplicación de estas disposiciones, reconociendo la necesidad de esforzarse, tanto de manera individual como colectiva, para satisfacer las necesidades de desarrollo de los países en desarrollo y alcanzar los objetivos del Acuerdo General (OMC, 2017).

- **Artículo 15**

1. En cuanto al trato especial y diferenciado, reconociendo la importancia del trato diferenciado y más favorable para los países miembros en desarrollo como una parte esencial de las negociaciones, se garantizará un tratamiento especial y diferenciado en relación con los compromisos, como se expone en las disposiciones relevantes de este acuerdo y como se reflejará en las listas de concesiones y compromisos (OMC, 2017).
2. Los países miembros en desarrollo contarán con la libertad de implementar los compromisos de reducción a lo largo de un periodo de hasta 10 años. Los países miembros menos adelantados no estarán obligados a asumir compromisos de reducción (OMC, 2017).

4.3 Texto del artículo V del AGCS

- **Artículo V. Integración económica**

1. Este acuerdo no imposibilitará a ninguno miembro hacer parte de un acuerdo que liberalice el comercio de servicios entre las partes, o celebrar un acuerdo de este tipo, con la condición de que dicho acuerdo cumpla con los siguientes requisitos:

- a. Debe tener una amplia cobertura sectorial.
 - b. Debe lograr la ausencia o eliminación sustancial de toda discriminación entre las partes, tal como se define en el artículo XVII, en los sectores mencionados en el punto a), a través de:
 - i) La eliminación de las medidas discriminatorias.
 - ii) La prohibición de nuevas medidas discriminatorias o que aumenten la discriminación, ya sea en la fecha de entrada en vigor del acuerdo o en un período razonable, a excepción de las medidas permitidas según lo establecido en los artículos XI, XII, XIV y XIV bis (OMC, 2017).
2. Al evaluar si se cumplen las condiciones mencionadas en el apartado b) del párrafo 1, se puede tener en cuenta la relación del acuerdo con un proceso más amplio de integración económica o liberalización del comercio entre los países involucrados (OMC, 2017).
3. a. Cuando países en desarrollo sean partes en un acuerdo mencionado en el párrafo 1, se permitirá cierta flexibilidad con relación con las condiciones descritas en dicho párrafo, especialmente en lo que concierne el apartado b), de acuerdo con el nivel de desarrollo de los países en general y en sectores específicos y subsectores.
- b. Sin embargo, en el caso de un acuerdo mencionado en el párrafo 1 en el que solo participen países en desarrollo, se podrá otorgar un trato más favorable a las entidades jurídicas que sean propiedad de o estén bajo el control de personas físicas de las partes en dicho acuerdo, a pesar de lo establecido en el párrafo 6 (OMC, 2017).

4. Cualquier acuerdo mencionado en el párrafo 1 debe tener como objetivo facilitar el comercio entre las partes del acuerdo y no debe aumentar el nivel general de obstáculos al comercio de servicios en los respectivos sectores o subsectores en comparación con el nivel previo al acuerdo, en relación con los Miembros que no forman parte del acuerdo (OMC, 2017).
5. Si un miembro planea retirar o modificar un compromiso específico de una manera que sea incompatible con los términos y condiciones de su lista, debe notificar dicha modificación o retiro con al menos 90 días de antelación. Se aplicará el procedimiento descrito en los párrafos 2, 3 y 4 del artículo XXI (OMC, 2017).
6. Los proveedores de servicios de cualquier otro miembro que sean entidades jurídicas establecidas según la legislación de una parte en un acuerdo mencionado en el párrafo 1 tienen derecho al trato otorgado en virtud de dicho acuerdo, siempre y cuando realicen operaciones comerciales sustanciales en el territorio de las partes en dicho acuerdo (OMC, 2017).
7. a. Los miembros que sean partes en un acuerdo mencionado en el párrafo 1 deben notificar dicho acuerdo al Consejo del Comercio de Servicios de manera oportuna, así como cualquier ampliación o modificación significativa de este. Asimismo, deben proporcionar al Consejo la información relevante que pueda solicitarse. El Consejo puede establecer un grupo de trabajo para examinar el acuerdo o cualquier ampliación o modificación y presentar un informe sobre su conformidad con el presente artículo.
 - b. Los miembros que participen en un acuerdo del tipo mencionado en el párrafo 1 y que se rija por un marco temporal proporcionarán informes periódicos al Consejo del Comercio de Servicios sobre la implementación de dicho acuerdo. En caso de que el Consejo considere necesario, podrá establecer un grupo de trabajo para revisar estos informes.
 - c. Basándose en los informes de los grupos de trabajo a que se refieren los apartados a) y b), el Consejo podrá hacer a las partes las recomendaciones que estime apropiadas (OMC, 2017).

8. Un miembro que sea parte en un acuerdo del tipo descrito en el párrafo 1 no podrá solicitar compensación a ningún otro Miembro por los beneficios comerciales que dicho acuerdo pueda proporcionar (OMC, 2017).

- **Artículo V bis. Acuerdos de integración de los mercados de trabajo**

Este acuerdo no prohíbe a ninguno de sus miembros formar parte en un acuerdo que implique la completa unión de los mercados de trabajo entre las partes de este, siempre y cuando dicho acuerdo cumpla con las siguientes condiciones:

- Eximir a los ciudadanos de las partes en el acuerdo de los requisitos relacionados con los permisos de residencia y trabajo.
- Notificar este acuerdo al Consejo del Comercio de Servicios.

4.4 Texto de la decisión del Consejo General de 2006 relativa al Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales

- **Mecanismo de Transparencia para los ACR**

Decisión de 14 de diciembre de 2006:

El Consejo General, actuando en su capacidad de desempeñar las funciones de la Conferencia Ministerial entre sus reuniones, conforme al artículo IX, párrafo 1, del Acuerdo de Marrakech por el cual se establece la OMC (conocido como el “Acuerdo sobre la OMC”), y siguiendo las disposiciones del artículo IV, párrafo 2, del mismo acuerdo, toma en consideración lo siguiente:

- La creciente importancia de los ACR mutuamente preferenciales, los cuales han proliferado en número y se han convertido en elementos significativos de las políticas comerciales y estrategias de desarrollo de los miembros de la OMC.
- La importancia sistémica de mejorar la transparencia y comprensión de estos ACR y sus efectos, lo cual beneficiaría a todos los miembros de la OMC.
- La relevancia de las disposiciones sobre transparencia presentes en el artículo XXIV del GATT de 1994, el Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del GATT de 1994, el artículo V del AGCS y la Decisión de 1979 que se refiere al trato diferenciado

y más favorable, la reciprocidad y una mayor participación de los países en desarrollo (conocida como la 'Cláusula de Habilitación').

- d. Las limitaciones técnicas y de recursos que enfrentan los miembros de la OMC que son países en desarrollo.
- e. El reconocimiento de que, en el contexto de las negociaciones bajo la Declaración Ministerial de Doha, como se indica en el párrafo 47 de dicha Declaración, los acuerdos alcanzados en una etapa inicial pueden aplicarse de manera provisional (OMC, 2006).

Decide:

A. Pronto anuncio

1. Sin perjuicio de lo que contenga o del momento en que se presente la notificación requerida conforme al artículo XXIV del GATT de 1994, al artículo V del AGCS o a la Cláusula de Habilitación, y sin que esto de ninguna manera afecte a los derechos y responsabilidades que los miembros tienen de acuerdo con los acuerdos de la OMC:

- a) Los miembros que estén involucrados en nuevas negociaciones destinadas a la conclusión de un ACR deberán esforzarse por informar a la OMC al respecto.
- b) Los miembros que sean partes en un ACR recientemente firmado deberán proporcionar a la OMC, en la medida en que esté disponible al público y tan pronto como sea posible: el nombre oficial del acuerdo, su alcance y la fecha de su firma, el calendario previsto para su entrada en vigor o aplicación provisional, los puntos de contacto y/o enlaces a sitios web pertinentes y cualquier otra información no clasificada que sea relevante (OMC, 2006).

2. La información contenida en el párrafo 1 se enviará a la Secretaría de la OMC, quien la publicará en el sitio web de la OMC y proporcionará resúmenes periódicos de las comunicaciones recibidas a los miembros (OMC, 2006).

B. Notificación

3. Los miembros que sean partes en un ACR deberán realizar la notificación requerida lo antes posible. Por regla general, esta notificación se llevará a cabo a más tardar inmediatamente

después de la ratificación del ACR por las partes o de la decisión de cualquiera de ellas sobre la aplicación de las partes pertinentes de un acuerdo y antes de la aplicación del trato preferencial entre las partes (OMC, 2006).

4. Al realizar la notificación de su ACR, las partes especificarán la disposición o disposiciones de los Acuerdos de la OMC bajo las cuales están realizando la notificación. También proporcionarán una versión completa del ACR (o de las partes de este que han decidido aplicar), incluyendo cualquier lista, anexo o protocolo relacionado, en uno de los idiomas oficiales de la OMC. Cuando sea posible, se proporcionará en un formato electrónico utilizable. Además, deberán proporcionar enlaces a sitios web oficiales relacionados, cuando estén disponibles (OMC, 2006).

C. Procedimientos para aumentar la transparencia

5. En el momento de la notificación, y sin que esto afecte a los derechos y obligaciones de los miembros según los acuerdos de la OMC bajo los cuales se realizó la notificación del ACR, este se someterá a un examen por parte de los miembros de acuerdo con el procedimiento establecido en los párrafos 6 a 13 infra (OMC, 2006).

6. El examen del ACR notificado por los miembros se completará normalmente en un periodo de tiempo que no exceda un año a partir de la fecha de notificación. La Secretaría de la OMC, en consulta con las partes, establecerá un calendario preciso para el examen del ACR en el momento de la notificación (OMC, 2006).

7. Para ayudar a los miembros en su examen del ACR notificado: a) las partes, en la medida de lo posible y en formato electrónico utilizable, proporcionarán a la Secretaría de la OMC los datos enumerados en el anexo; y b) la Secretaría de la OMC, en consulta completa con las Partes y bajo su propia responsabilidad, elaborará una presentación de los hechos del ACR (OMC, 2006).

8. Los datos expuestos en el apartado a) del párrafo 7 supra, se proporcionará lo antes posible. Por lo general, el plazo límite para la presentación de los datos no será superior a 10 semanas, o a 20 semanas en el caso de ACR en los que todas las partes sean países en desarrollo, a partir de la fecha de notificación del acuerdo (OMC, 2006).

9. La presentación fáctica programada en el apartado b) del párrafo 7 supra se basará principalmente en la información proporcionada por las partes involucradas. En caso necesario, la

Secretaría de la OMC podrá utilizar datos disponibles de otras fuentes, siempre teniendo en cuenta las opiniones de las Partes para garantizar la precisión de los hechos. Al crear esta presentación fáctica, la Secretaría de la OMC se abstendrá de emitir juicios de valor (OMC, 2006).

10. Es importante destacar que la presentación fáctica de la Secretaría de la OMC no servirá como base para procesos de resolución de disputas ni para establecer nuevos derechos y obligaciones de los miembros (OMC, 2006).

11. En general, se llevará a cabo una única reunión formal para examinar cada ACR notificado, y cualquier intercambio adicional de información deberá realizarse por escrito (OMC, 2006).

12. Toda la información, incluyendo la presentación fáctica de la Secretaría de la OMC y cualquier información adicional proporcionada por las partes, se distribuirá en todos los idiomas oficiales de la OMC no menos de ocho semanas antes de la reunión de examen del ACR. Las preguntas u observaciones escritas de los miembros sobre el ACR bajo examen se transmitirán a las partes a través de la Secretaría de la OMC al menos cuatro semanas antes de la reunión correspondiente. Las respuestas a estas preguntas u observaciones se distribuirán a todos los miembros junto con las preguntas, al menos tres días laborables antes de la reunión correspondiente (OMC, 2006).

13. Todo el material presentado por escrito, al igual que las actas de las reuniones dedicadas al examen de un acuerdo notificado, se distribuirá de manera oportuna todos los idiomas oficiales de la OMC y se pondrá a disposición en el sitio web de la OMC (OMC, 2006).

D. Ulteriores notificaciones y presentación de informes

14. Las notificaciones requeridas de cambios que afecten a la implementación de un ACR o al funcionamiento de un ACR ya en vigor se realizarán tan pronto como ocurran estos cambios. Entre los cambios que deben notificarse se incluyen las modificaciones al trato preferencial entre las partes y las regulaciones del ACR. Las partes proporcionarán un resumen de los cambios realizados, así como cualquier texto, lista, anexo o protocolos relacionados, en uno de los idiomas oficiales de la OMC y, si está disponible, en formato electrónico utilizable (OMC, 2006).

15. Al finalizar el periodo de implementación del ACR, las partes deberán proporcionar un informe breve por escrito a la OMC, detallando su cumplimiento con los compromisos de liberalización establecidos en el ACR que inicialmente se notificó (OMC, 2006).

16. Bajo solicitud, el órgano relevante de la OMC facilitará una oportunidad adecuada para un intercambio de opiniones sobre las comunicaciones presentadas conforme a los párrafos 14 y 15 (OMC, 2006).

17. Las comunicaciones presentadas de acuerdo con los párrafos 14 y 15 se publicarán rápidamente en el sitio web de la OMC, y la Secretaría de la OMC distribuirá periódicamente un resumen de estas comunicaciones a los miembros. Además, en sus notificaciones, los miembros podrán proporcionar enlaces a sitios web oficiales relacionados con el acuerdo, donde se pueda acceder a la información relevante en uno de los idiomas oficiales de la OMC (OMC, 2006).

E. Órganos encargados de la aplicación del mecanismo

18. Se asigna la responsabilidad de aplicar este Mecanismo de Transparencia al CACR y al Comité de Comercio y Desarrollo (CCD). El CACR supervisará los ACR sujetos al artículo XXIV del GATT de 1994 y al artículo V del AGCS, mientras que el CCD se ocupará de los ACR incluidos en el apartado c) del párrafo 2 de la Cláusula de Habilitación. Para desempeñar sus funciones en virtud de este mecanismo, el CCD celebrará reuniones específicas (OMC, 2006).

F. Apoyo técnico a los países en desarrollo

19. La Secretaría de la OMC ofrecerá asistencia técnica a los miembros que sean países en desarrollo, en especial a los países menos avanzados, a solicitud de estos, en relación con la aplicación de este Mecanismo de Transparencia. Esto incluirá, particularmente, la ayuda en la preparación de datos y otras informaciones relacionadas con los ACR que deben presentarse a la Secretaría de la OMC (OMC, 2006).

20. En cualquier momento, cualquier miembro tiene el derecho de destacar ante el órgano de la OMC correspondiente la información acerca de un ACR que considere que debería haber sido comunicada a los Miembros conforme al presente Mecanismo de Transparencia (OMC, 2006).

21. La Secretaría de la OMC establecerá y mantendrá una base de datos electrónica actualizada que contendrá información completa sobre cada ACR. Esta base de datos abarcará información relevante sobre aranceles y comercio, y proporcionará acceso a todos los documentos escritos de la OMC relacionados con los ACR que se han anunciado o notificado. La estructura de la base de datos de los ACR estará diseñada de manera que sea fácilmente accesible para el público (OMC, 2006).

H. Aplicación provisional del Mecanismo de Transparencia

22. Esta decisión se aplicará provisionalmente a todos los ACR. En el caso de los ACR que ya se han notificado conforme a las disposiciones pertinentes de la OMC en materia de transparencia y que están en vigor, esta decisión se aplicará de la siguiente manera:

- a) Para los ACR con los cuales el Consejo del GATT haya emitido un informe de un grupo de trabajo, así como los ACR notificados al GATT en virtud de la Cláusula de Habilitación, se seguirán los procedimientos detallados en las secciones D a G anteriores.
- b) Para los ACR en los cuales el CACR haya completado el “examen fáctico” antes de la adopción de esta decisión y aquellos para los cuales el “examen fáctico” se haya completado antes del 31 de diciembre de 2006, así como los ACR notificados a la OMC en virtud de la Cláusula de Habilitación, se aplicarán los procedimientos detallados en las secciones D a G anteriores. Además, para cada uno de estos ACR, la Secretaría de la OMC preparará un resumen fáctico que presentará las características del acuerdo.
- c) Para los ACR notificados antes de la adopción de esta Decisión y que no estén incluidos en los apartados a) o b), se seguirán los procedimientos detallados en las secciones C a G anteriores (OMC, 2006).

23. Los Miembros revisarán y, en caso de ser necesario, modificarán esta decisión teniendo en cuenta la experiencia adquirida durante su aplicación provisional y la reemplazarán con un mecanismo permanente que se adoptará como parte de los resultados generales de la Ronda de acuerdo con el párrafo 47 de la Declaración de Doha. Los Miembros también revisarán la relación legal entre este Mecanismo actual y las disposiciones pertinentes de la OMC relacionadas con los ACR (OMC, 2006).

Presentación de datos por las partes en los ACR:

1. Las Partes en un ACR no necesitarán proporcionar la información requerida a continuación si los datos correspondientes ya se han presentado en la Base Integrada de Datos (BID), o si se han proporcionado de otra manera a la Secretaría en un formato adecuado (OMC, 2006).

2. En cuanto a los aspectos de los ACR relacionados con bienes, las partes proporcionarán los siguientes datos a nivel de línea arancelaria:

- a) Concesiones arancelarias otorgadas en virtud del acuerdo: i) una lista completa de los derechos preferenciales otorgados por cada parte en el año de entrada en vigor del acuerdo; y ii) cuando el acuerdo se aplique en etapas, una lista completa de los derechos preferenciales de cada parte que se aplicarán durante el período de transición.
- b) Tipos de los derechos del trato NMF: i) una lista arancelaria completa de los derechos del trato NMF de cada parte en el ACR aplicados en el año de entrada en vigor del acuerdo; y ii) una lista completa de los derechos del trato NMF de cada parte en el ACR aplicados en el año anterior a la entrada en vigor del acuerdo.
- c) En casos aplicables, otros datos como márgenes preferenciales, contingentes arancelarios, restricciones estacionales, salvaguardias especiales y, si están disponibles, equivalentes en términos *ad valorem* de derechos *no ad valorem*.
- d) Normas de origen preferenciales para productos específicos definidas en el acuerdo.
- e) Estadísticas de importación de los últimos tres años anteriores a la notificación, para los cuales se disponga de estadísticas: i) el valor de las importaciones de cada Parte procedente de las otras partes; y ii) el valor de las importaciones de cada parte procedente del resto del mundo, desglosado por país de origen (OMC, 2006).

3. En cuanto a los aspectos de los ACR relacionados con los servicios, las partes proporcionarán, si están disponibles, los siguientes datos correspondientes a los tres años anteriores a la notificación más reciente: estadísticas comerciales o de balanza de pagos

(desglosadas por sector/subsector de servicios e interlocutor comercial), datos sobre el PIB o estadísticas de producción (por sector/subsector de servicios) y estadísticas relevantes de IED y movimientos de personas físicas (por país y, si es posible, por sector/subsector de servicios) (OMC, 2006).

4. En el caso de los ACR en los que todas las partes sean países en desarrollo, especialmente cuando participen países menos adelantados, los requisitos de datos mencionados anteriormente tendrán en cuenta las limitaciones técnicas de las partes en el acuerdo (OMC, 2006).

- **Transparencia**

1. En cuanto a las medidas de carácter regulatorio (MIC), los miembros reafirman su compromiso de cumplir con las obligaciones de transparencia y notificación establecidas en el artículo X del GATT de 1994, así como en los compromisos relacionados con la “notificación” según se recogen en el Entendimiento relativo a notificaciones, consultas, solución de diferencias y supervisión adoptado el 28 de noviembre de 1979, y en la Decisión Ministerial sobre Procedimientos de Notificación adoptada el 15 de abril de 1994.
2. Cada Miembro informará a la Secretaría acerca de las publicaciones que contengan las MIC, incluyendo aquellas implementadas por los gobiernos o las autoridades a nivel regional y local dentro de su territorio.
3. Cada miembro considerará con comprensión las solicitudes de información relacionadas con el presente acuerdo planteadas por otro miembro y proporcionará oportunidades adecuadas para llevar a cabo consultas sobre estas cuestiones. De acuerdo con lo estipulado en el artículo X del GATT de 1994, ningún miembro estará obligado a divulgar información cuya revelación pueda obstaculizar el cumplimiento de las leyes o que de otra manera sea contraria al interés público o que pueda perjudicar los intereses comerciales legítimos de empresas, ya sean públicas o privadas (OMC, 2017).

4.5 Consultar las decisiones de los órganos de la OMC relativas a los Acuerdos Comerciales Regionales en el Índice Analítico — Guía de las normas y usos de la OMC

- **Índice Analítico de la OMC**

Interpretación y aplicación de los Acuerdos de la OMC

El *Índice Analítico de la OMC: Guía de las normas y usos de la OMC* es una herramienta que ofrece orientación sobre cómo interpretar y aplicar los acuerdos de la OMC en detalle, artículo por artículo. Este recurso aborda la jurisprudencia derivada de las decisiones del Órgano de Apelación de la OMC, los informes de los GE y las decisiones y laudos de los árbitros de la OMC, así como las decisiones relacionadas y otras medidas importantes adoptadas por diferentes órganos competentes de la OMC (OMC, 2023c).

La última edición del Índice Analítico de la OMC está disponible únicamente en formato electrónico, lo que permite actualizar continuamente su contenido para reflejar nuevos informes, decisiones y laudos generados a través del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, así como el considerable número de decisiones y medidas adoptadas por otros órganos relevantes de la OMC. El índice (anexo 2) se organiza en archivos, uno por cada artículo de los acuerdos de la OMC, y se divide en dos secciones principales:

1. “Informes DS”: incluye informes pertinentes del Órgano de Apelación de la OMC, informes de Grupos Especiales y decisiones y laudos de árbitros relacionados con los diferentes artículos de los acuerdos de la OMC.
2. “Práctica”: proporciona información relacionada con los antecedentes y la aplicación de las disposiciones, lo que abarca las decisiones relevantes y otras actividades significativas de los comités y consejos de la OMC, así como de otros órganos relevantes de la OMC (OMC, 2023c).

Cada archivo en el índice tiene una fecha “actual a partir de”, que indica cuándo se revisó por última vez el contenido de ese archivo y se actualizó, si fuera necesario, para reflejar nuevos desarrollos o cambios en la interpretación y aplicación de los Acuerdos de la OMC (OMC, 2023c).

Anteriormente, el Índice Analítico de la OMC estaba disponible en formato impreso, con actualizaciones proporcionadas mediante suplementos electrónicos. La nueva edición completamente electrónica que se presenta a continuación constituye una actualización y reemplazo de estas versiones anteriores (OMC, 2023c).

4.6 *El mandato de negociación de Doha. Sección relativa a los Acuerdos Comerciales Regionales de la Declaración Ministerial de Doha de 2001*

- **Normas de la OMC: Acuerdos Comerciales Regionales**

Dentro del acuerdo de la OMC relacionado con el trato de las NMF se evidencia una excepción en particular, esta es, la de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), los cuales se establecen para evitar la discriminación entre las distintas partes (socios comerciales); por esa razón, todas las naciones que forman parte de la OMC están relacionadas con estos acuerdos, pero para ello se deben cumplir ciertos requisitos, y ante estos hay diversas interpretaciones, lo que hace difícil la tarea de establecer acuerdos que coincidan con lo señalado por la misma organización (OMC, 2023a). Por ejemplo, según la Declaración de Doha, los acuerdos deben respetar las bases sustanciales relacionadas con el desarrollo; esto, en el sentido de las negociaciones que buscan mejorar los procedimientos dentro de la OMC (OMC, 2023a).

Asimismo, los miembros de la OMC deben respetar la transparencia de los acuerdos, y esto incluye los procedimientos dentro de la organización. Así fue como el Consejo General adoptó un Mecanismo de Transparencia en el 2006. Más adelante, durante la Décima Conferencia Ministerial, los miembros de la OMC fueron escogidos para seguir trabajando en lo relacionado con los ACR (OMC, 2023a).

- **Negociaciones sobre Acuerdos Comerciales Regionales**

Los Estados miembros en cuestión trabajan por mejorar los acuerdos de la OMC constantemente; ello, según lo conversado en la Ronda de Doha en 2001. De esa manera se diseñó el Mecanismo de Transparencia mencionado, y se han desarrollado debates sobre dichos ACR y su influencia en el sistema de comercio.

- **Negociaciones sobre las normas**

Igualmente, los Estados miembros, durante la Conferencia Ministerial de Doha, empezaron a negociar sobre las denominadas normas de la OMC: las reglas asociadas a las subvenciones para la pesca; el acuerdo *antidumping* (artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y

Comercio [GATT] de 1994); las disposiciones de la OMC para los ACR; y el acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.

- **Preámbulo de la Declaración de Doha relativa al Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) y la Salud Pública (2001) 460, 480, 482**

Según este pasaje, los Estados miembros de la OMC tienen la tarea de a) aclarar y mejorar el contenido de importancia inmerso en los artículos V, VIII y X del GATT de 1994 para hacer más fácil el movimiento de mercancías; b) proponer soluciones ante las necesidades de los miembros menos favorecidos relacionadas con este contexto (movimiento de mercancías); y c) cooperar efectivamente para cumplir los propósitos señalados al respecto del mismo tema (procedimientos aduaneros). Lo anterior, de acuerdo con la Declaración Ministerial de Doha (párrafo 27), el Anexo D de la decisión sobre el programa de trabajo de Doha, y la Declaración Ministerial de Hong Kong (párrafo 33 y Anexo E). A partir de lo señalado en el anterior párrafo, en la Tabla 4.1 se muestran las normas que son aplicables a los ACR según la OMC.

Tabla 4.1 *Listado de normas de la OMC aplicables a los ACR*

Listado de normas (subindicadores de la variable dependiente “la institucionalidad de la Organización Mundial del Comercio (OMC) con respecto a los Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP)”)	Componentes principales de las que consta cada norma
<i>Texto del artículo XXIV del GATT, notas al artículo XXIV y sus actualizaciones, incluido el “Entendimiento” de 1994</i>	Artículo XXIV. Aplicación territorial - Tráfico fronterizo
	Uniones aduaneras y zonas de libre comercio
	Notas del artículo XXIV (Párrafos 9 y 11)
	Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994
<i>Cláusula de Habitación para los países en desarrollo. Texto de la decisión del GATT de 1979 que permite la creación de acuerdos preferenciales entre los países en desarrollo con respecto al comercio de mercancías.</i>	Trato Diferenciado y Más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo
	Decisión de 28 de noviembre de 1979 (L/4903)
	Artículo 15
<i>Texto del artículo V del AGCS</i>	Artículo V. Integración económica
	Artículo V bis. Acuerdos de integración de los mercados de trabajo
<i>Texto de la decisión del Consejo General de 2006 relativa al Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales</i>	Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales
	Transparencia
<i>Consultar las decisiones de los órganos de la OMC relativas a los Acuerdos Comerciales Regionales en el Índice Analítico – Guía de las normas y usos de la OMC</i>	Índice Analítico de la OMC
	Interpretación y aplicación de los Acuerdos de la OMC
	Otros textos de solución de controversias
<i>El mandato de la negociación de Doha. Sección relativa a los Acuerdos Comerciales Regionales de la Declaración Ministerial de Doha de 2001</i>	Normas de la OMC: Acuerdos Comerciales Regionales
	Negociaciones sobre Acuerdos Comerciales Regionales (Mecanismo de Transparencia para la revisión de los ACR)
	Negociaciones sobre las normas (Acuerdo Antidumping, Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, y las reglas de la OMC relacionadas con las subvenciones para la pesca)
	Preámbulo de la Declaración de Doha relativa al Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) y la Salud Pública (2001) 460, 480, 482

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO V

ACCIONES Y ALCANCES IMPULSADOS POR EL TIPAT PARA EL FOMENTO DEL LIBRE COMERCIO

En este capítulo, a través de análisis estadísticos de exportaciones, importaciones y la Inversión Extranjera Directa (IED), se lleva a cabo la comprobación del objetivo particular 2, que consiste en determinar las acciones y alcances impulsados por el TIPAT para el fomento del libre comercio entre los países miembros, y se describe la metodología empleada por el Coeficiente de Apertura Externo (CAE).

En efecto, el número y el alcance de los ACR se han incrementado a lo largo de los años. En esa medida, se ha registrado un aumento considerable de grandes acuerdos plurilaterales entre países que pertenecen a la OMC. Es por ello por lo que cabe necesario plantearse, sobre de las acciones y los alcances impulsados por el TIPAT para el fomento del libre comercio (LC) entre los países miembros del TIPAT; considerando las exportaciones, importaciones e IED para la obtención del CAE fue preciso saber el PIB de cada país de los 11 países que conforman el TIPAT: Australia, Brunéi, Darussalam, Canadá, la República de Chile, Japón, Malasia, los Estados Unidos Mexicanos, Nueva Zelanda, la República del Perú, la República de Singapur y la República Socialista de Vietnam⁸. El CAE es el resultado de $[\text{exportaciones} + \text{importaciones} / \text{PIB}] \times 100$. Por tanto, es necesario conocer los datos de los tres subindicadores correspondientes a la variable independiente del TIPAT.

5.1 Análisis del Coeficiente de Apertura Externo entre los miembros del TIPAT

El *Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico* (TIPAT, o CPTPP, por sus siglas en inglés) entró en vigor el 30 de diciembre de 2018 en Australia, Canadá, Japón, Estados Unidos Mexicanos, Nueva Zelanda y República de Singapur.

En la República Socialista de Vietnam el 14 de enero de 2019.

En la República de Perú el 19 de septiembre de 2021.

⁸ Reino Unido hizo su proceso de adhesión al TIPAT el 16 de julio de 2023 y por eso no ha sido incluido en la recopilación de información.

En Malasia el 29 de noviembre de 2022.

En la República de Chile el 21 de febrero de 2023.

En Brunéi Darussalam el 12 de julio de 2023.

En la Tabla 5.1 se observa que entre los años 2017 y 2021, el CAE fue mayor de 0.5 en Brunéi, Darussalam, en Canadá, y en la República de Chile. Esto indica que hubo una apertura al exterior en estos países durante los años 2018, 2020 y 2021, a excepción del año 2017, donde las exportaciones casi igualaron a las importaciones y 2019 debido a que se importó más de lo que se exportó. Mientras que, Malasia y los Estados Unidos Mexicanos tienen mayor apertura externa y sus exportaciones superan a las importaciones.

Tabla 5.1 Exportaciones, importaciones, PIB, Coeficiente de Apertura Externa (CAE) e Inversión Extranjera Directa (IED) de los países del TIPAT del 2017 al 2021

Año	Países del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico TIPAT - CPPTP (siglas en inglés)	Exportaciones (X) (mmd)	Importaciones (M) (mmd)	Balanza Comercial	Producto Interno Bruto anual (PIB) (mmd)	Coeficiente de Apertura Externa (CAE)	Inversión Extranjera Directa (IED) (%)	Inversión Extranjera Directa (IED) (mmd)
1	Australia	231,130.80	228,779.80	2,351.00	1,381,986.00	33.28	3.60	48.20
		257,097.50	235,385.60	21,711.90	1,416,818.00	34.76	4.30	61.32
		271,005.00	221,563.50	49,441.50	1,386,697.00	35.52	2.80	39.10
		250,823.10	211,824.00	38,999.10	1,357,639.00	34.08	1.40	18.70
		343,593.80	261,263.10	82,330.70	1,635,255.00	36.99	1.90	29.13
2	Brunéi Darussalam	5,570.60	3,084.50	2,486.10	12,128.00	71.36	3.90	0.47
		6,573.60	4,164.10	2,409.50	13,567.00	79.15	3.80	0.52
		7,039.10	5,102.70	1,936.40	13,469.00	90.15	2.80	0.37
		6,608.20	5,342.50	1,265.70	12,006.00	99.54	4.70	0.57
		11,064.50	8,281.60	2,782.90	14,006.00	138.13	1.50	0.20
3	Canadá	420,665.40	443,651.30	-22,985.90	1,381,986.00	62.54	1.50	25.36
		450,742.60	470,465.80	-19,723.20	1,416,818.00	65.02	2.50	42.60
		446,160.30	464,001.60	-17,841.30	1,386,697.00	65.64	2.80	48.55
		390,953.90	414,809.40	-23,855.50	1,357,639.00	59.35	1.60	26.56
		503,372.70	499,218.40	4,154.30	1,635,255.00	61.31	3.00	60.18
4	República de Chile	68,823.20	65,230.10	3,593.10	276,182.00	48.54	2.20	6.13
		74,708.00	74,684.00	24.00	295,145.00	50.62	2.60	7.76
		68,763.00	69,889.00	-1,126.00	278,347.00	49.81	4.50	12.59
		73,485.00	59,226.00	14,259.00	252,346.00	52.59	3.40	8.53
		94,705.00	91,846.00	2,859.00	316,770.00	58.89	4.00	12.72
5	Japón	698,329.20	672,096.40	26,232.80	4,930,837.00	27.79	0.40	18.80
		738,143.20	748,487.50	-10,344.30	5,040,885.00	29.49	0.50	25.29
		705,564.20	720,956.50	-15,392.30	5,120,310.00	27.86	0.80	39.96
		641,318.80	635,459.70	5,859.10	5,031,620.00	25.38	1.20	61.51
		756,031.70	768,975.60	-12,943.90	5,031,620.00	30.31	0.60	27.32
6	Malasia	218,129.90	195,416.60	22,713.30	319,249.00	129.54	2.90	9.37
		247,455.10	217,601.80	29,853.30	358,994.00	129.54	2.30	8.30
		238,195.20	204,998.50	33,196.70	365,283.00	121.33	2.50	9.15
		234,127.20	189,855.50	44,271.70	337,612.00	125.58	1.20	4.06
		247,455.10	237,979.80	9,475.30	373,034.00	130.13	5.00	18.60
7	Estados Unidos Mexicanos	409,432.60	432,179.10	-22,746.50	1,158,912.00	79.94	2.90	33.13
		450,712.70	476,836.20	-26,123.50	1,222,406.00	73.12	3.10	37.84
		460,603.70	467,352.70	-6,749.00	1,269,010.00	73.12	2.30	29.68
		416,999.40	393,278.60	23,720.80	1,089,827.00	74.35	2.90	31.38
		494,224.50	522,460.20	-28,235.70	1,297,661.00	78.35	2.60	33.27

8	2017	Nueva Zelanda	38,075.50	40,125.00	-2,049.50	203,645.00	42.99	1.20	2.39
	2018		39,672.50	43,792.60	-4,120.10	209,640.00	36.65	1.20	2.52
	2019		39,516.90	42,363.00	-2,846.10	211,105.00	42.15	1.40	2.92
	2020		38,918.70	37,152.20	1,766.50	210,510.00	37.43	1.90	4.06
	2021		44,866.60	49,462.20	-4,595.60	246,974.00	35.68	1.60	4.04
9	2017	República del Perú	45,422.00	39,884.60	5,537.40	215,681.00	39.55	3.50	7.41
	2018		49,068.00	43,262.10	5,805.90	226,795.00	40.71	2.60	5.87
	2019		47,982.00	42,283.60	5,698.40	232,345.00	38.85	2.10	4.76
	2020		42,904.00	36,140.10	6,763.90	205,820.00	38.40	0.40	0.73
	2021		63,106.00	50,835.20	12,270.80	225,938.00	50.43	3.30	7.46
10	2017	República de Singapur	373,445.90	327,923.40	45,522.50	343,187.00	204.37	28.90	99.21
	2018		412,954.80	370,880.60	42,074.20	376,987.00	207.92	21.50	81.18
	2019		390,763.50	359,265.70	31,497.80	375,484.00	199.75	29.70	111.48
	2020		362,534.00	329,829.80	32,704.20	345,286.00	200.52	21.60	74.75
	2021		457,357.30	406,226.00	51,131.30	396,992.00	217.53	26.60	105.49
11	2017	República Socialista de Vietnam	215,013.70	212,919.40	2,094.30	277,071.00	154.45	5.00	14.10
	2018		243,698.70	236,862.50	6,836.20	303,091.00	158.55	5.00	15.50
	2019		264,267.60	253,393.50	10,874.10	327,873.00	157.88	4.80	16.12
	2020		282,628.90	262,701.40	19,927.50	342,941.00	159.02	4.60	15.80
	2021		335,929.30	331,581.80	4,347.50	1,158,912.00	57.60	4.30	15.66

Bases de datos utilizadas**Fuente: Elaboración propia**

Secretaría de Economía de México 2022, FMI

Exportaciones

FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022

<https://datosmacro.expansion.com/pib>

Importaciones

FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022

<https://datosmacro.expansion.com/pib>

Producto Interno Bruto (PIB)

FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022

<https://datosmacro.expansion.com/pib>

Balanza Comercial

Exportaciones (X) = Importaciones(I); Balanza comercial = (X - I)

Coeficiente de Apertura Externa (CAE)

Resultado de la fórmula CAE= (X+I / PIB) x 100

Inversión Extranjera Directa (IED)

Fondo Monetario Internacional: estadísticas del Banco Mundial y la OCDE

<https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD?start=2017>

mmd = millones de dólares

Inversión Extranjera Directa (IED) = entrada neta de capital (% del PIB)

Inversión Extranjera Directa (IED) = balanza de pagos a precios actuales (mmd)

*Nota: Reino Unido hizo su proceso de adhesión al TIPAT el 16 de julio de 2023 y por eso no ha sido incluido en la recopilación de información.

Fuente: Elaboración propia

Cabe destacar que, la República de Singapur y la República Socialista de Vietnam tienen un CAE mayor al 0.5, lo que equivale al 50 %. Por tanto, son países que tienen mayor apertura externa. La República Socialista de Singapur superó el 200 % de CAE, la República Socialista de Vietnam tuvo más del 100 % de CAE, al igual que Malasia. Estos países que superaron el valor de 1, el 100 %, son los dos países exportan todo lo que producen e importan todo lo que consumen e/o invierten.

En cambio, Nueva Zelanda y la República del Perú continúan importando más de lo que exportan y tienden a un comercio de tipo interno. Australia obtuvo un CAE muy bajo y tiende a un comercio de tipo interno. El CAE es menor a 0.5 del 2017 al 2021. Y, por último, en Japón hubo poca apertura comercial del 2017 al 2021 y un comercio de tipo interno; sus importaciones han sido más altas que las exportaciones o bastante cercanas, y su PIB es alto. Es el país con el CAE más bajo de todos los países del TIPAT.

Por tanto, con base en lo anterior, se observa que en Nueva Zelanda, Perú, Australia y Japón se están dando oportunidades a un mercado de tipo interno. Esto puede ser incentivado a través de medidas adoptadas por los propios países, como es típico en los sistemas económicos proteccionistas. A partir de políticas comerciales formuladas en actos gubernamentales, para proteger sus industrias nacionales y excluir la competencia de los demás países que forman parte del TIPAT. Para lo cual estos cuatro países establecen un tipo especial de aranceles o algún tipo de restricción a las importaciones del resto de los países.

Esto produce un encarecimiento de los productos y las empresas del interior de los países, se benefician al subir los precios y bajar la calidad de los productos por el aumento del tipo de consumidor; que es del mismo país. El TIPAT es un tipo de ACR cuyo objetivo es el LC. Donde se busca eliminar las barreras comerciales y luchar contra el excesivo proteccionismo, un TLC (Redacción Opportimes, 20 de mayo de 2022). Dado que se tiene un grado de ACR para cada uno de los 11 países que forman parte del TIPAT. Se puede conocer el grado de apertura comercial para cada uno de los países del tratado reflejado en la Tabla 5.2 siguiente:

Tabla 5.2 *Grado de Apertura Externa del Coeficiente de Apertura Externa (CAE) de los países del TIPAT del 2017 al 2021*

Países con CAE mayor a 0.50		Países con CAE menor a 0.50	
Mayor apertura comercial		Menor apertura comercial	
País	Promedio CAE	País	Promedio CAE
República de Singapur	2.060182131	República del Perú	0.415895231
República Socialista de Vietnam	1.375001667	Nueva Zelanda	0.389797056
Malasia	1.272249996	Australia	0.349251234
Brunéi Darussalam	0.956646444	Japón	0.281656084
Estados Unidos Mexicanos	0.757759023		
Canadá	0.627715477		
República de Chile	0.520899324		

* Nota: Reino Unido hizo su proceso de adhesión al TIPAT el 16 de julio de 2023 y por eso no ha sido incluido en la recopilación de información.

Fuente. Elaboración propia.

Los países con mayor apertura comercial -de mayor a menor- son Singapur, con un coeficiente de apertura comercial mayor al 2 %, después de Vietnam 1.4 %, Malasia 1.3 %, Brunéi 0.9 %, México 0.7 %, Canadá 0.6% y Chile 0.5 %. Los países con menor apertura comercial son Perú con un CAE del 0.4 %, Nueva Zelanda 0.4 %, Australia 0.3 % y Japón 0.3 %. Este dato es el resultado del cálculo del CAE para cada uno de los países del TIPAT que se representa en la Tabla 5.3, los cuales se advierten a continuación.

Tabla 5.3 *Coeficiente de Apertura Externa (CAE) de los países del TIPAT del 2017 al 2021*

Y	Año	Países del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico TIPAT - CPPTP (siglas en inglés)	X Coeficiente de Apertura Externa (CAE)	X Coeficiente de Apertura Externa (CAE) Mapa de calor
1	2017	Australia	0.332789623	
	2018		0.347597998	
	2019		0.355209898	
	2020		0.340773284	
	2021		0.369885370	
2	2017	Brunéi Darussalam	0.713646108	
	2018		0.791457212	
	2019		0.901462618	
	2020		0.995393970	
	2021		1.381272312	
3	2017	Canadá	0.625416394	
	2018		0.650195297	
	2019		0.656352397	
	2020		0.593503354	
	2021		0.613109943	

4	2017	República de Chile	0.485380293	
	2018		0.506164766	
	2019		0.498126439	
	2020		0.525908871	
	2021		0.588916248	
5	2017	Japón	0.277929609	
	2018		0.294914623	
	2019		0.278600456	
	2020		0.253750979	
	2021		0.303084752	
6	2017	Malasia	1.295372891	
	2018		1.295444771	
	2019		1.213288601	
	2020		1.255828288	
	2021		1.301315430	
7	2017	Estados Unidos Mexicanos	0.799373550	
	2018		0.731210089	
	2019		0.731244356	
	2020		0.743492316	
	2021		0.783474806	
8	2017	Nueva Zelanda	0.429854403	
	2018		0.366460122	
	2019		0.421492148	
	2020		0.374344687	
	2021		0.356833918	
9	2017	República del Perú	0.395522090	
	2018		0.407108181	
	2019		0.388498139	
	2020		0.384044796	
	2021		0.504302950	
10	2017	República de Singapur	2.043694254	
	2018		2.079210689	
	2019		1.997499760	
	2020		2.005189321	
	2021		2.175316631	
11	2017	República Socialista de Vietnam	1.544488958	
	2018		1.585534377	
	2019		1.578846383	
	2020		1.590157782	
	2021		0.575980834	



0.253750979 2.175316631

1: Escala de colores: El color verde representa el Coeficiente de Apertura Externo (CAE) más alto (que corresponde a la República de Singapur con 2.175316631 en el año 2021), mientras que el color rojo representa el CAE más bajo (que corresponde a Japón con 0.253750979 en el año 2020)

2: Escala de medición: CAE alto (entre 2.175316631-0.901462618), CAE medio (0.799373550-0.498126439), y CAE bajo (0.485380293-0.253750979)

Bases de datos utilizadas	Fuente: Elaboración propia	
Exportaciones	FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022	https://datosmacro.expansion.com/pib
Importaciones	FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022	https://datosmacro.expansion.com/pib
Producto Interno Bruto (PIB)	FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022	https://datosmacro.expansion.com/pib
Coeficiente de Apertura Externa (CAE)	Resultado de la fórmula $CAE = (X+I / PIB) \times 100$	

*Nota: Reino Unido hizo su proceso de adhesión al TIPAT el 16 de julio de 2023 y por eso no ha sido incluido en la recopilación de información.

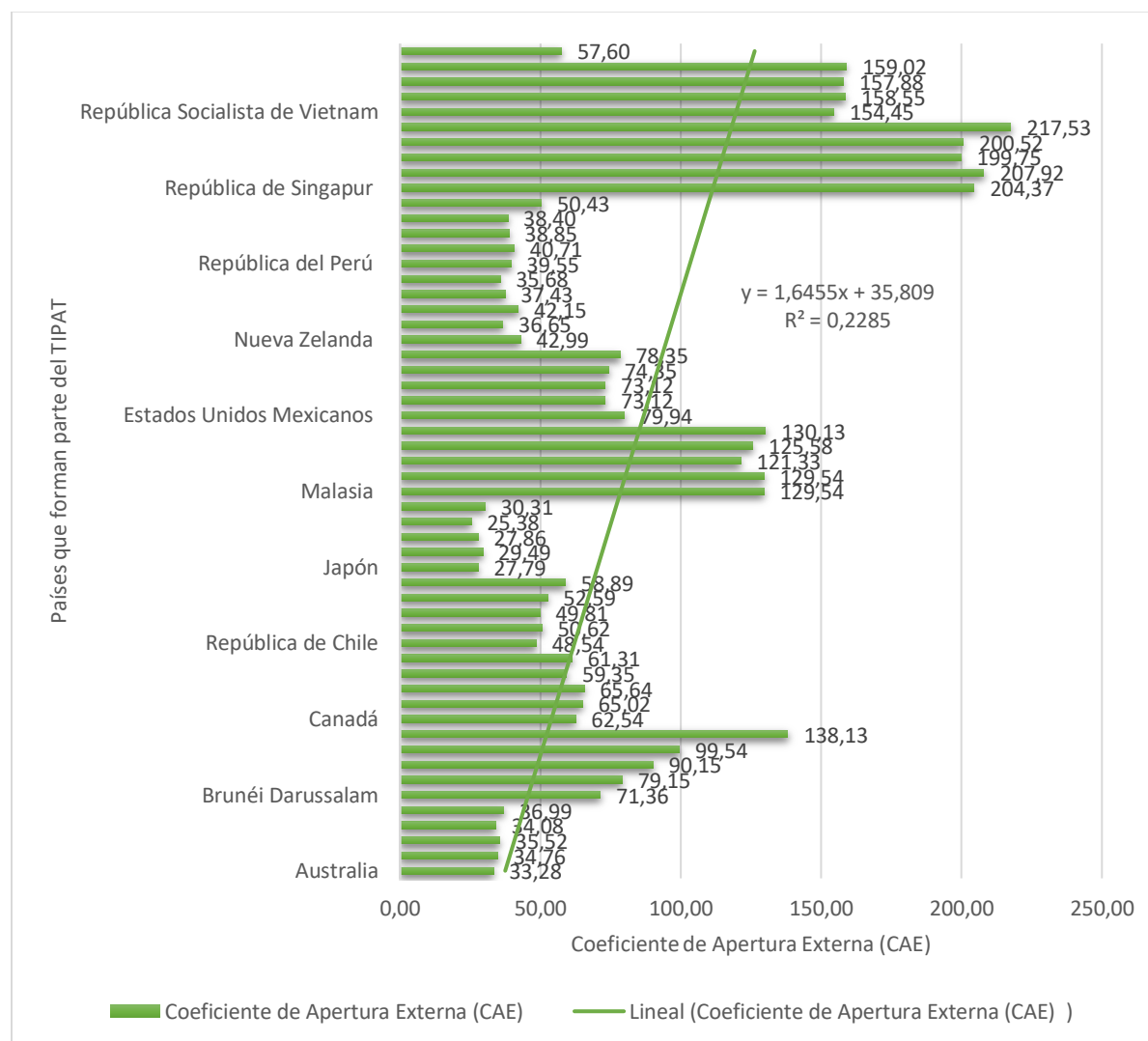
Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar, los valores del resultado del CAE para los 11 países que forman parte del tratado del TIPAT⁹ se encuentran en el rango de 0.25 a 2.18, como se muestra en la Figura 5.1 más adelante. En este sentido, cuando el CAE es mayor al 0.5 %, se considera que los países tienen una apertura al exterior, con más del 50 % de apertura en su economía. Por otro lado, los valores del CAE por debajo del 0.5 % corresponden a los países que priorizan un mercado interno, con menos del 50 % de apertura comercial.

Estos datos del CAE de los países que forman parte del TIPAT indican que los ACR benefician a los países que los integran. Los ACR generan beneficios, tanto que los acuerdos resultantes del multilateralismo de la OMC se ven cuestionados. Los ACR son de gran utilidad para el sistema comercial multilateral de los países desarrollados, pero representan una carga económica adicional para los países en vías de desarrollo.

Los ACR tienen el propósito de fortalecer el SMC, minimizando sus posibles efectos negativos y al mismo tiempo ofreciendo a los países en desarrollo la oportunidad de aumentar sus ganancias comerciales en los diferentes niveles de integración. Tanto el SMC como los ACR deben ser herramientas para promover el desarrollo económico, humano y social, y así contribuir a la reducción de la pobreza. Por lo tanto, al evaluar y comprender tanto la interacción como la coherencia entre los ACR y el SMC, es fundamental investigar las consecuencias de esta interacción (Mashayekhi e Ito, 2005).

⁹ Reino Unido hizo su proceso de adhesión al TIPAT el 16 de julio de 2023 y, por esta razón, no se incluyó en la recopilación de información.

Figura 5.1 CAE por grupos de los países del TIPAT del 2017 al 2021

Bases de datos utilizadas	Fuente: Elaboración propia	
	Secretaría de Economía de México 2022, FMI	
Exportaciones	FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022	https://datosmacro.expansion.com/pib
Importaciones	FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022	https://datosmacro.expansion.com/pib
Producto Interno Bruto (PIB)	FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022	https://datosmacro.expansion.com/pib
Balanza Comercial	Exportaciones (X) = Importaciones(I); Balanza comercial = (X - I)	
Coeficiente de Apertura Externa (CAE)	Resultado de la fórmula CAE= (X+I / PIB) x 100	
Inversión Extranjera Directa (IED)	Fondo Monetario Internacional: estadísticas del Banco Mundial y la OCDE	
	https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD?start=2017	

mmd = millones de dólares

Inversión Extranjera Directa (IED) = entrada neta de capital (% del PIB)

Inversión Extranjera Directa (IED) = balanza de pagos a precios actuales (mmd)

*Nota: Reino Unido hizo su proceso de adhesión al TIPAT el 16 de julio de 2023 y por eso no ha sido incluido en la recopilación de información.

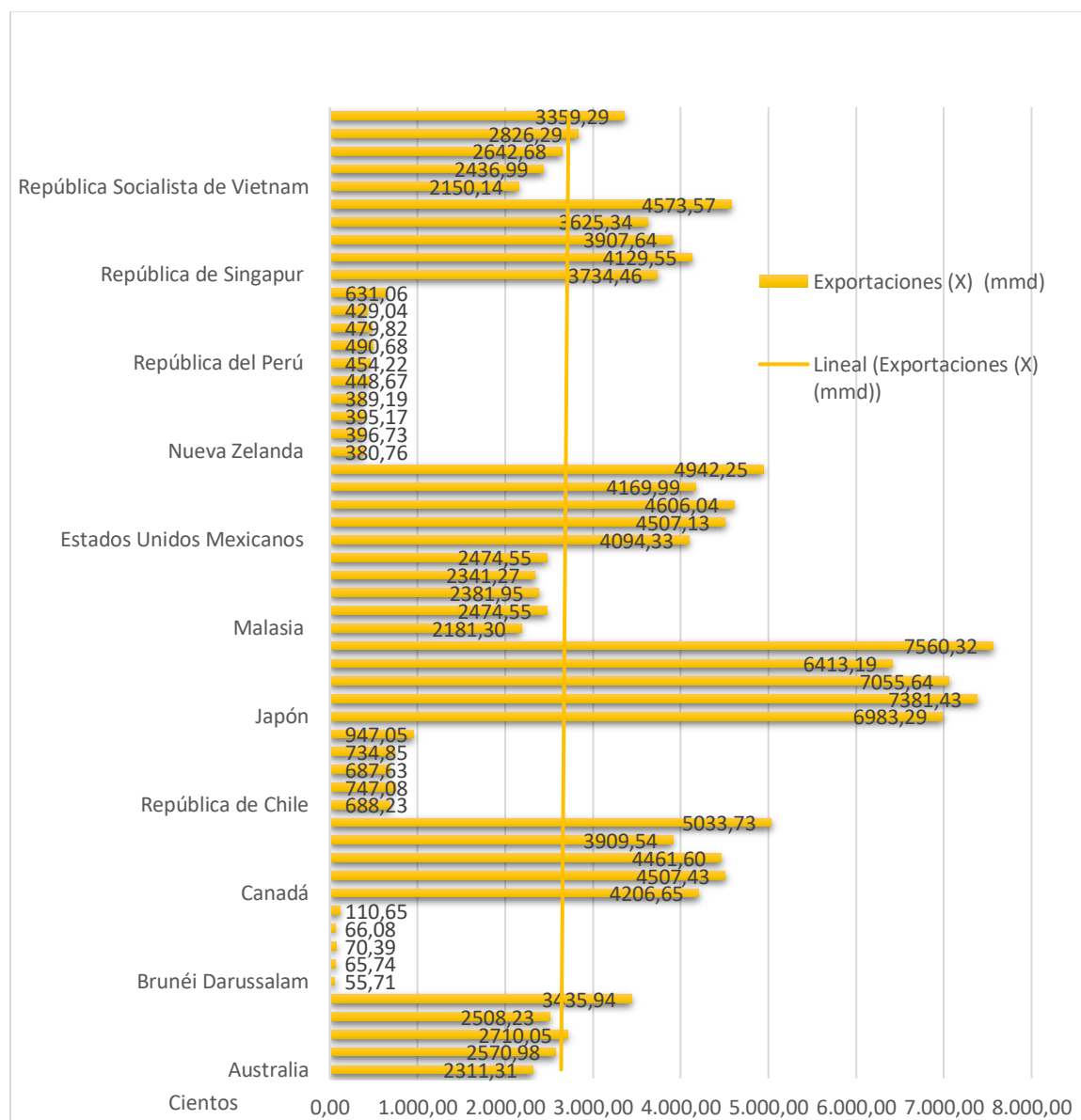
Fuente: Elaboración propia

5.2 Análisis de la dinámica de las exportaciones de los miembros del TIPAT

Con la entrada en vigor del TIPAT se crearon las condiciones para incrementar el comercio internacional en ambas vías con los socios de la región Asia-Pacífico, misma que muestra las tasas de crecimiento más dinámicas en el mundo. En términos generales, las exportaciones aumentan del 2017 al 2021 para los países integrantes del TIPAT.

En 2020, todos los países integrantes del TIPAT sufren una disminución en las exportaciones, las cuales se recuperan y remontan en 2021, como se observa en la Figura 5.2.

Si se examina el caso particular de México, en el 2017 sus exportaciones con sus socios del TIPAT sumaron \$5,255 millones de dólares, impulsando sectores como el automotor, aeroespacial, dispositivos médicos, equipos eléctricos, cosméticos, y sector agrícola (tequila, mezcal, cerveza, aguacate, *berries* o moras, cárnicos y jugo de naranja). El TIPAT también ha beneficiado a las exportaciones mexicanas debido a que les dio acceso a nuevos mercados como el de Australia, Brunéi, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam con condiciones muy preferenciales. Esto en su conjunto representó un nuevo mercado de US \$2.4 billones y una población o nuevos consumidores potenciales de más de 161 millones de personas.

Figura 5.2 Exportaciones de los países del TIPAT del 2017 al 2021

Bases de datos utilizadas	Fuente: Elaboración propia	
	Secretaría de Economía de México 2022, FMI	
Exportaciones	FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022	https://datosmacro.expansion.com/pib
Importaciones	FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022	https://datosmacro.expansion.com/pib
Producto Interno Bruto (PIB)	FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022	https://datosmacro.expansion.com/pib
Balanza Comercial	Exportaciones (X) = Importaciones(I); Balanza comercial = (X - I)	
Coefficiente de Apertura Externa (CAE)	Resultado de la fórmula CAE= (X+I / PIB) x 100	
Inversión Extranjera Directa (IED)	Fondo Monetario Internacional: estadísticas del Banco Mundial y la OCDE	
	https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD?start=2017	

mmd = millones de dólares

Inversión Extranjera Directa (IED) = entrada neta de capital (% del PIB)

Inversión Extranjera Directa (IED) = balanza de pagos a precios actuales (mmd)

*Nota: Reino Unido hizo su proceso de adhesión al TIPAT el 16 de julio de 2023 y por eso no ha sido incluido en la recopilación de información.

Fuente: Elaboración propia

5.2.1 Tendencia alcista de las exportaciones en los países del TIPAT

Para 2021, en Vietnam, las exportaciones se incrementaron un 14,79 % con relación al 2020. Las ventas hacia el exterior representan el 90,92 % del PIB, lo que es un porcentaje elevado si se compara con los demás países. Vietnam se halla en el puesto 8 de 191 países con respecto a exportaciones en cuanto al PIB. Además, Vietnam tiene un lugar importante con una cifra de 284 036 millones de euros, dentro del ranking de países por volumen de exportaciones. En 2021 hubo superávit en su balanza comercial, pues sus importaciones subieron, aunque menos que las exportaciones. La tasa de cobertura fue de 101,31 %.

Si se observa la evolución de las exportaciones en Vietnam durante los últimos años, se puede evidenciar que se han elevado con relación a 2020. Al igual que sucedió respecto a 2011, cuando fueron de 69 616,2 millones de euros, que representa un 56,55 % de su PIB. Para 2021, las importaciones en Vietnam crecieron 21,9 % respecto a 2020. Las compras al exterior representan el 89,74 % del PIB, una proporción alta si se compara con el resto de los países. Lo que le da el puesto 186 de 192 países, al interior del ranking de importaciones en cuanto al PIB, que va de menor a mayor porcentaje (Datosmacro, 2021a).

En 2021, las exportaciones de Singapur aumentaron 21,84 % con respecto a 2020. Las ventas al exterior representan 107,99 % del PIB, un porcentaje alto si se compara con los demás países. Por ende, ocupa el puesto 3 de 191 países del ranking de exportaciones en cuanto al PIB. Con 386 706,1 millones de euros, Singapur tiene un puesto relevante en el ranking de países por volumen de exportaciones. De igual manera, en 2021 hubo superávit en su balanza comercial, dado que las importaciones, aunque aumentaron, fueron menos que las exportaciones. La tasa de cobertura fue de 112,59 %. Si se observa la evolución de las exportaciones en Singapur durante los últimos años, se evidencia que ha aumentado con respecto a 2020. Tal como sucedió en 2011, cuando fueron de 294 183,5 millones de euros, lo que representaba un 146,56 % del PIB (Datosmacro, 2021b).

Para 2021, en Nueva Zelanda, las exportaciones se elevaron un 11,33 % con relación a 2020. Las ventas al exterior representan el 18,01 % del PIB, un porcentaje bajo con respecto al de otros países. Lo que le da el puesto 124 de 191 países del ranking de exportaciones respecto al

PIB. Con una cifra de 37 935,7 millones de euros, este país ocupa el puesto 57 en el ranking de países, de acuerdo con el importe de sus exportaciones.

Durante el año en mención hubo déficit en su balanza comercial, pues, además de darse un incremento de las importaciones, fueron mayores que las exportaciones. La tasa de cobertura fue de 90,71 %. Si se observa la evolución de las exportaciones en Nueva Zelanda durante los últimos años, se puede evidenciar que han aumentado con respecto a 2020. Como sucedió en 2011, cuando fueron de 27 060,8 millones de euros, lo que representaba 22,56 % del PIB (Datosmacro, 2021c).

En 2021, las exportaciones de Malasia se incrementaron un 23,35 % respecto a 2020. Las ventas al exterior representan 80,22 % del PIB, lo que es un buen porcentaje, debido a que ocupa el puesto 13 de 191 países del ranking de exportaciones en cuanto al PIB. Con 252 835,1 millones de euros. Este país tiene un lugar relevante en el ranking de países por volumen de exportaciones. Sin embargo, para 2021 hubo superávit en su balanza comercial, pues las importaciones, aunque crecieron, fueron menores que las exportaciones. La tasa de cobertura fue de 125,65 %. Si se observan los cambios de las exportaciones en Malasia durante los últimos años, se evidencia que han aumentado con respecto a 2020. Tal como sucedió en 2011, cuando fueron de 163 854,9 millones de euros, lo que representaba un 75,35 % del PIB (Datos Macro, 2021d).

Para el 2021, las exportaciones de Japón aumentaron 13,85 % con relación al año anterior. Las ventas al exterior representan el 15,11 % del PIB. Lo que es un porcentaje bajo si se compara con otros países, por lo que se le da el puesto 134 de 191 países dentro del ranking de exportaciones en cuanto al PIB. Con 639 242,1 millones de euros, Japón se halla dentro de los grandes exportadores del mundo.

En el año en mención hubo déficit en su balanza comercial, pues, aparte de darse un incremento de las importaciones, fueron mayores que las exportaciones. La tasa de cobertura fue de 98,32 %. Si se evidencia la evolución de las exportaciones en dicho país durante los últimos años, se evidencia que han aumentado con respecto a 2020. Así como, sucedió en 2011, año en el que fueron de 591 367,6 millones de euros, lo que representaba 13,92 % del PIB (Datosmacro, 2021e).

En el año pasado, el mercado de exportación en Brunéi creó en 61.7 % en relación con el 2020; además, la venta de productos internacionales representó el 79.03 % del PIB, es decir, fue

un porcentaje importante, teniendo en cuenta que tiene la posición 14 entre 191 naciones que hacen parte de la lista de exportaciones en vínculo con el PIB; en este sentido, este país vende 9355.5 millones de euros y está en la posición 90 en relación con el importe de productos.

Además, se observó que hubo un exceso en la balanza comercial, lo que hizo que las importaciones aumentaran, pero sin llegar a alcanzar a las exportaciones; por otro lado, la tasa de cobertura, es decir el precio que se paga con lo que se exporta fue de 133.6 %. Al estudiar el progreso del mercado exportador en este país, se pudo ver que hubo un incremento en relación con el 2020. Asimismo, pasó en el 2011 en el que los 8954.7 millones de euros representaban el 67.27 % del PIB. (Datosmacro, 2021f, párr. 1-5)

Hace dos años, el mercado de las exportaciones creció en Australia en un 32.3 % más que en el 2020; además, este tipo de ventas representó el 20.88 % del PIB, que fue una cifra baja en relación con las otras naciones; debido a lo anterior, este país se ubicó en la plaza 109 entre 190. Además, Australia tuvo una cifra de 290 516.5 millones de euros, con lo que estuvo en un espacio importante en el ranking de naciones con más volumen de exportación.

Asimismo, se puede decir que hubo un exceso en la balanza comercial, por lo que, aunque hubo un incremento en las importaciones, este no fue igual que el que hubo en el mercado exportador. Por otra parte, la tasa de cobertura, es decir, el pago que se hace por las importaciones, que se paga con la ganancia de las exportaciones fue de 131.51 %. Por otro lado, al observar el mercado de la exportación en este país, es posible hablar de un incremento con respecto al 2020. De este mismo modo ocurrió en el 2011, dado que hubo una cifra de 195 210.5 millones de euros, es decir, el 17.93 % del PIB. (Datosmacro, 2021g, párr. 1-5)

En cuanto a las exportaciones realizadas en México en el 2021, estas crecieron en 14.46 % en relación con el 2020; además, las exportaciones fueron el 38.86 % del PIB, por lo que el país se situó en la ubicación 49 entre 191 naciones en este ranking. Por otro lado, al tener 417 878.2 millones de euros ocupó un espacio relevante entre los países con más volumen de exportaciones. Al igual que en los casos anteriores, hubo un exceso en la balanza comercial, lo que hizo que las importaciones incrementaran y que fueran más que el mercado importador y, por otra parte, la tasa de cobertura fue de 94.6 %. A la hora de comprender las exportaciones de esta nación, se observó

un aumento después del 2020, tal como pasó en el 2011 cuando los 251 127.2 millones de euros representaron un 29.61 % del PIB. (Datosmacro, 2021h, párr. 1-5)

A la hora de hablar del mercado peruano fue posible observar que las exportaciones aumentaron en 42.05 % en relación con el 2020; por su lado, el mercado de exportación indicó un 27.95 % del PIB, por lo que la nación estuvo en el puesto 81 entre 191 países con respecto a este ranking. Asimismo, al contar con 53 357.6 millones de euros, Perú ocupó el lugar 49 entre los países con más exportaciones.

Al igual que en los casos anteriores, es posible decir que se presentó un exceso en la balanza comercial en relación con las importaciones, pero, aunque hubo un crecimiento, estas no llegaron al punto del mercado exportador. De otra parte, la tasa de cobertura fue de 124.14 % y al observar la exportación en este país, es posible decir que hubo un aumento después del 2020, de la misma manera que ocurrió en el 2011 cuando los 33 316.1 millones de euros registraron el 27.13 % del PIB. (Datosmacro, 2021i, párr. 1-5)

En relación con las exportaciones de Chile, se puede decir que estas aumentaron en un 24.26 % en relación con el 2020 y representaron el 29.93 % del PIB, por lo que este país se ubicó en el lugar 74 entre las 191 naciones del ranking. Además, como tuvo un 80 075.3 millones de euros estuvo en el lugar 39 en relación con los países con más volumen de exportación. Al igual que en los otros casos expuestos, también hubo un exceso en la balanza comercial, por lo que las importaciones crecieron, pero no alcanzaron al mercado exportador. Por su lado, la tasa de cobertura fue de 103.11 % y al observar el sistema de exportación, se pudo determinar que hubo un aumento importante después del 2020. Esto mismo ocurrió en el 2011 cuando representaron 58 504.2 millones de euros, es decir, el 32.41 % del PIB. (Datosmacro, 2021j, párr. 1-5).

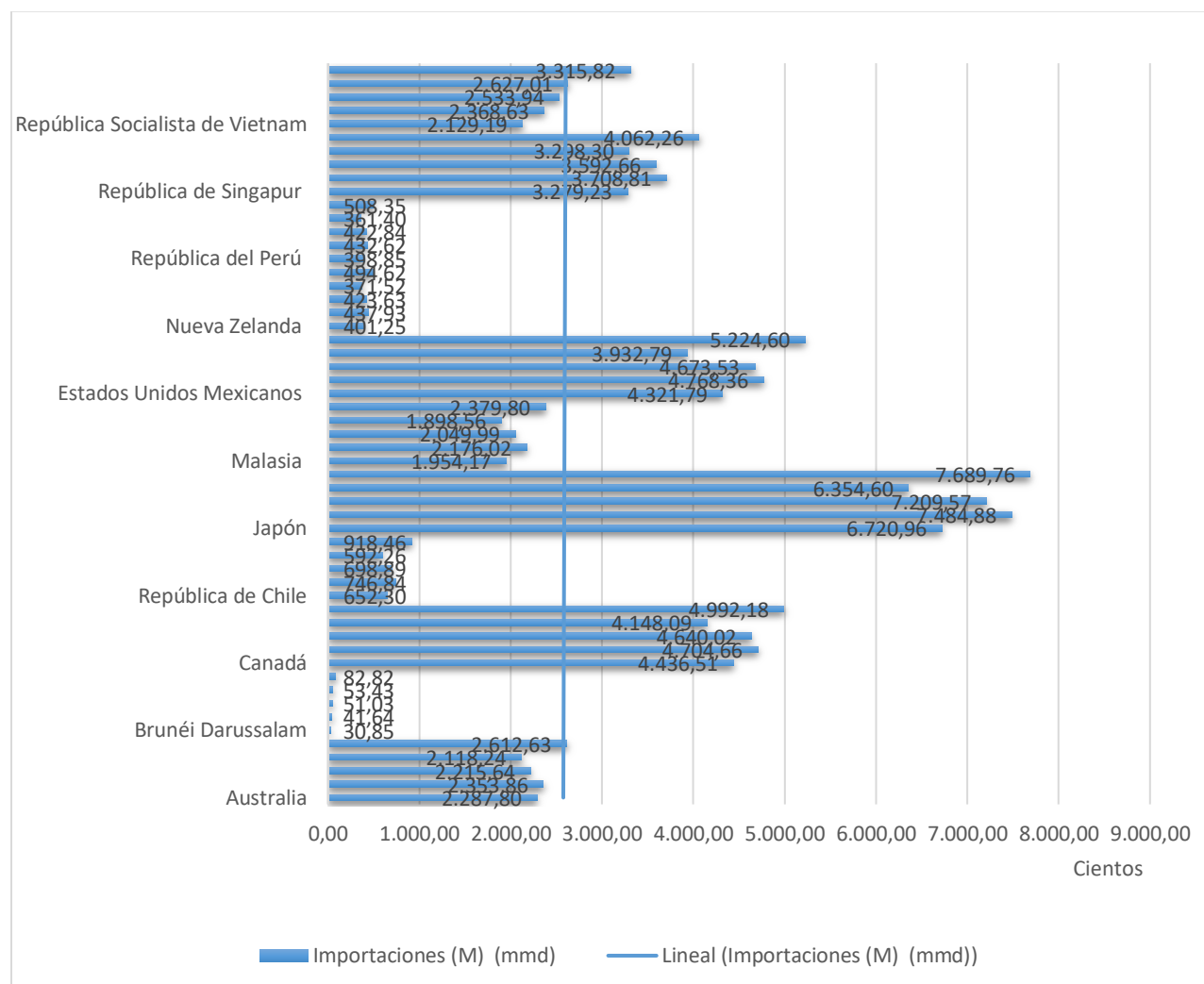
5.3 Análisis de la dinámica de las importaciones entre los miembros del TIPAT

Lo destacable de la Figura 5.3 es que del año 2017 al 2021 es que los países más importadores son Japón, Singapur, Canadá y México, con tendencia alcista en importaciones para todos esos años, debido al impacto del TIPAT. Cabe recordar que el TIPAT entró en vigor el 30 de diciembre de 2018 en Canadá, Japón, México y Singapur.

Para el resto de los países, se observa que el incremento en sus importaciones en ese periodo de tiempo, del 2017 al 2021, no es tan significativo. El TIPAT entró en vigor el 30 de diciembre de 2018 en Australia y Nueva Zelanda, en Brunéi el 4 de octubre de 2010, en Vietnam el 14 de enero de 2019, en Perú el 19 de septiembre de 2021, en Malasia el 29 de noviembre de 2022 y en Chile el 21 de febrero de 2023¹⁰.

En 2017, las importaciones totales de México con sus socios del TIPAT alcanzaron el monto de US \$6,228 millones. El TIPAT también ha significado para México un mayor acceso a fuentes alternativas de proveeduría, permitiéndole así diversificar el origen de sus importaciones en los sectores agrícola y manufacturero.

¹⁰ Reino Unido hizo su proceso de adhesión al TIPAT el 16 de julio de 2023 y por eso no ha sido incluido en la recopilación de información.

Figura 5.3 Importaciones de los países del TIPAT del 2017 al 2021

Bases de datos utilizadas	Fuente: Elaboración propia	
	Secretaría de Economía de México 2022, FMI	
Exportaciones	FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022	https://datosmacro.expansion.com/pib
Importaciones	FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022	https://datosmacro.expansion.com/pib
Producto Interno Bruto (PIB)	FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022	https://datosmacro.expansion.com/pib
Balanza Comercial	Exportaciones (X) = Importaciones(I); Balanza comercial = (X - I)	
Coeficiente de Apertura Externa (CAE)	Resultado de la fórmula CAE= (X+I / PIB) x 100	
Inversión Extranjera Directa (IED)	Fondo Monetario Internacional; estadísticas del Banco Mundial y la OCDE https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD?start=2017	

mmd = millones de dólares

Inversión Extranjera Directa (IED) = entrada neta de capital (% del PIB)

Inversión Extranjera Directa (IED) = balanza de pagos a precios actuales (mmd)

*Nota: Reino Unido hizo su proceso de adhesión al TIPAT el 16 de julio de 2023 y por eso no ha sido incluido en la recopilación de información.

Fuente: Elaboración propia

5.3.1 Comportamiento de las importaciones en los países del TIPAT

En relación con Vietnam, las importaciones representaron 280 360 millones de euros y, por tanto, el país se ubicó en el lugar 174 del ranking mundial; además, debido al exceso de la balanza comercial, las exportaciones crecieron y tuvieron un porcentaje más grande que las importaciones. Al observar el progreso de estas, se pudo ver un incremento en relación con el 2020, tal como en el 2011 que hubo 76 688.1 millones de euros, que representaban el 62.3 % del PIB. (Datosmacro, 2021k, párr. 2-4)

En el 2021, las importaciones de Singapur aumentaron en 18.94 % en relación con el 2020; el mercado exportador, por tanto, representó el 95.92 % del PIB, es decir, una cifra importante en comparación con otras naciones y esto hizo que se convirtiera en el país 188 entre 192 en el ranking correspondiente. Por otro lado, el mercado de la importación implicó 343 473.4 millones de euros, por lo que Singapur se ubicó como 177 a nivel global.

Al igual que como se dijo antes, debido al exceso de la balanza comercial, las exportaciones aumentaron más que las importaciones y, por tanto, si las segundas se estudian, se podría decir que hubo un incremento en ellas desde el 2020, de la misma manera que pasó en el 2011, año en el que representaron 262 765.8 millones de euros, es decir, un 130.91 % del PIB. (Datosmacro, 2021l, párr. 1-4)

En relación con Nueva Zelanda, el mercado de la importación aumentó en 28.57 % en relación con el 2020 y, en este sentido, las compras internacionales representaron el 19.95 % del PIB; de esta forma, la nación oceánica se ubicó en el lugar 38 entre 192 países ordenados de menor a mayor. Además, se puede decir que este mercado implicó 41 821.4 millones de euros y el lugar 137 en el ranking mundial. Por otro lado, debido al exceso en la balanza comercial, aunque hubo más exportaciones, estas fueron menos que el mercado importador, aunque al estudiarlas, hubo un aumento desde el 2020, tal como pasó en el 2011, en el que produjeron 26 655.8 millones de euros, es decir, el 22.22 % del PIB. (Datosmacro, 2021m, párr. 1-4)

Por otra parte, las importaciones de Malasia en el 2021 incrementaron en 21.06 % y, por tanto, este tipo de adquisiciones representaron el 63.84 % del PIB, lo que hizo que el país se situara en el lugar 170 entre 192 naciones. Estas dieron como ganancia 201 217.4 millones de euros y la

posición 167 a nivel global. Por otro lado, debido al exceso en la balanza comercial, al observar el progreso del mercado de importación, estas aumentaron, de la misma manera que lo ocurrido en el 2011, cuando representaron el 61.93 % del PIB con 134 679 millones de euros. (Datosmacro, 2021n, párr. 1-4)

En cuanto al mercado importador en Japón, en el 2021 este creció en 16.87 % y, por tanto, las compras representaron el 15.37 % del PIB de este país, que es algo inferior en comparación con las otras naciones; en este sentido, tiene el lugar 14 en el ranking de importación, de menor a mayor. Por otro lado, este año tuvo unas ganancias de 650 186.5 millones de euros, lo que lo convierte en uno de los países con un gran volumen de importación. Al hablar del exceso de la balanza comercial, las exportaciones fueron menores que las importaciones y si estas segundas se evalúan, sería posible ver que ha habido incrementos, de la misma forma que pasó en el 2011, en el que representaron 614 497.5 millones de euros, es decir, el 14.47 % del PIB. (Datosmacro, 2021o, párr. 1-4)

El mercado de la importación en Canadá se incrementó en 16.23 % con respecto al 2020 y este tipo de compras representaron el 24.96 % del PIB, por lo que la nación se ubicó en el lugar 62 en relación con las importaciones y su PIB, de menor a mayor. Por otro lado, este tipo de mercado supuso una ganancia de 422 100.6 millones de euros, lo que lo ubicó en la plaza 179 a nivel global. En relación con el exceso de la balanza comercial, las exportaciones fueron mayores que las importaciones; sin embargo, si se evalúan las primeras, podría hablarse de una subida de estas, tal como pasó en el 2011, cuando representaron el 25.85 % del PIB, es decir, el 333 074.7 millones de euros. (Datosmacro, 2021p, párr. 1-4)

A la hora de hablar de Brunéi, sus importaciones crecieron en 49.7 % en relación con el 2020 y las compras de este mercado representaron el 59.15 % del PIB, es decir, una cifra alta en comparación con otras naciones y, por esta razón, está ubicado en el puesto 164 en relación con las importaciones respecto al PIB, de menor a mayor porcentaje. En el caso de este mercado, este dio ganancias de 7002.3 millones de euros y la nación se ubicó en el ranking 81 a nivel global. En cuando al incremento de la balanza comercial, las exportaciones fueron más que las importaciones, pero si se estudian las primeras, ha habido un incremento tal como pasó en el 2011, cuando la cifra

de estas fue de 2606.8 millones de euros, es decir, el 19.58 % del PIB. (Datosmacro, 2021q, párr. 1-4)

En relación con las importaciones de Australia, en el 2021 estas aumentaron en un 19.12 % y representaron el 15.88 % del PIB, es decir, fue una cifra baja, lo que hizo que el país se ubicara en el puesto 20 en la lista de la relación entre el mercado importado y el PIB, de menor a mayor. Por otro lado, este sector económico representó ganancias de 220 904 millones de euros y, por tanto, quedó en el lugar 69 a nivel global. A la hora de hablar del superávit en la balanza comercial, se vio que la exportación creció más que la importación; aunque esta última subió, tal como pasó en el 2011 en el que representó el 16.08 % del PIB con 175 072,6 millones de euros. (Datosmacro, 2021r, párr. 1-4)

El mercado importador de México creció en un 28.3 % en el 2021 y este representó el 41.08 % del PIB, lo que hizo que el país norteamericano estuviera en el lugar 128 en la lista de países de importaciones respecto al PIB, de menor a mayor; en este orden de ideas, las importaciones representaron ganancias de 441 752.1 millones de euros, lo que hizo que México ocupara el puesto 180 del ranking global. Por otro lado, el exceso en la balanza comercial implicó un incremento de la exportación, aunque esta fue menor que el mercado de compras internacionales; por tanto, si se estudia la importación, sería posible ver que ha mejorado, tal como pasó en el 2011, en el que representó el 30.58 % del PIB con 259 387.8 millones de euros. (Datosmacro, 2021s, párr. 1-4)

En cuanto al mercado de importación de Perú, este creció en el 2021 en un 35.84 % y representó el 22.52 % del PIB, por lo que el país se encuentra en el puesto 51 de 192 países del ranking de importaciones respecto al PIB, ordenado de menor a mayor. Las importaciones supusieron ese año 42 982.3 millones de euros, por lo que tuvo el lugar 138 a nivel global. En relación con el superávit en la balanza comercial, el mercado de la importación fue más grande que el de la exportación y al evaluar el primero, se vio que hubo un incremento importante, tal como ocurrió en el 2011, en el que supuso un 22.08 % del PIB con 27 117.2 millones de euros. (Datosmacro, 2021t, párr. 1-4)

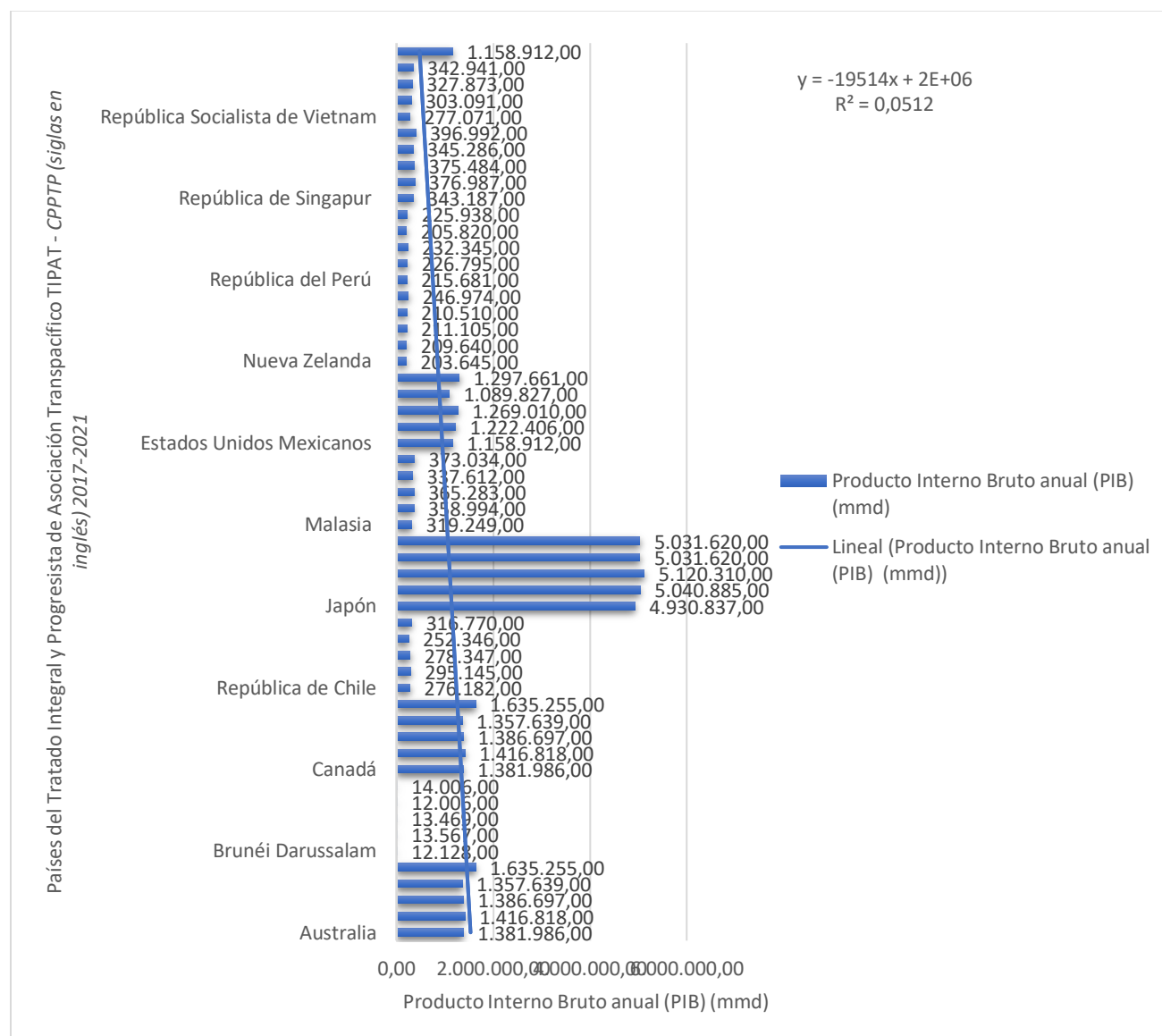
Al momento de hacer alusión al mercado importador chileno, se pudo observar que en el 2021 hubo un incremento en este de 49.77 % con respecto al 2020 y, por tanto, este representó el 29.02 % del PIB, lo que lo ubicó como el país con el puesto 78 de la lista de importaciones, de

menor a mayor; por otra parte, las ganancias representaron 77 657,9 millones de euros y el lugar 151 a nivel global. En cuando al superávit de la balanza comercial, el mercado de exportación fue más grande que el de importación; sin embargo, al estudiarse el segundo, se observa su aumento, tal como pasó en el 2011, cuando representó el 29.73 % con 53 660.1 millones de euros. (Datosmacro, 2021u, párr. 1-4).

5.4 Producto Interno Bruto (PIB)

En la Figura 5.4 se observa que los países con balanza comercial deficitaria (es decir, importan más de lo que exportan) durante el periodo 2017-21 son: México, Japón y Canadá, e interesadamente estos 3 países también muestran mayores cifras de PIB en el mismo periodo de tiempo.

En lo que se refiere a diversificación, la participación de México en el TIPAT le da acceso a un mercado cuyo PIB en el 2017 superó los \$10.6 billones de dólares, es decir, el equivalente al 13.3% del PIB mundial con una población total de casi 500 millones de consumidores, el 7% de la población total mundial. El PIB per cápita promedio ponderado del bloque es de \$21,000 dólares, lo que hace de este un mercado con el más alto potencial de consumo.

Figura 5.4 PIB de los países del TIPAT del 2017 al 2021

Bases de datos utilizadas	Fuente: Elaboración propia	
Exportaciones	Secretaría de Economía de México 2022, FMI	
Importaciones	FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022	https://datosmacro.expansion.com/pib
Producto Interno Bruto (PIB)	FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022	https://datosmacro.expansion.com/pib
Balanza Comercial	Exportaciones (X) = Importaciones(I); Balanza comercial = (X - I)	
Coefficiente de Apertura Externa (CAE)	Resultado de la fórmula CAE= (X+I / PIB) x 100	
Inversión Extranjera Directa (IED)	Fondo Monetario Internacional: estadísticas del Banco Mundial y la OCDE	
	https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD?start=2017	

mmd = millones de dólares

Inversión Extranjera Directa (IED) = entrada neta de capital (% del PIB)

Inversión Extranjera Directa (IED) = balanza de pagos a precios actuales (mmd)

*Nota: Reino Unido hizo su proceso de adhesión al TIPAT el 16 de julio de 2023 y por eso no ha sido incluido en la recopilación de información.

Fuente: Elaboración propia

5.5 Inversión Extranjera Directa (IED)

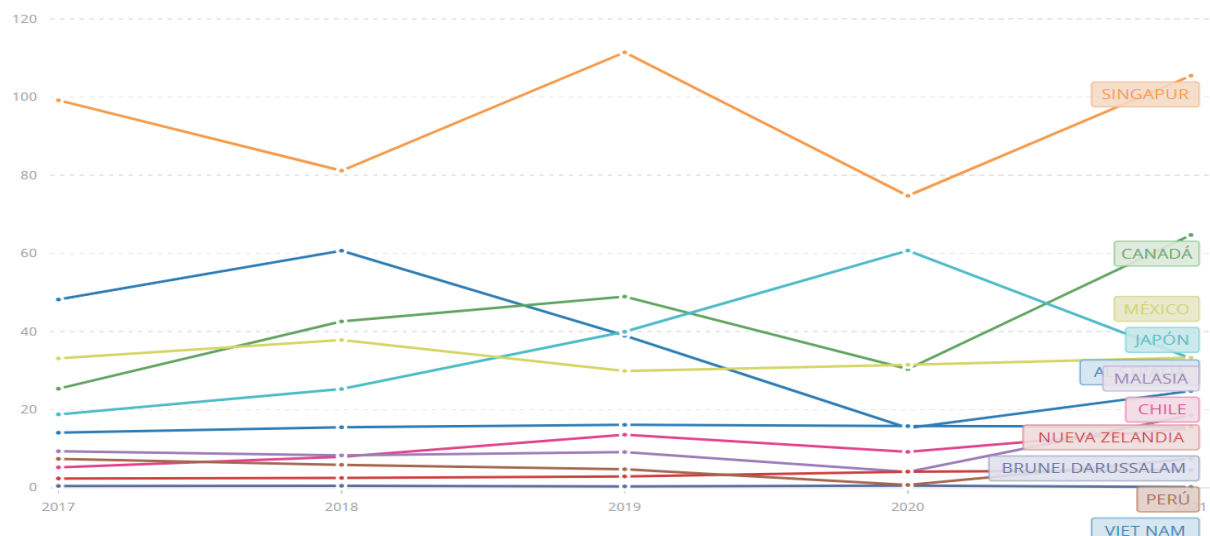
Según datos de la Secretaría de Economía de México (2021), “los países que forman parte del TIPAT concentraban el 6.8 % de la población, 13.5 % del PIB mundial, 14.9 % del comercio del mundo y el 12.7 de la captación de la IED” (p. 1).

En la región de Asia y el Pacífico se firmaron otros doce ACR durante el período comprendido entre enero de 2018 y octubre de 2019 y uno de ellos fue el TIPAT junto con el *Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional (RCEP - Regional Comprehensive Economic Partnership*, por sus siglas en inglés); este entró en vigor el 30 de diciembre de 2018 y representó un paso significativo hacia el establecimiento de lazos comerciales y de inversión más estrechos, lo que implicó mayores niveles tanto de comercio como de inversión entre los países. El TIPAT comprende la región asiática y pacífica y contiene algunas de las disposiciones de inversión más notables en el noveno capítulo, como, por ejemplo, una especificación de los mecanismos de protección de inversiones y la resolución de disputas entre inversores extranjeros y participantes, incluidos los derechos para la Solución de Controversias Inversionista-Estado (ISDS). En cuanto a esto último, si las propiedades invertidas son expropiadas o nacionalizadas, el TIPAT requiere a la autoridad nacional pertinente para compensar al inversionista extranjero con una cantidad equivalente al valor justo de mercado inmediatamente antes de la expropiación (UN. ESCAP, 2019).

Sin embargo, si el inversionista extranjero no está satisfecho con el nivel de compensación o si cree que la regulación o acción del respectivo país del TIPAT fue la responsable de la pérdida de la inversión, puede iniciar una demanda bajo la cláusula ISDS (UN. ESCAP, 2019).

Todo esto se observa en las figuras 5.5 y 5.6 que se reflejan a continuación.

Figura 5.5 Evolución de la Inversión Extranjera Directa (IED) de los países del TIPAT del 2017 al 2021(en mmd)



Inversión Extranjera Directa (IED)

Fondo Monetario Internacional: estadísticas del Banco Mundial y la OCDE
<https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD?start=2017>

mmd = millones de dólares

Inversión Extranjera Directa (IED) = entrada neta de capital (% del PIB)

Inversión Extranjera Directa (IED) = balanza de pagos a precios actuales (mmd)

*Nota: Reino Unido hizo su proceso de adhesión al TIPAT el 16 de julio de 2023 y por eso no ha sido incluido en la recopilación de información.

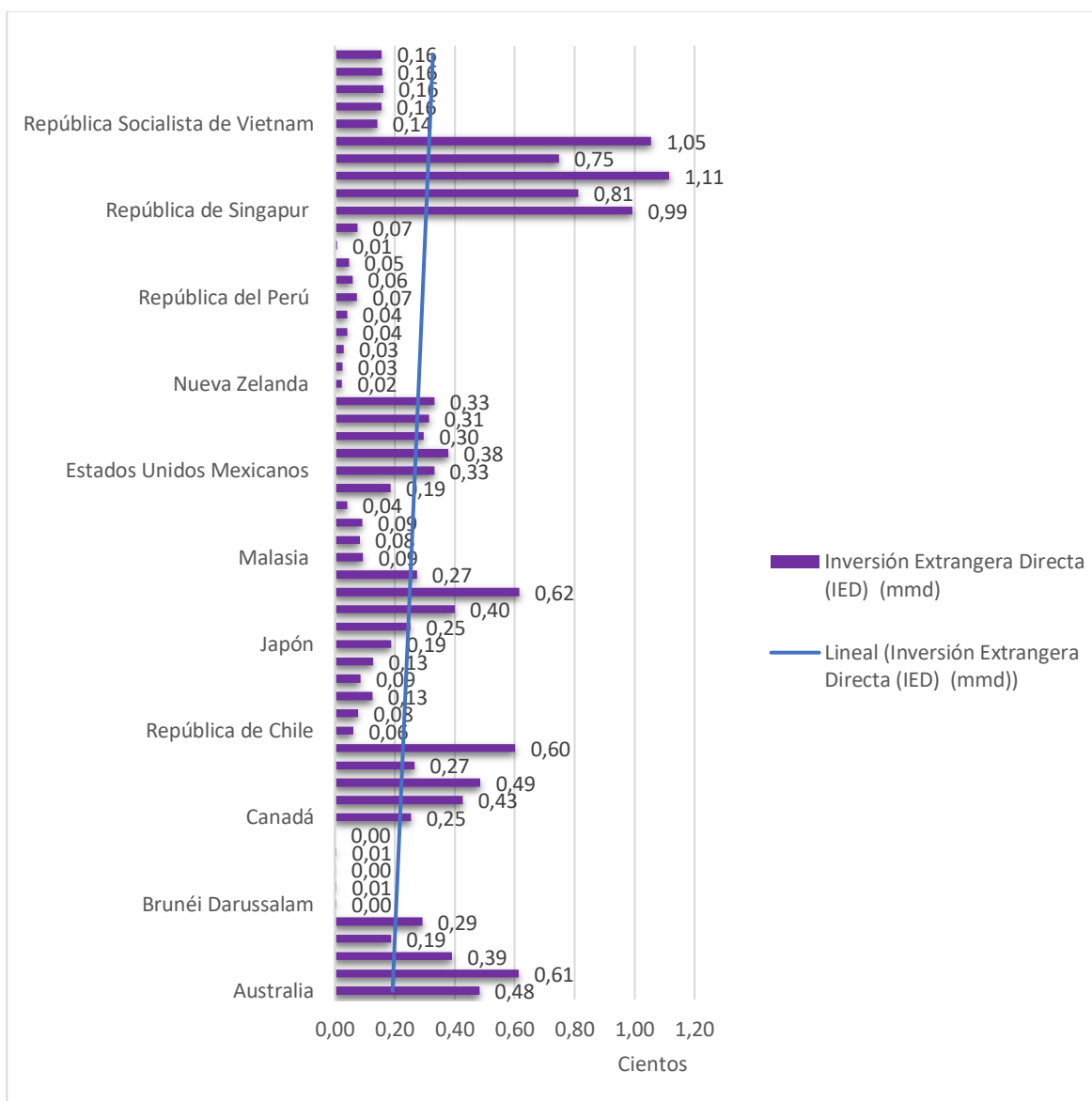
Fuente: Elaboración propia

De las economías que conforman el TIPAT, siete son líderes comerciales mundiales y se encuentran entre las economías más importantes del G20: Japón (4º lugar), Canadá (7º lugar), México (8º lugar), Singapur (10º), Australia (16º), Vietnam (17º) y Malasia (18º).

Las reglas actualizadas para el comercio junto con un marco legal reforzado y homologado entre los socios son un fuerte incentivo para la eliminación de aranceles y un gran aliciente para el flujo y la captación de IED. Por ejemplo, en lo que se refiere a inversión, existen buenas oportunidades para realizar coinversiones en sectores como el automotor o el de dispositivos médicos donde México y Singapur pueden generar asociaciones para exportar a terceros mercados.

En la Figura 5.6 se observa que del año 2017 al 2021, los países de Singapur, México, Japón, Canadá y Australia son los que más captaron Inversión Extranjera Directa, que son a la vez los países con mayor PIB y con economías más avanzadas.

Figura 5.6 IED de los países del TIPAT del 2017 al 2021



Bases de datos utilizadas

Fuente: Elaboración propia

	Secretaría de Economía de México 2022, FMI	
Exportaciones	FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022	https://datosmacro.expansion.com/pib
Importaciones	FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022	https://datosmacro.expansion.com/pib
Producto Interno Bruto (PIB)	FMI Expansion.com/ Datosmacro.com 2022	https://datosmacro.expansion.com/pib
Balanza Comercial	Exportaciones (X) = Importaciones(I); Balanza comercial = (X - I)	
Coefficiente de Apertura Externa (CAE)	Resultado de la fórmula CAE= (X+I / PIB) x 100	
Inversión Extranjera Directa (IED)	Fondo Monetario Internacional: estadísticas del Banco Mundial y la OCDE https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD?start=2017	

mmd = millones de dólares

Inversión Extranjera Directa (IED) = entrada neta de capital (% del PIB)

Inversión Extranjera Directa (IED) = balanza de pagos a precios actuales (mmd)

*Nota: Reino Unido hizo su proceso de adhesión al TIPAT el 16 de julio de 2023 y por eso no ha sido incluido en la recopilación de información.

Fuente: Elaboración propia

Con base en lo anterior, para efectos de la investigación, al analizar el CAE que incluye exportaciones, importaciones, PIB e IED de los países integrantes del tratado del TIPAP¹¹, se evidenció que los ACR de este tipo sí generan beneficios, como es el del LC, a los países que forman parte de ellos. Los países con mayores beneficios comerciales, que tienen el CAE mayor y cuya apertura comercial es superior, dentro del grupo del TIPAT, son: Singapur, con un CAE mayor al 2 %, después de Vietnam 1.4%, Malasia 1.3%, Brunéi 0.9%, México 0.7%, Canadá 0.6% y Chile 0.5%.

De este modo, cabe preguntarse: ¿Qué le queda al SMC?

La proliferación de los ACR pone en tela de juicio la protección proporcionada por el SMC y las normas que afectan a estos acuerdos, con el objetivo de minimizar los posibles efectos adversos sobre ciertos países. Esto se debe a principios como el de la “nación más favorecida” (NMF) y el de no discriminación. Un SMC que sea abierto, ordenado, justo, previsible y no discriminatorio es fundamental para permitir que los miembros más débiles del sistema puedan desarrollarse. La evolución del SMC en medio del aumento efectivo del regionalismo a través de los ACR plantea un desafío.

En este contexto, los ACR son herramientas útiles para profundizar en la liberalización comercial en áreas que no están abordadas de manera multilateral y/o para tratarlas con mayor profundidad dentro de la OMC, incluyendo temas como los derechos de propiedad intelectual, la inversión y la contratación pública. Además, la integración regional es una parte importante de la estrategia de crecimiento de muchos países en desarrollo, por lo que el margen para implementar políticas regionales no debería limitarse por el SMC. Por lo tanto, la nueva interacción en términos de coherencia y compatibilidad con el multilateralismo en el proceso de expansión y profundización del regionalismo es un desafío esencial y una oportunidad tanto para las naciones como para la OMC (Mashayekhi e Ito, 2005).

Existen múltiples fundamentos que podrían argumentar el nuevo regionalismo, así como la interacción de países en vía de desarrollo y algunas naciones del primer mundo en un bloque de integración, esto es, el ACR. Sobre esto, se resaltaron las siguientes razones:

¹¹ Reino Unido hizo su proceso de adhesión al TIPAT el 16 de julio de 2023 y, por esta razón, no incluyó en la recopilación de información.

Para los países emergentes y en vía de desarrollo a) existe un nivel de colaboración socioeconómica con las naciones desarrolladas; b) hay un sostenimiento para la emancipación económica ante el proteccionismo interior; y c) la interacción en las dinámicas del mercado interior de los países con un grado de desarrollo más notable ante los proteccionismos previsibles de tales naciones (Calvo, 2022).

En cuanto a los países ya desarrollados: a) se tiene en cuenta la interacción en campos donde se evidencia un notable poder de aumento económico, sobre todo en mercados emergentes; b) la cooperación política en lugares donde existen luchas militares; c) la colaboración monetaria con países que se ubican, en términos geográficos, en lugares de influencia político-militar; y d) la tendencia por la emancipación comercial unidimensional, ante el sistema multilateral que insta la cláusula de nación más favorecida, de empleo indiscriminado (Calvo, 2022).

Por ende, sí existe institucionalidad. Las instituciones desempeñan un papel crucial en este contexto, y un elemento significativo en la estructuración de tratados, como el caso de estudio de la tesis del TIPAT, se relaciona con la pregunta de por qué los países que son partes en acuerdos comerciales suelen renunciar en parte a su soberanía y otorgan a una entidad la autoridad y la capacidad para tomar decisiones. ¿Cuál es la diferencia entre las organizaciones comerciales formales y otros acuerdos de cooperación, como la cooperación descentralizada y los acuerdos informales y específicos? Si se asume que, en la mayoría de los casos, los países establecen acuerdos comerciales con el propósito de abordar las implicaciones económicas y políticas que trascienden sus fronteras, se puede concluir sin temor a equivocarse que las instituciones son de importancia sustancial, al menos por varias razones fundamentales (OMC, 2007).

En primer lugar, las instituciones establecen el escenario para la colaboración en el ámbito del comercio. Al explorar los aspectos no económicos de las instituciones, queda patente que las instituciones comerciales formales desempeñan un papel significativo en la creación de las condiciones generales para esta colaboración. Dichas instituciones pueden fomentar la paz entre las naciones, influir en la definición de normas y valores compartidos, y asistir a países con preferencias diversas a alcanzar un equilibrio fundamental en su colaboración (OMC, 2007).

En segundo lugar, las instituciones mejoran la eficiencia de las transacciones. La creación de un ente imparcial encargado de administrar y supervisar las relaciones comerciales incrementa

la eficiencia del comercio a nivel internacional. Se ha observado que las instituciones tienen el potencial de reducir significativamente los costos asociados con las transacciones y de aumentar la transparencia al recopilar y difundir información entre sus miembros (OMC, 2007).

En tercer lugar, las instituciones hacen cumplir las “reglas explícitas del juego”. A pesar de la ausencia de una autoridad supranacional que haga cumplir los acuerdos comerciales internacionales, las instituciones pueden contribuir a fortalecer la observancia de las normas y los procedimientos acordados en un contrato. Mediante la supervisión de procesos y plazos, la identificación de posibles violaciones de un tratado a las partes no informadas, la facilitación de procesos de litigación en el ámbito comercial, el desempeño de funciones de mediación y arbitraje, y la constante vigilancia del cumplimiento de las normas explícitas de un acuerdo, las instituciones pueden significativamente aumentar la estabilidad del orden comercial internacional y hacerlo más predecible (OMC, 2007).

Tabla 5.4 *Nuevo regionalismo en el TIPAT. Participación de países desarrollados y en desarrollo del mismo bloque de integración según las normas de la OMC aplicables a los ACR*

Tipo de país	Norma	Contenido de la norma aplicada según corresponde: país desarrollado / país en desarrollo dentro del ACR del mismo bloque de integración
Países en desarrollo y emergentes	Cláusula de Habitación para los países en desarrollo	Texto de la Decisión del GATT de 1979 que permite: 1) la creación de acuerdos preferenciales entre los países en desarrollo con respecto al comercio de mercancías; 2) un sistema generalizado de preferencias sin reciprocidad ni discriminación, concedido por países desarrollados, que redunde en beneficio de los países en desarrollo; 3) el establecimiento de Acuerdos de Alcance Parcial (AAP).
		Trato Diferenciado y Más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo es una decisión adoptada por los signatarios del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ("Partes Contratantes" del GATT), en 1979, posibilita excepciones sobre el trato del país más favorecido (no discriminación); a favor de los países en vía de desarrollo. Sobre todo, el apartado c) del párrafo 2 permite que los países en desarrollo concluyan acuerdos regionales o generales entre estos para el comercio de mercancías. La decisión se ha seguido aplicando en la OMC como parte del GATT de 1994 (OMC, 2017).
		Decisión de 28 de noviembre de 1979 (L/4903)
		1. A pesar de las disposiciones establecidas en el artículo 1 del Acuerdo General, las partes contratantes pueden otorgar un trato diferenciado y más propicio a los países en desarrollo, sin extender ese trato a otras partes contratantes (OMC, 2017).
		2. Las disposiciones mencionadas en el punto 1 se aplicarán a los siguientes:
		a. El trato arancelario preferencial que otorgan las partes contratantes desarrolladas a productos originarios de países en desarrollo conforme al Sistema Generalizado de Preferencias.
		b. El trato diferenciado y más favorable con respecto a las disposiciones del Acuerdo General relacionadas con las medidas no arancelarias, siempre que estén reguladas por los instrumentos negociados a nivel multilateral bajo los auspicios del GATT.
		c. Los acuerdos regionales o generales celebrados entre partes contratantes en desarrollo con el objetivo de reducir o eliminar mutuamente los aranceles y, según los criterios o condiciones establecidas por las partes contratantes, las medidas no arancelarias aplicables a los productos importados en el contexto de su comercio recíproco;
		d. El trato especial otorgado a los países en desarrollo menos avanzados en el contexto de cualquier medida general o específica en favor de los países en desarrollo (OMC, 2017).
		3. Cualquier trato diferenciado y más favorable otorgado de acuerdo con lo establecido en esta cláusula:
		a. Debe tener como objeto principal facilitar y fomentar el comercio de los países en desarrollo sin crear obstáculos o dificultades indebidas al comercio de otras partes contratantes.
		b. No debe ser un obstáculo para la reducción o eliminación de los aranceles y otras restricciones comerciales en función del principio de nación más favorecida.
		c. Debe concebirse y, si es necesario, ajustarse de manera positiva para satisfacer las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de los países en desarrollo, especialmente cuando este trato es otorgado por partes contratantes desarrolladas a países en desarrollo (OMC, 2017).

4. Cualquier parte contratante que adopte disposiciones de acuerdo con lo establecido en los párrafos 1, 2 y 3, o que posteriormente modifique o retire el trato diferenciado y más favorable otorgado de esta manera:
a. Debe notificarlo a las partes contratantes y proporcionarles toda la información relevante sobre las medidas adoptadas.
b. Debe estar dispuesta a celebrar consultas prontas, a solicitud de cualquier otra parte contratante interesada, para abordar cualquier dificultad o cuestión que pueda surgir. En caso de que una parte contratante lo solicite, las partes contratantes deben llevar a cabo consultas sobre el asunto con todas las partes contratantes interesadas, con el objetivo de encontrar soluciones satisfactorias para todas las partes contratantes involucradas (OMC, 2017).
5. Los países desarrollados no buscarán reciprocidad por los compromisos que adquieran en las negociaciones comerciales para reducir o eliminar derechos de aduana y otros obstáculos comerciales de los países en desarrollo. Esto significa que los países desarrollados no esperan que, en el contexto de las negociaciones comerciales, los países en desarrollo realicen contribuciones que vayan en contra de sus necesidades de desarrollo, situación financiera y su comercio. Por lo tanto, las partes desarrolladas no buscarán obtener concesiones que sean incompatibles con las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de las partes contratantes en desarrollo, y estas últimas no estarán obligadas a realizar dichas concesiones (OMC, 2017).
6. Considerando las dificultades económicas particulares y las necesidades específicas de los países menos adelantados en términos de desarrollo, finanzas y comercio, los países desarrollados actuarán con precaución al buscar concesiones o contribuciones a cambio de su compromiso de reducir o eliminar aranceles y otros obstáculos comerciales en estos países. No se espera que los países menos adelantados realicen concesiones o contribuciones que sean incompatibles con su situación y problemas particulares (OMC, 2017).
7. Las concesiones, contribuciones y obligaciones asumidas por las partes contratantes desarrolladas y en desarrollo de acuerdo con las disposiciones del Acuerdo General deben promover los objetivos fundamentales del acuerdo, en particular, los mencionados en el preámbulo y en el artículo XXXVI. Las partes contratantes en desarrollo esperan que su capacidad para realizar contribuciones, concesiones negociadas u otras medidas mutuamente acordadas de conformidad con las disposiciones y procedimientos del Acuerdo General aumente a medida que sus economías progresen y mejoren su situación comercial. En consecuencia, esperan participar más plenamente en el marco de derechos y obligaciones del Acuerdo General (OMC, 2017).
8. Se prestará especial atención a las dificultades significativas que enfrentan los países menos adelantados para realizar concesiones y contribuciones, dadas sus características económicas especiales y sus necesidades en términos de desarrollo, finanzas y comercio (OMC, 2017).
9. Las partes contratantes colaborarán en la revisión y supervisión de la aplicación de estas disposiciones, reconociendo la necesidad de esforzarse, tanto de manera individual como colectiva, para satisfacer las necesidades de desarrollo de los países en desarrollo y alcanzar los objetivos del Acuerdo General (OMC, 2017).

		Texto del artículo V del AGCS	Artículo V. Integración económica	3. a. Cuando países en desarrollo sean partes en un acuerdo mencionado en el párrafo 1, se permitirá cierta flexibilidad con relación con las condiciones descritas en dicho párrafo, especialmente en lo que concierne el apartado b), de acuerdo con el nivel de desarrollo de los países en general y en sectores específicos y subsectores.
		Texto de la decisión del Consejo General de 2006 relativa al Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales	Mecanismo de Transparencia para los ACR	La relevancia de las disposiciones sobre transparencia presentes en el artículo XXIV del GATT de 1994, el Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del GATT de 1994, el artículo V del AGCS y la Decisión de 1979 que se refiere al trato diferenciado y más favorable, la reciprocidad y una mayor participación de los países en desarrollo (conocida como la 'Cláusula de Habilitación').
				F. Apoyo técnico a los países en desarrollo
Países desarrollados	Cláusula de Habitación para los países en desarrollo.	Trato Diferenciado y Más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo	Los países desarrollados no buscarán reciprocidad por los compromisos que adquieran en las negociaciones comerciales para reducir o eliminar derechos de aduana y otros obstáculos comerciales de los países en desarrollo. Esto significa que los países desarrollados no esperarán que, en el contexto de las negociaciones comerciales, los países en desarrollo realicen contribuciones que vayan en contra de sus necesidades de desarrollo, situación financiera y su comercio. Por lo tanto, las partes desarrolladas no buscarán obtener concesiones que sean incompatibles con las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de las partes contratantes en desarrollo, y estas últimas no estarán obligadas a realizar dichas concesiones (OMC, 2017).	
			Considerando las dificultades económicas particulares y las necesidades específicas de los países menos adelantados en términos de desarrollo, finanzas y comercio, los países desarrollados actuarán con precaución al buscar concesiones o contribuciones a cambio de su compromiso de reducir o eliminar aranceles y otros obstáculos comerciales en estos países. No se espera que los países menos adelantados realicen concesiones o contribuciones que sean incompatibles con su situación y problemas particulares (OMC, 2017).	

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO VI

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS IMPLICACIONES DEL TIPAT EN LA INSTITUCIONALIDAD DE LA OMC

En este capítulo se compara desde una perspectiva crítica la institucionalidad de la OMC a luz de la proliferación de los Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP), específicamente considerando las implicaciones del TIPAT en el fomento del libre comercio. Mediante la aplicación de una entrevista semiestructurada a seis expertos en temas relacionados a la OMC e integración regional, que permitieran comprender y reflexionar sobre la relación entre dicha proliferación de acuerdos y, en particular del TIPAT en el fomento del libre comercio.

Según la OMC (2023a), los ACR deben ser complementarios al SMC, lo cual no es sinónimo de sustitución, sino de que debe de garantizar la participación de los países más pequeños y de los que están en vías de desarrollo, contribuyendo y apoyando a su integración y al desarrollo de la economía mundial.

Los ACR son un factor clave en las relaciones comerciales internacionales, con el paso de los años son más numerosos, de mayor amplitud y complejidad. El aumento de ACR puede dificultar las corrientes comerciales, puesto que los comerciantes deben esforzarse por cumplir múltiples conjuntos de normas. Además, como el alcance de los ACR se ha ampliado para incluir esferas de política que no están sujetas a normas multilaterales, puede aumentar el riesgo de disparidad entre los distintos acuerdos. Los ACR más antiguos abarcaban solo la liberalización de los aranceles, junto con normas conexas como las medidas de defensa comercial, las normas técnicas y las normas de origen. Sin embargo, actualmente, con mayor frecuencia, comprenden una liberalización de los servicios, así como compromisos en materia de normas relativas a los servicios y en materia de inversión, competencia, derechos de propiedad intelectual, comercio electrónico, medio ambiente y trabajo, lo que podría generar confusión en la reglamentación, además de problemas de aplicación. Para la Organización Mundial del Comercio los ACR, “tienen por objeto beneficiar a los países que los suscriben; los beneficios previstos pueden frustrarse si no se reducen las distorsiones al mínimo en la asignación de los recursos, así como la desviación del comercio y la inversión”. (OMC, s.f., párr. 2). Además:

Constituyen una excepción al principio de no discriminación que es fundamental en la OMC. Los ACR son discriminatorios por su propia naturaleza, dado que solo los firmantes disfrutan de las condiciones más favorables de acceso a los mercados. Los Miembros de la OMC reconocen la función legítima que desempeñan los ACR que tienen por objeto facilitar el comercio entre sus partes, pero sin erigir obstáculos comerciales con respecto a los terceros. (OMC, s.f., párr. 3).

Los ACR, en su forma más amplia, se denominan Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP) debido a que existen acuerdos comerciales que no se relacionan exclusivamente con una región específica, sino que son acuerdos tanto regionales, como bilaterales y/o multilaterales, y todos ellos de tipo preferencial recíproco (OMC, 2011).

La esencia de los ACP siempre ha existido. La necesidad de un acceso exclusivo, de una protección a los bienes de un país de origen. Del hecho de que un país quiera entrar a un nuevo mercado y que en ese mercado sus bienes sean protegidos.

6.1 Proliferación de Acuerdos Comerciales Preferenciales: sus beneficios y propósitos

No es la primera vez que se tiene la necesidad de preguntar por la coexistencia de los acuerdos regionales y la OMC, pues se ha gestado un aumento de estos desde los años 80, cuando se inició la Ronda de Uruguay. Así, desde los años 90, se ha tenido una mayor presencia de estos acuerdos regionales y bilaterales que presentan reglas preferenciales a los miembros de la OMC. En ese sentido, los miembros jurídicos permiten la existencia de múltiples acuerdos preferenciales siempre y cuando estos cumplan con algunas reglas formales; por tanto, lo que se observa es el reflejo de la sofisticación en las relaciones comerciales internacionales.

Estos acuerdos son parte de la globalización y de la búsqueda de acceso a mercados por parte de los países miembros de la OMC, los cuales cuentan con algún tipo de acuerdo comercial preferencial, que es común dentro de las relaciones internacionales comerciales entre países y entre zonas económicas. Con ello, se busca reducir barreras al comercio mediante la reducción de aranceles y la facilitación de trámites aduaneros como en cuestiones sanitarias y fitosanitarias.

Adicionalmente, se busca agilizar el flujo comercial entre las naciones y las zonas económicas comerciales con el objetivo de promover el crecimiento económico, como es el caso

del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica entre México, Estados Unidos y Canadá, el cual cambió de reglas en el momento que modificó su nombre a T-MEC, y que actualmente es conocido como TLCAN. En términos comerciales, el TLCAN es un ejemplo de México y un caso de éxito de crecimiento económico, así como de solución de controversias donde, por lo general, se mezclan los temas jurídicos y los políticos.

En la Ronda de Uruguay muchos países negociaron Acuerdos Comerciales Regionales como un seguro contra el fracaso de las negociaciones. Estos acuerdos regionales sirvieron, de este modo, como impulso en las negociaciones multilaterales, como es el caso del NAFTA, que funcionó porque consistía en un acuerdo entre un país desarrollado muy grande, uno mediano y uno en desarrollo mediano. Por consiguiente, tales acuerdos y negociaciones multilaterales han sido un gran paso para las negociaciones en la OMC, y esto es debido a que los resultados de las negociaciones de la Ronda de Uruguay han sido muy parecidos a los resultados de las negociaciones del NAFTA. Según el Dr. Bradley J. Condon (Condon, Bradley J., comunicación personal, 20 de febrero de 2023), no se sabe bien quién copió a quién, debido a que no se conoce cuál fue el país con la estrategia original, pero esta ha influido mucho en las negociaciones internacionales y ha llevado a que otras naciones se sumen a la misma agenda.

Cabe aclarar que, aunque no se conoce con certeza cuál fue el país con la estrategia original, esta ha influido significativamente en las negociaciones internacionales y ha llevado a que otras naciones se sumen a la misma agenda. Estas naciones, provenientes de África, Latinoamérica, América del Norte, Europa y Asia, han presentado propuestas para construir grupos representativos del mundo, aumentando sus posibilidades de éxito en las negociaciones formales que se llevan a cabo en las salas oficiales.

No obstante, estas no son las únicas negociaciones, dado que también se realizan discusiones informales en los pasillos, durante el café, o en lo que llaman *off-campus*¹². Estas reuniones informales pueden ser cruciales para avanzar en las conversaciones y lograr consensos que no se alcanzan en las negociaciones oficiales. Por ejemplo, en la misión de México, hubo negociaciones no oficiales en las que participaron alrededor de 23 países, incluyendo México. Estos países se reunían semanalmente en grupos informales para intentar llegar a acuerdos sobre

¹² negociaciones “off-campus”: negociaciones fuera del registro o no oficiales.

diversos temas. Aunque estas reuniones ayudaron a acercar posiciones, la Ronda de Doha de la OMC, celebrada en Qatar en 2001, no prosperó. A pesar de meses de negociaciones, no se logró un acuerdo definitivo, lo que evidenció las dificultades y el fracaso de ese proceso.

Las reuniones informales y los grupos de trabajo fuera del contexto oficial han demostrado ser una herramienta vital para avanzar en las negociaciones multilaterales. Permiten un diálogo más franco y menos formal, lo que puede conducir a compromisos y entendimientos que posteriormente se formalizan en las negociaciones oficiales. Sin embargo, el fracaso de la Ronda de Doha resalta las complejidades y desafíos inherentes a la búsqueda de consensos a nivel global, donde los intereses nacionales y regionales pueden dificultar la consecución de acuerdos universales.

En conclusión, mientras que los acuerdos bilaterales y regionales han desempeñado un papel significativo en el comercio internacional, la OMC sigue siendo crucial para los países que no están involucrados en tales redes de acuerdos. La capacidad de la OMC para incluir a todos sus miembros en las decisiones a través del consenso es fundamental para su relevancia continua. Las negociaciones tanto formales como informales dentro de la OMC han sido esenciales para intentar avanzar en temas complejos, aunque los retos y fracasos, como los de la Ronda de Doha, muestran que aún hay mucho por mejorar en el Sistema Multilateral de Comercio (SMC).

El fracaso del sistema de solución de diferencias de la OMC se debe, en parte, a la incapacidad de evolucionar en el derecho a través de negociaciones. Este estancamiento en la creación de nuevas normas genera una creciente presión sobre el sistema de solución de diferencias de la organización. Los expertos de la OMC han intentado, a través de sus resoluciones, hacer avanzar el derecho comercial. Sin embargo, esto ha generado tensiones con los países miembros, quienes perciben que estos expertos están excediendo sus funciones, un fenómeno comparable a las tensiones entre los poderes Legislativo y Judicial a nivel nacional, pero más intenso en el contexto internacional.

Ante la falta de acuerdos en la OMC, muchos países recurren a otros foros, como los acuerdos regionales. Estos acuerdos, promovidos especialmente por potencias como Estados Unidos y la Unión Europea, ofrecen una mayor capacidad de negociación y la posibilidad de establecer obligaciones más estrictas en áreas como la propiedad intelectual. En consecuencia, el

derecho internacional comercial ha comenzado a evolucionar más a través de acuerdos regionales que mediante tratados multilaterales.

Actualmente, el desarrollo del derecho internacional se da en mayor medida a través de acuerdos regionales debido a la falta de nuevos consensos en el ámbito multilateral.

Aunque los acuerdos regionales, como el NAFTA en las décadas de los años 80 y 90, ofrecen una alternativa viable al sistema multilateral, también reflejan tanto los beneficios como las limitaciones del sistema internacional actual. Si bien estos acuerdos permiten una mayor flexibilidad y capacidad de negociación entre países, también evidencian la dificultad de alcanzar consensos a nivel global, destacando las tensiones y desafíos persistentes en el marco de la OMC.

Es interesante observar cómo el surgimiento de ACR, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), puede tener implicaciones geopolíticas y estratégicas más amplias. El NAFTA, en particular, surgió con la intención de fortalecer los lazos comerciales entre Estados Unidos, Canadá y México, pero también se puede interpretar como una forma de reafirmar la influencia económica y política de Estados Unidos en América Latina.

El NAFTA fue percibido por algunos como un medio para Estados Unidos de mantener su predominio en la región y ejercer presión sobre otros países latinoamericanos para que se alineen con sus intereses comerciales y políticos. La invitación a otros países a unirse al NAFTA reflejaba esta intención de ampliar la esfera de influencia económica de Estados Unidos en la región.

Este enfoque bilateral y regional más fuerte por parte de Estados Unidos también se refleja en otros Acuerdos Comerciales Preferenciales, como en el TIPAT. Estos acuerdos no solo tienen como objetivo impulsar el comercio entre los países participantes, sino también consolidar la influencia geopolítica de Estados Unidos en ciertas regiones del mundo.

El surgimiento de Acuerdos Comerciales Regionales como el NAFTA y el TIPAT no solo tiene implicaciones económicas, sino también políticas y estratégicas, especialmente en términos de la influencia de Estados Unidos en la geopolítica global y regional.

Los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) surgieron inicialmente como tratados de tipo fronterizo, destinados a facilitar el comercio entre países vecinos y promover la integración económica regional. Estos acuerdos, que datan de mediados del siglo XX, se centraban

principalmente en la reducción de aranceles y otras barreras comerciales en las fronteras. Con el tiempo, especialmente a partir de la década de los 90, los acuerdos de complementación económica evolucionaron hacia tratados más complejos y amplios. Estas nuevas generaciones de acuerdos incorporaron temas como servicios, propiedad intelectual y otras áreas de mayor complejidad económica y política. Es importante destacar que estos acuerdos de última generación no se limitan exclusivamente a regiones geográficas específicas, sino que también pueden involucrar a países de diferentes continentes. Además, estos tratados pueden tener implicaciones políticas más profundas y abordar barreras no arancelarias, lo que los hace más completos y significativos en términos de integración económica y cooperación regional.

La proliferación de los acuerdos responde una dinámica propia del comercio internacional, de los efectos de la globalización y de cómo los países han estado haciendo un acercamiento al comercio internacional en sí, lo que significa que han buscado nuevas formas de acercarse, buscando nuevos socios comerciales, los cuales son un poco más atractivos y favorables, que les brindan mayores beneficios y ventajas. Inicialmente, cuando se contemplaba el comercio internacional con las teorías básicas de Comercio, lo que se veía era a los vecinos únicamente como los únicos socios factibles, cuando ya se estaba hablando de un contexto de globalización donde se empezaban a ver: cómo las brechas de distancia logística dejan de ser un inconveniente y se empieza a ver que los países comienzan a colocarse en otros mercados, no tradicionales.

Según la Mtra. Ana Gabriela Navarro (Navarro, G., comunicación personal, 22 de febrero de 2023), en el caso de Costa Rica, se observa que los primeros socios comerciales originalmente fueron Centroamericanos. Costa Rica siempre ha empezado con el mercado Centroamericano -ya desde los años 60- y, el primer acuerdo como tal, fue con México. Este fue el primer acercamiento y, de ahí, se empezó a acercar primeramente a la región latinoamericana. El primer acuerdo que Costa Rica firmó con un país desarrollado fue con Canadá. Posteriormente, se dio un acercamiento con Estados Unidos, lo que implicó una transición desde la Iniciativa de la Cuenca del Caribe hacia el Tratado de Libre Comercio vigente en la actualidad. Este acuerdo, a su vez, facilitó que Costa Rica estrechara lazos con Europa. Alrededor del año 2007, este acercamiento se intensificó hacia la región asiática. Esta evolución ha enseñado al país que es posible explorar nuevos mercados, más allá de los tradicionales, gracias al desarrollo de tecnologías, la mejora en la logística y la infraestructura, que han facilitado una visión más global del comercio. Este es el camino que ha

impulsado la proliferación de acuerdos.

La OMC también ha fallado al haberse quedado un poco retrasada en los temas de las reformas. Si se hace un análisis de las Conferencias Ministeriales de los últimos años, son pocas las que han tenido éxito. En la Conferencia Ministerial de Bali del año 2013 se firma el Acuerdo de Facilitación al Comercio, en la Conferencia Ministerial de Ginebra del año 2023 se firma el Acuerdo de Subsidios a la Pesca y el resto de las conferencias ministeriales han pasado en espacios de negociación, meramente donde ya no se ve un avance o un interés de los países por lo complejo y lo político, en la organización. De este modo, esto ha sido una respuesta a esta proliferación y ha sido una respuesta que emana de la influencia de los mismos países.

Es necesario explorar otros métodos de liberalización del comercio que no dependan únicamente del consenso, considerado la mayor fortaleza de la OMC. Esto se debe a que dicha dependencia se ha convertido en su principal debilidad, debido a los mecanismos internos de la organización. En la OMC, resulta muy difícil avanzar en ciertos aspectos sin el derecho de veto, ya que la falta de consenso permite a algunos países bloquear el progreso de las negociaciones. Además, se tiende a incluir temas que favorecen a los intereses de ciertos países, lo que ha ralentizado los procesos de negociación dentro de la OMC.

Es cierto que la OMC desempeña un papel único como el principal organismo multilateral de negociación comercial, lo que la hace fundamental para muchos países cuya relación comercial se basa principalmente en las reglas establecidas por esta organización. Mientras que algunos países, como Chile, están altamente involucrados en una red de acuerdos bilaterales y regionales, otros dependen en gran medida de las reglas de la OMC debido a su menor participación en tales acuerdos.

La OMC juega un papel fundamental en el sistema comercial global al garantizar un marco justo y equitativo para el comercio internacional. Su importancia radica en su capacidad para promover un sistema que sea justo, equitativo y sostenible, con reglas acordadas por consenso entre sus 166 miembros. Esto asegura que cada país, independientemente de su tamaño o poder económico, tenga voz y voto en las negociaciones, lo que contribuye a que se consideren los intereses de todos. El enfoque en el consenso y la inclusión es esencial para la estabilidad y el crecimiento económico global.

La estructura de la OMC permite la inclusión de todos los miembros en el proceso de toma de decisiones, lo cual es crucial para asegurar que las necesidades de todos los países, especialmente los más pequeños y en desarrollo, sean escuchadas y protegidas. Este enfoque equitativo no solo facilita un entorno comercial más abierto y competitivo, sino que también contribuye significativamente a la estabilidad económica y el desarrollo sostenible a nivel global.

Al promover reglas comerciales justas y resolver disputas de manera efectiva, la OMC contribuye a la estabilidad económica global. Un sistema comercial predecible y basado en reglas es esencial para el crecimiento económico sostenido. Además, la OMC apoya el desarrollo sostenible al integrar consideraciones ambientales y sociales en los acuerdos comerciales, asegurando que el comercio internacional beneficie a todas las partes de la sociedad y no cause daños ambientales.

Además, la OMC aborda temas que pueden no ser cubiertos en profundidad por los acuerdos bilaterales o regionales, como es el caso de las negociaciones sobre subsidios agrícolas o pesqueros. Estos temas pueden ser de vital importancia para ciertos países y su inclusión en las negociaciones de la OMC permite abordarlos de manera más amplia y equitativa.

En pocas palabras, aunque la proliferación de acuerdos bilaterales y regionales ha cambiado el panorama del comercio internacional, la OMC sigue siendo un actor central debido a su carácter multilateral y a su capacidad para abordar una amplia gama de temas comerciales de importancia global.

Entonces, la forma en la que se modifica esto es propiamente con la institucionalidad de la OMC. En temáticas específicas es posible que se haya tenido que involucrar la OMC, pero, si se piensa estructuralmente, la OMC sigue siendo el Acuerdo de Marrakech y eso sigue teniendo la misma estructura; se sigue hablando de propiedad intelectual de aranceles y de servicios, entonces la forma en cómo la ha modificado se entendería como a pensar que los plurilaterales tienen algo que ver con los temas que se están llevando. La Dra. Dorotea López (López, D., comunicación personal, 14 de marzo de 2023) menciona como ejemplo: “ahora los temas de género son temas que se están haciendo bien de forma evidente como pasó en su momento con el paso de los acuerdos bilaterales a lo multilaterales. Se empieza en acuerdos comerciales y ahora la OMC ya

incluso tiene declaraciones sobre género. Igual, ahí hay ciertos temas que se han ido llevando de los bilaterales a la OMC”.

El término *gobernanza de la OMC* se refiere a un sistema institucional único que permite una conducción verdaderamente basada en la membresía, sin imposiciones jerárquicas. A diferencia de instituciones como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional (FMI), donde los países suelen ceder una parte significativa de su soberanía y las decisiones a menudo reflejan el poder financiero de los miembros más grandes, la OMC opera sobre la base del consenso, otorgando igual peso a todos sus miembros, independientemente de su tamaño o poder económico.

En el Banco Mundial y el FMI, las decisiones están estrechamente ligadas a las contribuciones financieras de los países, lo que significa que aquellos con mayor capacidad económica tienen una influencia desproporcionada. Los países miembros, al depender del financiamiento proporcionado por estas instituciones, renuncian a una parte considerable de su soberanía en el proceso de toma de decisiones. Esto no sucede en la OMC, donde cada país, ya sea una pequeña nación africana o una potencia económica, tiene la capacidad de influir en las decisiones de manera equitativa. Este sistema de gobernanza por consenso es lo que diferencia a la OMC y le otorga una particularidad que la hace especialmente interesante y, en algunos casos, más democrática en su funcionamiento.

La estructura de la OMC permite que cualquier país miembro pueda bloquear decisiones, lo que resalta la importancia de la cooperación y el compromiso para alcanzar acuerdos. Este modelo fomenta un entorno donde se deben considerar las opiniones y preocupaciones de todos los miembros, promoviendo así una mayor inclusividad y equidad en las negociaciones internacionales. La capacidad de cada miembro para influir en las decisiones subraya la importancia de la diplomacia y la negociación en el funcionamiento de la OMC, haciendo que cada voz cuente y evitando que los intereses de los países más poderosos dominen unilateralmente la agenda comercial global.

Esta forma de gobernanza también presenta desafíos, debido a que el proceso de alcanzar un consenso puede ser lento y complicado. Sin embargo, asegura que todas las naciones tienen un asiento en la mesa y un papel en la configuración de las reglas que gobiernan el comercio

internacional. La naturaleza inclusiva del sistema de la OMC es fundamental para su legitimidad y su capacidad para gestionar las complejidades del comercio global en un mundo cada vez más interconectado.

La gobernanza en la OMC está estrechamente relacionada con las decisiones colectivas que toman los países miembros, en mayor medida que en otras instituciones multilaterales económicas como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional (FMI). En estas últimas, la influencia está fuertemente vinculada a la capacidad financiera y al poder económico de los países, lo que puede llevar a una toma de decisiones más centralizada y menos equitativa.

En la OMC, sin embargo, el sistema de gobernanza se basa en la igualdad entre sus miembros, permitiendo que cada país, independientemente de su tamaño o poder económico, tenga una voz significativa en la toma de decisiones. Este enfoque fomenta una dinámica de negociación y consenso, en la que todos los miembros deben acordar las políticas y reglas comerciales. Esta estructura equitativa es fundamental para asegurar que las decisiones reflejen una amplia gama de intereses y no solo los de las economías más grandes o poderosas.

La gobernanza de la OMC también refleja un compromiso con el multilateralismo, donde las decisiones se toman colectivamente y se busca un equilibrio entre los intereses de los diferentes países. Este modelo contrasta con el de otras instituciones multilaterales, donde la toma de decisiones puede estar más centralizada y dominada por unos pocos países con mayor influencia económica.

En resumen, la gobernanza de la OMC destaca por su enfoque inclusivo y equitativo, donde las direcciones que toman los países miembros son el resultado de negociaciones y consensos entre todos, asegurando que cada voz tenga peso y que las decisiones reflejen una representación más justa de los intereses globales. Esto la distingue de otras instituciones multilaterales económicas y subraya su importancia en la regulación del comercio internacional. La gobernanza tiene que ver mucho más con las direcciones que toman los países, que con otras instituciones multilaterales económicas.

Los acuerdos comerciales a menudo reflejan la realidad de los flujos comerciales regionales, debido a que muchos países comercian más intensamente con sus vecinos geográficos

o con socios regionales cercanos. Esto se debe a una serie de factores, como la proximidad geográfica, la infraestructura compartida y las similitudes culturales o económicas.

Por ejemplo, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, ahora T-MEC) entre México, Estados Unidos y Canadá fue diseñado para aprovechar la interconexión económica y comercial entre estos países vecinos. Durante un tiempo, México pudo beneficiarse de ventajas comerciales sobre China en ciertos sectores, como textiles y ropa, debido a su acceso preferencial al mercado estadounidense a través del TLCAN. Esto llevó a un aumento significativo de la inversión extranjera y los flujos comerciales en México en esos sectores específicos.

Sin embargo, los problemas geopolíticos entre Estados Unidos y China han cambiado el panorama comercial. Las tensiones geopolíticas han llevado a la imposición de barreras comerciales y restricciones por parte de Estados Unidos hacia China, lo que ha afectado las relaciones comerciales entre ambos países y ha tenido repercusiones en otros socios comerciales, como México.

Aun así, si bien los acuerdos comerciales pueden brindar ventajas económicas a los países al facilitar el acceso a mercados regionales, también pueden enfrentar desafíos y presiones externas, como tensiones geopolíticas, que afectan las relaciones comerciales y la dinámica económica global.

El análisis sobre la evolución de los acuerdos comerciales y su impacto en México es muy perspicaz. En particular, destaca cómo la creciente inversión extranjera en México está siendo impulsada por la necesidad de mitigar riesgos geopolíticos y mejorar la seguridad en la cadena de suministro, especialmente en el contexto de la pandemia.

El concepto de *near-shoring*¹³ está adquiriendo relevancia, debido a que las empresas buscan establecerse en ubicaciones más cercanas a sus mercados de destino para evitar demoras y riesgos asociados con la cadena de producción desde regiones más distantes, como Asia. México, con su proximidad a los mercados clave y su estabilidad política y económica, se está convirtiendo

¹³ Near-shoring: estrategia comercial con la que se expanden las empresas a países cercanos geoestratégicamente debido a ahorros en costos, capital humano debido a la cercanía. Los proveedores se encuentran más cerca, lo que permite tener una mejora al operar debido a un mayor control en las comunicaciones (BBVA, 2024).

en un destino atractivo para estas inversiones orientadas al near-shoring.

En cuanto a los acuerdos comerciales, se observa que la evolución de estos hacia esquemas de integración más profunda, más allá del simple acceso al mercado. Se están buscando formas de aprovechar los beneficios del acuerdo para generar cadenas de valor regionales y promover la producción de bienes y servicios integrados. La AP es un ejemplo de esto, por cuanto ha adoptado un enfoque más holístico hacia la integración económica regional, aunque inicialmente puede no haber sido concebida con una visión clara y visionaria.

Este cambio en la naturaleza de los acuerdos comerciales refleja la creciente interdependencia económica entre los países y la necesidad de adaptarse a un entorno global cada vez más complejo y dinámico. En última instancia, estos esfuerzos hacia una mayor integración económica regional pueden generar beneficios significativos en términos de crecimiento económico, empleo y competitividad en México y en la región en su conjunto.

Navarro (Navarro, G., comunicación personal, 22 de febrero de 2023) destaca una perspectiva importante sobre los Acuerdos Comerciales Regionales y su impacto en la economía y el comercio de los países miembros. Estos mega-acuerdos están diseñados para promover una mayor integración económica y facilitar la producción y el comercio como un bloque, en lugar de actuar de manera individual. Aunque a menudo se interpretan erróneamente como simples tratados para facilitar el comercio entre bloques, su alcance y beneficios son mucho más amplios.

Por ejemplo, en el contexto centroamericano, un acuerdo comercial puede no solo abrir el acceso al mercado estadounidense, sino también fomentar la integración económica regional al eliminar barreras comerciales entre los países miembros. Esto no solo facilita el comercio dentro de la región, sino que también contribuye a la creación de cadenas de valor regionales y mejora la competitividad global de los países involucrados. Además, estos acuerdos pueden incluir compromisos en áreas como normas laborales, protección ambiental y regulaciones técnicas, lo que lleva a una mayor armonización de políticas y estándares dentro del bloque.

Así, estos acuerdos pueden permitir la incorporación de productos que antes no tenían acceso preferencial en el mercado regional, como los productos de zonas francas. Esto puede impulsar la competitividad de la región y promover una mayor diversificación económica.

En suma, los Acuerdos Comerciales Regionales pueden tener un impacto significativo en la economía y el comercio de los países miembros, y es importante comprender su alcance más allá de simplemente facilitar el acceso a mercados externos. Estos acuerdos pueden fomentar la integración económica regional, promover la diversificación económica y mejorar la competitividad en el mercado global.

Sin embargo, cuando se negocia con Estados Unidos y con Centroamérica y República Dominicana en el DR-CAFTA (*Dominican Republic - Central America Free Trade Agreement*, por sus siglas en inglés), se incorporan los productos de zona franca precisamente porque constituyen la gran mayoría de las exportaciones de los países hacia Estados Unidos. En el caso de Costa Rica, estos productos representan mayoritariamente más del 60% - 70% de las exportaciones. Por lo tanto, al aplicar el acuerdo, se considera de manera multilateral, es decir, todos los países participantes pueden beneficiarse mutuamente. Costa Rica, al aprovechar esta ventaja, comienza a exportar sus productos de zona franca hacia los países centroamericanos con preferencia arancelaria que antes no tenía en el marco Centroamericano.

La dinámica de los acuerdos comerciales no se centra exclusivamente en fomentar el comercio intrarregional, sino en maximizar la producción y las ventajas competitivas dentro de la región para exportar productos a otras áreas geográficas. Este enfoque busca aprovechar al máximo las preferencias arancelarias y las condiciones favorables dentro de la región para potenciar las exportaciones hacia mercados externos.

Sin embargo, la implementación práctica de esta estrategia a menudo enfrenta desafíos, lo que puede llevar a que los tratados de libre comercio se perciban y funcionen de manera similar a los acuerdos tradicionales que promueven principalmente el comercio entre los países miembros. Por ejemplo, en el caso de Costa Rica, si se realizara un análisis detallado, se podría observar que México no ha aprovechado plenamente su potencial en ciertos acuerdos de libre comercio, resultando en un intercambio comercial limitado.

El caso de Chile y México es ilustrativo. A pesar de tener un Tratado de Libre Comercio, el intercambio comercial entre estos dos países es reducido, concentrándose principalmente en productos como el cobre y el vino de Chile y diversos productos manufacturados de México. Esto sugiere que los tratados de libre comercio no solo deben mejorar las condiciones de acceso y

oportunidades, sino también crear nuevos espacios de acercamiento a otras regiones y mercados.

La evolución y complejidad del sistema de comercio internacional han llevado a una reorientación de los objetivos de los tratados comerciales. Hoy en día, no solo buscan mejorar el comercio bilateral o intrarregional, sino también posicionar los productos de un país en mercados globales más amplios. Este enfoque multidimensional permite a los países no solo diversificar sus mercados de exportación, sino también aumentar el valor agregado de sus productos y servicios en la cadena global de valor.

Con lo que, los acuerdos comerciales modernos buscan ir más allá de simplemente fomentar el comercio entre los países miembros. Su objetivo es maximizar las ventajas competitivas dentro de la región para impulsar las exportaciones hacia mercados globales, adaptándose a las cambiantes dinámicas y complejidades del comercio internacional.

La capacidad para abrir mercados se basa en la tendencia a disminuir las distorsiones comerciales y generar preferencias comerciales entre grupos que comparten una región, un área de influencia o visiones y objetivos similares en el comercio internacional. En general, los acuerdos regionales y mega-regionales siguen esta lógica, al agrupar a países que buscan alcanzar metas comerciales comunes dentro de un área específica. Es decir, los acuerdos regionales y mega-regionales suelen agrupar a países con similitudes en sus objetivos comerciales y que se encuentran en áreas geográficas específicas. Por ejemplo, el Acuerdo Transpacífico abarca un área comercial determinada en la cuenca del Pacífico, involucrando dos regiones que comparten un interés en mejorar el acceso a los mercados de cada uno de los países participantes. La apertura de mercados mediante acuerdos regionales y mega-regionales busca disminuir las distorsiones comerciales y generar preferencias entre países con visiones y objetivos similares respecto al comercio internacional. Al centrarse en regiones específicas y áreas de influencia común, estos acuerdos permiten a los países mejorar su acceso a mercados mutuos, fomentar el crecimiento económico y avanzar en la integración regional y global.

Para lograr un acuerdo de cooperación efectivo, es esencial que las partes involucradas compartan objetivos y un interés común en acceder a los mercados de los demás países. Sin esta alineación, resulta difícil asegurar el compromiso necesario en términos de seguimiento, recursos humanos y el esfuerzo requerido para implementar el acuerdo.

En el caso del TIPAT, se observa que el multilateralismo está más asociado a la OMC. Los Acuerdos Comerciales Regionales y Plurilaterales, en cambio, se desvían de este enfoque multilateral y buscan alcanzar objetivos específicos en sus áreas respectivas. La OMC ha trabajado para trasladar estos acuerdos hacia un ámbito más multilateral.

Los Acuerdos Comerciales Regionales no solo buscan facilitar el comercio y reducir aranceles, sino que también abarcan una dimensión geopolítica y, cada vez más, una dimensión geoeconómica. Estos acuerdos están diseñados para asegurar encadenamientos productivos y garantizar el suministro de bienes e insumos. Además, es posible que algunos acuerdos comerciales funcionen como una forma de imponer un modelo económico particular. Por ejemplo, en el caso de Chile, algunos acuerdos comerciales pueden reflejar la adopción de un modelo económico alineado con el de Estados Unidos u otros países con ideas similares. Esto puede incluir políticas de libre mercado, privatización y apertura económica. Aunque los objetivos declarados de estos acuerdos suelen ser la reducción de barreras comerciales y la liberalización del comercio de bienes y servicios, es importante reconocer que detrás de ellos pueden existir motivaciones más profundas y, a menudo, más políticas.

El CPTPP, por ejemplo, es un acuerdo que está siendo revisado y que refleja una serie de intereses económicos y políticos entre los países miembros. Este acuerdo busca no solo la reducción de aranceles y reservas en servicios, sino también la promoción de estándares laborales y medioambientales, así como la protección de los derechos de propiedad intelectual.

Con lo que, los Acuerdos Comerciales Regionales son instrumentos complejos que pueden tener múltiples motivaciones y objetivos, incluyendo consideraciones geopolíticas, geoeconómicas y la promoción de modelos económicos específicos. Su revisión y análisis son fundamentales para comprender su impacto en la economía y la política de los países miembros.

La capacidad hacia la apertura de mercados, cuya tendencia es disminuir las distorsiones comerciales y generar preferencias comerciales entre grupos que comparten una región, un área de influencia o visiones similares del comercio internacional es fundamental en los acuerdos regionales y mega-regionales. Estos acuerdos buscan no solo la eliminación de barreras comerciales, sino también la alineación de objetivos y estrategias entre los países miembros para lograr beneficios mutuos.

En general, los acuerdos regionales o mega-regionales manejan esta lógica de agrupar países que tienen una similitud en sus objetivos respecto al comercio internacional y que están geográficamente cercanos. Por ejemplo, el CPTPP agrupa a países de la cuenca del Pacífico de dos regiones, América y Asia-Pacífico, que comparten intereses en mejorar el acceso a los mercados de cada uno de los países miembros.

La profesionalización del servicio público en áreas relacionadas con la economía y el comercio internacional es crucial para el manejo efectivo de las relaciones internacionales del país. Este profesionalismo permite a los funcionarios representar y defender los intereses del país de manera eficaz en foros y tribunales internacionales. A pesar de los cambios administrativos que pueden ocurrir con cada nuevo gobierno, la experiencia y el conocimiento de estos profesionales garantizan la continuidad y la eficacia en la gestión de asuntos internacionales. Los procesos de negociación en tratados de libre comercio (TLC) y en el marco de la OMC tienen características y beneficios distintos, que impactan en la claridad y aplicabilidad de las reglas, así como en la formación de cadenas globales de valor.

En conclusión, mientras que los TLC ofrecen beneficios específicos en términos de claridad y aplicabilidad de reglas, y facilitan la creación de cadenas regionales de valor, la OMC proporciona un marco global que asegura normas mínimas y un sistema de resolución de disputas. Ambos enfoques son complementarios y esenciales para un comercio internacional eficiente y equitativo.

Hay dos tipos de dimensiones en esto: por un lado, lo que tiene que ver con el fin último que es conseguir una mejora de la inserción comercial. Es decir, intentar abrir mercados, intentar que aumenten las exportaciones a los mercados, con los cuales se están generando estos acuerdos, y también hay un tema político que de alguna forma pretende generar una mayor cooperación económica con estos otros países y eso no se ve. Por ejemplo, según la Dra. Sofía Boza (Boza. S, comunicación personal, 7 de marzo de 2023), cuando se observan acuerdos que no son regionales, como ciertos acuerdos bilaterales de Chile, se nota que a menudo incluyen capítulos sobre medidas fitosanitarias. Estos acuerdos suelen establecer comités conjuntos para intercambiar información sobre estas medidas. Además, Chile también cuenta con otros acuerdos que abordan estos temas.

La Dra. Sofía Boza ejemplifica (Boza. S, comunicación personal, 7 de marzo de 2023), el

acuerdo bilateral con China, el cual incluye capítulos sobre cooperación en diversos temas, como género, Mipymes -micro, pequeñas y medianas empresas- y comercio. Aunque estas disposiciones no son obligatorias, sino más bien orientativas, establecen un camino para la cooperación y las acciones conjuntas. Se estima que Chile tiene alrededor de seis o siete acuerdos bilaterales que incluyen estos capítulos. El propósito final de estos acuerdos, tanto bilaterales como regionales, es mejorar los resultados de exportación y el acceso a los mercados. Sin embargo, también crean un entramado de cooperación económica que abarca temas relacionados con el comercio e incluso con la inversión.

En diversos acuerdos, se observan cláusulas relacionadas con el tratamiento de las inversiones y temas de compras públicas. Estos acuerdos, que a menudo incluyen elementos de cooperación, están en constante expansión hacia nuevas temáticas. Esto refleja una tendencia hacia una mayor integración en el comercio y la economía. Participar en acuerdos regionales o mega-regionales indica un interés en fortalecer las relaciones con otros países miembros, facilitando así la comunicación y los procesos conjuntos.

El TIPAT, particularmente, fue ratificado por Chile el año pasado. Sin embargo, evaluar este tratado es complicado, especialmente porque Chile ya tenía acuerdos con los países miembros del TIPAT. De hecho, en los últimos días, ha habido un intenso debate y crítica en Chile sobre el impacto del TIPAT. En particular, no se ha observado un crecimiento significativo en el comercio de bienes ni en la integración de encadenamientos productivos. Además, uno de los problemas más destacados ha sido el mecanismo de solución de controversias en inversión, lo cual ha generado preocupaciones importantes en Chile. En resumen, el TIPAT ha tenido un impacto considerable en el país.

6.2 Institucionalidad de la OMC frente a la proliferación de ACP, en el marco del fomento del libre comercio

En los últimos años, la OMC ha enfrentado desafíos que han mermado su influencia y efectividad, tanto en las negociaciones comerciales como en la resolución de controversias.

Uno de los principales problemas es la paralización de las negociaciones multilaterales, especialmente desde la fallida Ronda de Doha iniciada en 2001, donde la falta de consenso entre

los países miembros ha impedido avances significativos en la agenda comercial de la OMC.

Además, la OMC ha enfrentado problemas con su Órgano de Apelación (OA), encargado de resolver disputas comerciales entre los países miembros. La falta de nombramientos de nuevos jueces ha reducido su número, lo que ha debilitado su capacidad para tomar decisiones y resolver conflictos de manera efectiva.

Estas dificultades han generado la percepción de que la OMC ha perdido relevancia en el comercio internacional, lo que ha llevado a muchos países a recurrir a acuerdos bilaterales y regionales como alternativas a las negociaciones multilaterales. En suma, aunque la OMC sigue siendo una institución clave en el sistema comercial global, los desafíos recientes han mermado su capacidad para cumplir con su mandato de promover el comercio y resolver disputas entre sus miembros.

El cierre de los grupos de litigio en la OMC debido a la falta de trabajo es ciertamente un signo del impacto de la debilidad institucional de la organización. Esto puede ser atribuido a varios factores, incluyendo la parálisis en las negociaciones multilaterales y la incapacidad de resolver disputas comerciales de manera efectiva.

En este contexto, es válido cuestionar si los ACR son la causa de la debilidad de la OMC o si, por el contrario, es la debilidad de la OMC la que impulsa a los países a buscar alternativas en los Acuerdos Comerciales Regionales.

Algunos expertos argumentan que la debilidad de la OMC puede, de hecho, impulsar el crecimiento de los ACR. Cuando los países enfrentan obstáculos en la OMC para avanzar en sus negociaciones comerciales o resolver disputas, pueden recurrir a otros foros, como los ACR, para buscar soluciones.

En este sentido, los ACR pueden verse como una respuesta a la falta de progreso en la OMC y como una forma de avanzar en la liberalización comercial y resolver disputas de manera más efectiva a nivel regional.

Por lo tanto, en lugar de ser la causa de la debilidad de la institucionalidad de la OMC, los ACR pueden ser vistos como una consecuencia de esta debilidad, debido a que los países buscan alternativas para promover el comercio y resolver disputas en un entorno donde la OMC no puede

cumplir plenamente con su mandato.

Existe una corriente de pensamiento que sostiene que el regionalismo “mata” al multilateralismo, mientras que otra defiende que el multilateralismo puede beneficiarse del regionalismo, dependiendo de cómo se gestione y de la resiliencia de las organizaciones involucradas. En este contexto, acuerdos como el RCEP y el TIPAT han buscado establecer reglas más específicas y abordar temas que la OMC, debido a su enfoque general, no ha tratado en profundidad. Estos acuerdos pueden crear una presión para que la OMC aborde ciertos temas que han quedado rezagados. Sin embargo, desde una perspectiva tradicional, los acuerdos regionales a veces contradicen las reglas de la OMC, ya que representan una excepción al principio de no discriminación. Esto crea una línea muy delgada entre ambos enfoques, que puede resultar conflictiva en ciertos casos. Sin embargo, desde una perspectiva conceptual, los acuerdos regionales contravienen las reglas de la OMC, ya que son una excepción al principio de no discriminación. Esto crea una delgada línea que, en ocasiones, puede convertirse en una fuente de conflicto.

Así pues, se puede afirmar que la normativa actual de la OMC enfrenta claros desafíos, lo que plantea la cuestión de cuán discriminantes pueden llegar a ser estas reglas para el comercio. La presión para avanzar hacia reformas es creciente, impulsada por la necesidad de adaptarse a las nuevas tendencias y acuerdos regionales que están emergiendo. Estos acuerdos obligan a la OMC a considerar y abordar estas tendencias emergentes.

La percepción de una necesidad de reforma es evidente, especialmente dado que las reglas de la OMC han permanecido en vigor durante más de 30 años. El comercio global ha evolucionado significativamente y las dinámicas comerciales han cambiado. Es fundamental que la OMC responda a estas nuevas necesidades y realidades. La próxima Conferencia Ministerial representa una oportunidad clave para discutir estas reformas y evaluar cómo adaptar las normas de la OMC a las exigencias actuales del comercio global.

Si se consideran distintas perspectivas, se podría argumentar que el aumento de acuerdos bilaterales, regionales o mega-regionales podría reducir el interés en la OMC, ya que los países involucrados en estos acuerdos podrían preferir concentrarse en sus propias preferencias comerciales. Sin embargo, al observar el funcionamiento de la OMC, se puede argumentar que el

riesgo potencial no es necesariamente tan significativo.

Desde esta perspectiva, muchos países que no están incluidos en estos acuerdos regionales todavía tienen un interés activo en la OMC. Además, la OMC sigue siendo el único foro multilateral para discutir y establecer reglas comerciales globales. Su papel es crucial para asegurar que el SMC funcione de manera integral y equitativa, lo cual es distinto de los objetivos y dinámicas de los acuerdos bilaterales o regionales.

A pesar del florecimiento de acuerdos bilaterales, regionales y mega-regionales, estos acuerdos siguen teniendo un valor significativo por sí mismos, ya que la OMC es la única entidad capaz de velar por el sistema comercial a nivel multilateral, es decir, en su conjunto. A nivel más específico, la OMC cuenta con un Comité sobre Acuerdos Regionales, que se encarga de analizar y comentar temas relacionados con estos acuerdos utilizando la información disponible en su base de datos. La OMC, con su institucionalidad, también proporciona un espacio para observar la evolución de estos acuerdos, considerándolos como complementarios y no necesariamente excluyentes, dado que los objetivos que persiguen son distintos.

Recientemente, la OMC ha abordado temas globales como el cambio climático y el comercio, la política industrial y la inclusividad. Estos temas, debido a su naturaleza global, requieren un foro global para la deliberación y discusión. La OMC sigue siendo el espacio adecuado para tratar estas cuestiones y garantizar una conversación coherente y abarcativa sobre los retos globales que enfrenta el comercio.

La creación de reglas claras y específicas en el marco de los tratados de libre comercio (TLC) y la OMC es fundamental. Sin embargo, también es crucial proporcionar un espacio adecuado para la conversación y la negociación. Este enfoque dual facilita la cooperación internacional, la resolución de disputas y la adaptación a las necesidades cambiantes del comercio global. Existen temáticas que difícilmente se abordan plenamente desde un enfoque bilateral o regional. En estos casos, la OMC juega un papel superior, al proporcionar un marco que vela por el sistema comercial en su conjunto. Esto permite una gestión más integral y equilibrada del comercio global, asegurando que se atiendan aspectos que van más allá de los acuerdos específicos bilaterales o regionales.

Hay un efecto positivo en términos de que la OMC, a menudo, lleva los temas bilaterales

a su espacio multilateral. Esta dinámica puede surgir como respuesta a la presión de los países, que tienden a regresar a los “*standing blocks*” o cimientos iniciales cuando sienten que el avance multilateral es lento. Si el comercio mundial se inclinara demasiado hacia acuerdos bilaterales y regionales debido a la falta de progreso en el ámbito multilateral, esto podría debilitar significativamente el sistema multilateral y dar un peso excesivo a lo regional. Tal situación podría llevar a la formación de bloques, algo que la OMC ha buscado evitar.

Por lo tanto, la presión para que la OMC avance más rápidamente en sus negociaciones y reformas es a menudo una respuesta a la necesidad de mantener la cohesión y eficacia del sistema multilateral frente a la proliferación de acuerdos bilaterales y regionales.

6.2.1 Rol de los principios de “*nación más favorecida*” y el “*principio de no discriminación*” frente a esta proliferación de ACP

La respuesta tradicional siempre ha sido según el Dr. Bradley J. Condon (Condon, Bradley J., comunicación personal, 20 de febrero de 2023) que “los acuerdos regionales son una excepción a los principios de “*nación más favorecida*” (NMF) y “*no discriminación*”, ya que pueden ser menos eficientes que un sistema multilateral debido a la desviación de comercio. Sin embargo, esta excepción se permite porque, a pesar de su menor eficiencia, los Acuerdos Comerciales Regionales aún facilitan la liberalización del comercio internacional. Esta excepción busca equilibrar la necesidad de avanzar en la liberalización comercial con la realidad de que el sistema multilateral puede ser lento para alcanzar acuerdos globales”.

Actualmente, la situación es más compleja debido a la creciente separación entre China, Estados Unidos y Europa, mientras que África ha permanecido al margen del sistema internacional. Este cambio geopolítico está generando amenazas y dificultando la posibilidad de alcanzar acuerdos multilaterales, que ya eran difíciles de lograr en el pasado. La dinámica actual sugiere que es casi imposible llegar a acuerdos que sean satisfactorios para todas las partes involucradas.

Además, el papel de la OMC ha cambiado. Antes era una entidad muy dinámica, enfocada en la resolución de diferencias y negociaciones. Ahora, parece estar más orientada hacia un pensamiento estático, lo que limita su capacidad de adaptación y eficacia.

En este contexto, es incierto cómo podría cambiar la situación en el futuro cercano. Las eficiencias que la OMC solía promover podrían disminuir, y las tasas de inflación y crecimiento global podrían verse afectadas. Por ejemplo, China solía reducir la inflación global mediante la exportación de productos a bajo costo, y la ausencia de este mecanismo podría tener repercusiones en la economía global.

Cuando se habla de regionalismo, se está abordando una excepción al principio de nación más favorecida. En este contexto, existe una discriminación directa al beneficiar a un grupo específico de países en lugar de a los 164 miembros actuales de la OMC. Esto representa una contraposición y contradicción al principio básico de no discriminación. Sin embargo, esta excepción se permite y se ha fomentado a lo largo del tiempo. Entonces, desde la conceptualización básica del principio, si revisamos los artículos I y III del GATT, se evidencia que la ventaja debe ser otorgada de manera inmediata e incondicional a todos los países miembros. Esta diferenciación plantea la cuestión de qué tan válido sigue siendo este principio en un esquema donde los países prefieren acuerdos regionales en lugar de soluciones multilaterales. Sin embargo, desde la creación del GATT en los años 40, el principio de nación más favorecida, junto con el principio de no discriminación, tanto en trato nacional como internacional, buscaba equilibrar el comercio global y establecer normas que no existían previamente, permitiendo una mayor regulación y menos libertad para los países en términos comerciales. El artículo I trata sobre el establecimiento de la OMC (Organización Mundial del Comercio, 2017). Mientras que, el artículo III que menciona trata sobre las funciones de la OMC, como se evidencia a continuación:

1. La OMC facilitará la aplicación, administración y funcionamiento del presente Acuerdo y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y favorecerá la consecución de sus objetivos, y constituirá también el marco para la aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales; 2. La OMC será el foro para las negociaciones entre sus Miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales en asuntos tratados en el marco de los acuerdos incluidos en los Anexos del presente Acuerdo. La OMC podrá también servir de foro para ulteriores negociaciones entre sus Miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales, y de marco para la aplicación de los resultados de esas negociaciones, según decida la Conferencia Ministerial; 3. La OMC administrará el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de

diferencias (denominado en adelante "Entendimiento sobre Solución de Diferencias" o "ESD") que figura en el Anexo 2 del presente Acuerdo; 4. La OMC administrará el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (denominado en adelante "MEPC") establecido en el Anexo 3 del presente Acuerdo; 5. Con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, la OMC cooperará, según proceda, con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y sus organismos conexos. (OMC, 2017, p. 4).

Ni nada de poder aplicar o hacer las interpretaciones como creían, por eso cuando se habla de los principios de la organización la *previsibilidad*, se vuelve en un punto importante esa previsibilidad de saber cuáles son esas reglas, cuáles son estos elementos, todo el tema de la consolidación, de a qué se va a estar enfrentando, sé que se tiene un parámetro, que se tiene un margen de aranceles, que no pueden estar excediendo sin ninguna justificación o sin previo aviso y este da una credibilidad; se podría decir que esa es la importancia que recibe todavía. Es decir, el día de hoy se mantienen en estos principios y que cuando se trasladan a los tratados de libre comercio, ahí no se podría excluir un tema de factor político.

Por ejemplo, ¿qué sucede si un nuevo presidente o presidenta decide no cumplir con un Tratado de Libre Comercio? Un caso relevante es el de Donald Trump, quien, al llegar al poder en Estados Unidos, renegoció el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) para transformarlo en el T-MEC, buscando condiciones más favorables para su país. De manera similar, si en un escenario como el de Costa Rica, un presidente decide rescindir un Tratado de Comercio, la situación podría ser complicada. En tales casos, el país seguiría regido por las reglas de la OMC y los principios y consolidaciones obtenidos en ese marco. Esto subraya la importancia de contar con ambos mecanismos: los acuerdos bilaterales o regionales y el SMC. Por ello, la OMC proporciona una especie de "zona segura" o colchón. Si surgen problemas en el ámbito de los acuerdos bilaterales o regionales, el sistema multilateral y las normas de la OMC actúan como un respaldo crucial, asegurando que se mantenga un equilibrio en el comercio global y ofreciendo estabilidad ante posibles cambios o conflictos.

El análisis sobre el papel y la relevancia de la OMC en el contexto del sistema comercial internacional es muy completo y preciso. La OMC, como institución multilateral, tiene la

capacidad de considerar el sistema comercial en su globalidad, lo que significa que puede abordar una amplia gama de temas comerciales y económicos y establecer principios y normas que se apliquen a todos sus miembros de manera equitativa. Esto contrasta con los acuerdos regionales o mega-regionales, que suelen centrarse en los intereses particulares de los países que participan en ellos y pueden tener un alcance más limitado en términos de cobertura temática.

Es importante destacar que la OMC establece un "piso mínimo" de normas y principios que todos los acuerdos comerciales, ya sean bilaterales, regionales o mega-regionales, deben respetar. Estos principios incluyen, entre otros, la transparencia, la no discriminación y el trato justo y equitativo entre los miembros. Este marco garantiza que, a pesar de la proliferación de acuerdos comerciales específicos, exista un conjunto de normas comunes que sustenten el sistema comercial internacional y promuevan un comercio justo y equilibrado.

La OMC también desempeña un papel crucial en la supervisión y revisión de los acuerdos regionales a través de su Comité sobre Acuerdos Regionales. Este comité se encarga de examinar la información proporcionada por los países miembros sobre los acuerdos regionales en curso y de evaluar su compatibilidad con las normas y principios de la OMC. Esta función de supervisión es esencial para asegurar que los acuerdos regionales no socaven el marco multilateral y se mantengan alineados con los objetivos globales del comercio internacional.

Además, la OMC aborda una amplia gama de temas comerciales y económicos, como el cambio climático, la política industrial y la inclusividad, reflejando su mandato integral para promover un comercio internacional justo y equitativo. Estas conversaciones dentro de la OMC son cruciales para enfrentar los desafíos globales actuales y asegurar que el comercio continúe siendo un motor de desarrollo sostenible.

Finalmente, la OMC sigue siendo una institución fundamental en el sistema comercial internacional, ya que proporciona un marco normativo y un mecanismo de solución de controversias que garantizan la estabilidad y la previsibilidad en el comercio global. Su papel como guardiana del SMC es esencial para asegurar que los acuerdos comerciales, ya sean regionales o bilaterales, operen dentro de un marco coherente y equitativo, promoviendo un entorno comercial más justo y equilibrado para todos los países miembros.

Al analizar los artículos XXIV y V de la OMC, se evidencia que no se están cumpliendo de manera efectiva. Ambos artículos exigen la existencia de un consenso para la implementación de acuerdos regionales o bilaterales. Sin embargo, dado que en ese consenso participan los países que han suscrito dichos acuerdos, la posibilidad de alcanzar un consenso real se ve comprometida, lo que en cierta medida puede considerarse una forma de "hacerse trampa en solitario". El principio de no discriminación, uno de los pilares fundamentales de la OMC, es constantemente vulnerado en este contexto. Existen muy pocos acuerdos comerciales que hayan pasado por los procesos de verificación y monitoreo, conocidos como los mecanismos de *screening*, previstos en los artículos XXIV y V. De hecho, hay muchos acuerdos que, de ser sometidos a estos procesos de escrutinio, probablemente no cumplirían con los estándares requeridos.

En el marco de las discusiones actuales sobre la reforma de la OMC, uno de los temas que ha surgido repetidamente es precisamente la coexistencia entre la OMC y los Acuerdos Comerciales Regionales o bilaterales. Este asunto subraya la necesidad urgente de revisar y reforzar los mecanismos de supervisión para asegurar que todos los acuerdos respeten los principios fundamentales de la OMC y no socaven el SMC. La Dra. Dorotea López (López, D., comunicación personal, 14 de marzo de 2023), menciona que el Artículo XXIV trata del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947): Aplicación territorial — Tráfico fronterizo — Uniones aduaneras y zonas de libre comercio (OMC, 2024a). Donde en el párrafo 5 del artículo XXIV de la OMC se proporciona un marco detallado para el establecimiento de uniones aduaneras y zonas de libre comercio, asegurando que se cumplan ciertas condiciones y que se realice una evaluación adecuada de su impacto en el comercio internacional.

Mientras que, según la Dra. Dorotea (López, D., comunicación personal, 14 de marzo de 2023), el Artículo V se trata - del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS): objetivos, alcance y disciplinas.

Cuyos objetivos son crear un sistema fiable y predecible de normas internacionales para el comercio de servicios, y facilitar la liberalización progresiva de los mercados de servicios. Donde todos los miembros de la OMC son partes en el AGCS. Entró en vigor en 1995 con la ronda de Uruguay. Los principios fundamentales del AGCS se aplican a todos los sectores de servicios.

Excepciones: servicios prestados en el ejercicio de facultades gubernamentales sobre una base comercial, como los regímenes de seguridad social, la salud pública o la educación, y servicios relacionados con el transporte aéreo.

Los principios básicos son: el trato de nación más favorecida (NMF) garantiza que cada país signatario trate a los servicios y prestadores de servicios de cualquier país miembro de forma indiscriminada, con arreglo a las condiciones y límites mencionados en la Lista de Compromisos Específicos.

El principio de trato nacional establece que cada Estado miembro trata a los servicios de otro Estado miembro no de manera menos favorable que sus propios productos nacionales, con arreglo a las condiciones y límites mencionados en las listas de compromisos específicos.

Los países no pueden aplicar medidas discriminatorias en beneficio de los servicios o proveedores de servicios nacionales. (OMC, 2024b, p. 1)

6.2.2 Funcionamiento y operacionalización del mecanismo de Transparencia de la OMC ante la proliferación de los ACP

En la OMC, existen comités que siguen siendo funcionales y desempeñan un papel importante, a pesar de que las negociaciones globales a veces no avanzan como se espera. La solución de diferencias sigue siendo efectiva, pero es fundamental recordar que los comités también tienen un papel crucial que a menudo se pasa por alto. Por ejemplo, estos comités permiten a los miembros llevar a cabo negociaciones sobre temas técnicos específicos, facilitando el avance en áreas donde no se requiere un acuerdo obligatorio. A través de estos comités, se pueden elaborar documentos de recomendaciones y otros recursos útiles. En otras palabras, los comités actúan como una fuente de "*software*" o sistemas que apoyan la función técnica y operativa de la OMC. Además, los comités contribuyen a la transparencia al contar con mecanismos para reportar las medidas nacionales, incluyendo aspectos relacionados con subsidios y otras políticas comerciales. Esta transparencia es esencial para mantener la integridad del sistema comercial y asegurar que los miembros cumplan con las normas establecidas.

El Mecanismo de Transparencia es esencial para el comercio internacional, ya que aporta

flexibilidad al sistema al permitir una mayor visibilidad sobre las políticas y prácticas comerciales de los países miembros. Sin embargo, a pesar de su importancia, la ejecución de este mecanismo todavía presenta falencias que deben abordarse.

Es crucial que el Mecanismo de Transparencia se mejore continuamente para asegurar que la información sea accesible de manera pronta y oportuna. Esto no solo facilita el monitoreo y la evaluación de las políticas comerciales, sino que también refuerza la confianza y la cooperación entre los miembros de la OMC al proporcionar una visión clara y actualizada de las prácticas comerciales globales.

En la OMC, el *principio de transparencia* se aplica de manera efectiva en el contexto de los acuerdos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias. Por ejemplo, cuando un país está considerando implementar nuevas medidas fitosanitarias, como límites máximos de residuos de pesticidas o requisitos de fumigación para ciertos productos, debe notificar a la Secretaría de la OMC. Una vez que se realiza la notificación, la Secretaría de la OMC inicia un proceso en el que otros países miembros tienen la oportunidad de presentar observaciones y comentarios sobre la medida propuesta. Estos comentarios deben ser considerados por el país que está diseñando la medida antes de su implementación final. Por ejemplo, si un país presenta una medida sobre límites máximos de residuos de pesticidas en el Comité de la OMC, se abre un proceso en el que otros países pueden revisar la propuesta y enviar sus comentarios. El país que propone la medida debe tomar en cuenta estos comentarios para ajustar y finalizar el diseño de la medida, garantizando así que se mantenga la transparencia y se consideren las preocupaciones de otros miembros.

Actualmente, en relación con las medidas fitosanitarias, la evidencia científica presentada por los países para justificar estas medidas a veces no es suficiente o no se alinea con las directrices del *Codex Alimentarius* respecto a las sustancias en cuestión. En tales casos, el país que está considerando imponer la medida puede utilizar la información y los comentarios recibidos para ajustar y perfeccionar su diseño. Asimismo, el hecho de haber notificado la medida a la Secretaría de la OMC implica que los comités sucesivos, como el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, revisarán y evaluarán la medida en cuestión. Este proceso asegura que las medidas se alineen con los estándares internacionales y que se mantenga la transparencia y la coherencia en la aplicación de las normas fitosanitarias.

En la OMC, existen mecanismos similares en otros comités donde los países pueden presentar lo que se denomina una "preocupación comercial específica". A través de este mecanismo, los países pueden expresar preocupaciones sobre las medidas propuestas por otros países y proporcionar razones detalladas para sus inquietudes.

Sin el *principio de transparencia*, los países no tendrían acceso a la información sobre las medidas que otros países están diseñando, a menos que realicen investigaciones por su cuenta. Esto significaría que no podrían conocer las medidas en desarrollo ni participar en la discusión o plantear sus preocupaciones y recomendaciones. El *principio de transparencia* es crucial porque garantiza que los países reciban información sobre las medidas propuestas por otros miembros, lo que les permite estar informados y tener la oportunidad de presentar sus comentarios o preocupaciones.

Entonces, el *principio de transparencia* en la OMC es fundamental porque permite que los países conozcan con antelación las medidas que otros países están considerando implementar. Sin este mecanismo, los países no podrían participar en la discusión ni expresar sus preocupaciones o recomendaciones sobre esas medidas, ya que no tendrían acceso a la información necesaria.

Este principio también se refleja en los acuerdos bilaterales o regionales. Por ejemplo, en los capítulos del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF), los comités conjuntos a menudo intercambian información de manera más fluida. Esto fomenta un compromiso con la transparencia y el intercambio de información entre los países involucrados.

Sin embargo, para los países que no forman parte de estos acuerdos bilaterales o regionales, la OMC juega un papel crucial. A través de la OMC, estos países pueden acceder a la información sobre las medidas que otros países desean implementar, lo que facilita su participación en las discusiones y les permite expresar sus preocupaciones o comentarios. En resumen, el *principio de transparencia* facilita la discusión y asegura que todos los países tengan la oportunidad de involucrarse y contribuir al proceso de toma de decisiones.

El Examen de Políticas Comerciales (EPC) y las notificaciones son dos de los elementos más importantes del *principio de transparencia* en la OMC. Ambos mecanismos juegan un papel crucial en la promoción de la transparencia y la rendición de cuentas entre los países miembros. El EPC, en particular, permite una revisión sistemática de las políticas comerciales de los países,

mientras que las notificaciones aseguran que las medidas comerciales sean comunicadas y revisadas de manera adecuada.

A pesar de su importancia y los aspectos positivos que han aportado durante mucho tiempo, estos mecanismos también enfrentan desafíos. En contextos de alta complejidad, como las tensiones comerciales entre China y Estados Unidos, incluso los mecanismos de transparencia más robustos pueden mostrar limitaciones. Las situaciones complejas y las rivalidades entre grandes economías pueden hacer que la implementación efectiva de estos mecanismos sea más difícil y que la transparencia se vea comprometida.

Por lo tanto, aunque los Mecanismos de Transparencia como el EPC y las notificaciones han sido fundamentales y siguen siendo positivos, es esencial reconocer que su eficacia puede verse afectada por las dinámicas comerciales globales actuales y los desafíos que surgen en un entorno internacional cada vez más complejo.

Aunque los mecanismos de notificaciones y el EPC siguen siendo útiles, han perdido parte de su poder e influencia en el contexto actual. Los mecanismos de notificaciones, en particular, no siempre se cumplen de manera rigurosa, y el EPC, aunque es una herramienta valiosa, a menudo se convierte en un espacio donde las discusiones se manejan de manera políticamente correcta y elegante, sin abordar plenamente las preocupaciones o problemas subyacentes.

El avance del CPTPP también tiene un impacto notable en este contexto. Por un lado, el CPTPP ejerce presión sobre la OMC en temas como el apoyo a pequeñas y medianas empresas y otros asuntos relevantes. Por otro lado, el CPTPP muestra que aún hay un compromiso hacia la liberalización del comercio y proporciona una alternativa significativa a la OMC. Y además, el CPTPP aporta una nueva perspectiva a la institucionalidad comercial global, indicando que, a pesar de los desafíos y las críticas a la OMC, existe una intención continua de desarrollar y adaptar acuerdos comerciales que respondan a las necesidades actuales del comercio global.

En cuanto a las leyes técnicas, el Mecanismo de Transparencia de la OMC sigue funcionando efectivamente. Este mecanismo es fundamental para asegurar que las medidas técnicas se reporten y se revisen adecuadamente. Sin embargo, no todos los países cumplen consistentemente con sus obligaciones de notificación ante los comités correspondientes, lo que significa que el sistema no siempre opera al 100% de su capacidad.

Aunque el Mecanismo de Transparencia es crucial para mantener un flujo de información y promover la transparencia en la implementación de medidas técnicas, las deficiencias en el cumplimiento de las obligaciones de reporte pueden limitar su efectividad. Esto subraya la necesidad de mejorar la implementación y el cumplimiento de las normas para asegurar que el mecanismo funcione de manera óptima.

La dependencia de las voluntades de los países hace que el cumplimiento del Mecanismo de Transparencia sea complicado. Por ejemplo, un país como Costa Rica, que mantiene sus notificaciones al día, facilita el acceso a la información y contribuye al buen funcionamiento del sistema. La Secretaría de la OMC ha estado trabajando para generar bases de datos más actualizadas para mejorar la transparencia.

No obstante, el sistema de datos abiertos de la organización revela que hay países que no han realizado notificaciones desde 2008. Muchos de estos países se unieron a la OMC en ese momento y cumplieron con las notificaciones iniciales, pero desde entonces no han actualizado su información. Esta falta de actualización resalta una deficiencia en la implementación del Mecanismo de Transparencia y subraya la necesidad de mejorar el cumplimiento de las obligaciones de notificación para asegurar que el sistema funcione de manera efectiva.

Si bien la intención detrás del Mecanismo de Transparencia es positiva y contribuye significativamente al principio de previsibilidad que maneja la OMC, su ejecución presenta desafíos. El seguimiento de las notificaciones de numerosos países resulta ser un proceso arduo y tedioso. Este proceso se complica aún más cuando se realizan los Exámenes de Política Comercial, ya que se requiere que los países actualicen todas sus notificaciones para proporcionar una base comparativa.

Es importante reconocer que, aunque se hacen esfuerzos significativos para mantener la transparencia, estas tareas deben realizarse teniendo en cuenta las limitaciones de la Secretaría de la OMC, que enfrenta restricciones de personal y recursos. Por lo tanto, aunque la intención del sistema es clara y valiosa, su implementación a menudo se ve obstaculizada por estas limitaciones. La cantidad de funcionarios disponibles para brindar apoyo es limitada, y las temáticas que se abordan son cada vez más extensas.

El principio de transparencia funciona mejor cuando los países cumplen con los requisitos

de notificación. Sin embargo, esto no siempre ocurre. Si los países cumplen con los requisitos de notificación, el principio, que fue diseñado para promover la comunicación puntual, funcionará de manera más efectiva. Si una medida ya está en implementación o si se notifica tarde, no es posible recibir comentarios a tiempo. El principio se basa en la notificación oportuna y completa. Lamentablemente, esto no siempre se cumple, y surgen problemas adicionales relacionados con la notificación oportuna. Estos problemas pueden estar relacionados no solo con la voluntad de los países, sino también con sus capacidades técnicas, recursos humanos y el conocimiento de las distintas agencias sobre la importancia de notificar a la OMC. Por lo tanto, el principio de transparencia se basa en la premisa de que las notificaciones deben ser completas y oportunas para funcionar adecuadamente.

El Mecanismo de Transparencia cumple su función de proporcionar transparencia y avanzar en este aspecto. Sin embargo, aunque este mecanismo permite visibilizar y dar seguimiento a ciertas medidas, en la práctica no siempre se traduce en acciones concretas. Por ejemplo, se puede mantener un arancel elevado durante años, y aunque se informe de manera transparente, si no se toman medidas correctivas, la transparencia pierde parte de su efectividad. En resumen, aunque el mecanismo brinda transparencia, su impacto es limitado si no se acompaña de acciones sustanciales.

6.3 Grado de institucionalidad de la OMC respecto a los ACP

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade* – GATT, por sus siglas en inglés) surge en Ginebra al finalizar la Segunda Guerra Mundial, cuando los gobiernos de los países aliados buscan crear una institución que organice el orden mundial tras el conflicto. El GATT tiene como objetivo regular tanto el mercado interno como el comercio internacional de bienes y mercancías. El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios GATS (*General Agreement on Trade in Services* – GATS, por sus siglas en inglés) nace tras la Ronda de Uruguay donde se reunieron los miembros de la OMC en 1995 y entra en vigor para ser un acuerdo multilateral que regule el comercio entre los países firmantes (Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, 2024).

Formalmente, podría suponerse que hay que reportar los Acuerdos Comerciales Regionales a pocos meses y la OMC puede hacer informes sobre esos acuerdos y se pueden tener disputas

sobre si cumplen o no con las excepciones del GATT y del GATS. En la práctica, la OMC no tiene mucha injerencia en los acuerdos regionales y tradicionalmente no se suele involucrar en esos temas, porque, como existen tantos miembros de la OMC que pertenece a algún acuerdo comercial regional, no quieren tener disputas sobre eso y no quieren involucrarse en cuestiones de si cumplen o no con las excepciones, porque eso puede causar problemas para la gran mayoría de los miembros. Un ejemplo de ello es el caso de Turquía y los textiles.

Cuando se menciona 'de los miembros', se refiere a los miembros de la OMC. Si se comienzan a plantear disputas sobre el cumplimiento de los Acuerdos Comerciales Regionales con las reglas de la OMC, se estaría abriendo una caja de Pandora, lo que implicaría cuestionar todos esos acuerdos ante la organización y generar disputas al respecto. Esto no se solía hacer cuando existía un sistema de solución de diferencias funcional. Menos sentido tiene ahora involucrarse en estas disputas, dado que el resultado más probable sería apelar cualquier decisión de un panel que determine que un Acuerdo Comercial Regional no cumple con las reglas de la OMC. Esta estrategia se ha vuelto común, ya que algunos países, al no estar satisfechos con la decisión de un grupo especial, simplemente apelan al OA. Como resultado, el informe del panel no puede ser presentado para la adopción de los miembros hasta que se reciba el informe del OA, y dado que actualmente no hay miembros en el OA, esto nunca sucede, permitiendo así evitar el cumplimiento simplemente apelando.

Se puede considerar que la OMC evita cuestionar los Acuerdos Comerciales Regionales al considerar casi inexistente su papel en la gobernanza de estos acuerdos. En la práctica, la OMC no tiene muchas opciones para intervenir en este ámbito. Sin embargo, se ha escrito sobre la relación entre la OMC y los Acuerdos Comerciales Regionales hace algunos años. Un aspecto importante en la solución de diferencias es que, aunque el conflicto haya surgido en el contexto regional, se permite elegir el foro entre la OMC y el acuerdo regional para resolver la disputa.

Si una de las partes en un acuerdo regional decide utilizar el sistema de solución de diferencias del acuerdo regional en lugar del sistema de la OMC, los GE de la OMC realmente no tienen margen para rechazar la disputa y deben reconocer la decisión regional. En este caso, sí habría una posibilidad de involucrarse en la gobernanza a través del sistema de solución de diferencias. Sin embargo, esto era un problema teórico cuando el sistema de solución de diferencias

de la OMC funcionaba adecuadamente. Dado que el sistema ya no es funcional, este problema se ha vuelto más teórico que práctico.

Partiendo del organigrama de la organización, el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales revisa si estos acuerdos no contravienen en gran medida las reglas de la OMC. Esta es la medida de injerencia que tiene la OMC, y se aplica únicamente a los acuerdos que han sido notificados. Es decir, la OMC puede intervenir en la revisión de acuerdos solo si estos han sido formalmente notificados. Es preciso recordar que la OMC actúa en función de las actividades que los países generan; no tiene autonomía para actuar por iniciativa propia. Si un país no notifica un acuerdo, la OMC no puede solicitar su revisión. En cambio, la OMC debe responder a las notificaciones que los países realizan. A nivel institucional, el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales evalúa cómo las preferencias otorgadas por los países pueden afectar el comercio y qué tan distorsionadores pueden ser. Su papel es tratar de mitigar estos efectos distorsionadores. Sin embargo, su injerencia está limitada a asegurar que los acuerdos cumplan con los parámetros preestablecidos y que se hayan notificado adecuadamente, ya que no es un tema que les compete directamente más allá de este ámbito.

Es decir, el Comité debe verificar que los acuerdos cumplan con los parámetros preestablecidos por la organización, que hayan sido notificados adecuadamente y que se les dé el seguimiento correspondiente.

La OMC establece reglas a nivel multilateral que sirven como base para otros acuerdos, como el CPTPP o cualquier otro acuerdo en distintos ámbitos. Este conjunto de reglas constituye el piso de partida para cualquier acuerdo adicional. Los acuerdos regionales o bilaterales pueden construir sobre este piso y añadir disciplinas adicionales o mejoras, pero deben respetar el marco establecido por la OMC. La OMC, a través de sus reglas, aporta a la gobernanza de estos acuerdos al establecer un estándar mínimo que los acuerdos deben considerar. Los compromisos que los países adoptan en la OMC deben cumplirse en todas las medidas que implementen, tanto a nivel de socios comerciales como con cualquier país con el que tengan una relación comercial. De este modo, la OMC establece un paraguas regulatorio y un piso mínimo para los acuerdos.

Todos los países miembros de la OMC respetan las reglas establecidas por la organización. Curiosamente, aunque a menudo se considera que los acuerdos bilaterales son más poderosos, en

realidad, los casos de resolución de controversias se resuelven con mayor frecuencia a nivel multilateral que a nivel bilateral. Esto demuestra que, a pesar de la percepción de superioridad de los acuerdos bilaterales, el sistema multilateral de la OMC sigue siendo un marco clave para la resolución de disputas comerciales.

Según el Dr. José Miguel Ahumada (Ahumada, J. M., comunicación personal, 14 de marzo de 2023) en el CPTPP, uno de los principales opositores al Acuerdo Comercial Preferencial del CPTPP en el gobierno fue el presidente Bórico. Ahumada sostiene que el CPTPP no ha tenido impacto en la gobernanza de la OMC, ya que su contribución en este ámbito ha sido 'nada' y el CPTPP ha tenido un impacto nulo en la gobernanza de la OMC". La Dr. Dorotea López (López, D., comunicación personal, 14 de marzo de 2023), es más optimista respecto al tema, dado que su perspectiva proviene del ámbito académico y no del político.

La institucionalidad de la OMC se ve afectada desde dos perspectivas. En primer lugar, se analiza cómo las normas contenidas en los Acuerdos Comerciales Regionales coexisten con las normas de la OMC, generando desafíos para esta última. En segundo lugar, se considera cómo la OMC establece mecanismos administrativos, no institucionales, para gestionar la relación con los Acuerdos Comerciales Regionales.

Desde la primera perspectiva, se observan numerosos ejemplos de cómo estos dos sistemas jurídicos coexisten. Es común que, en casos presentados ante la OMC, los miembros de acuerdos regionales argumenten que no cumplen con las reglas de la OMC debido a disposiciones diferentes en esos acuerdos. Esto resalta la incompatibilidad de las normas; mientras una norma establece un principio, otra puede señalar algo distinto, afectando la base misma de la actividad de los países y el sistema de solución de diferencias y criterios jurídicos desarrollado por la OMC.

“Es preciso señalar el artículo XX, dado que incorpora el reconocimiento por parte de los Miembros de la OMC, la necesidad de mantener un equilibrio entre el derecho de un Miembro a invocar alguna excepción y los derechos que el GATT concede a los demás Miembros” (Organización Mundial del Comercio [OMC], s.f., párr. 20).

Las excepciones relativas a estos Acuerdos Comerciales Regionales son las mercancías - GATT de 1994- en el artículo XXIV, el entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV y en la Cláusula de Habitación; servicios -AGCS- en el artículo V y tanto mercancías como

servicios -Acuerdo de Marrakech de la OMC- en el Mecanismo de Transparencia para los ACR (OMC, s.f.).

Tanto el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) de la OMC, como el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) y el Acuerdo de Propiedad Intelectual (ADPIC), el cual abarca el derecho de autor y los derechos conexos, las marcas de fábrica o de comercio, las indicaciones geográficas, los dibujos y modelos industriales, las patentes que incluye la protección de nuevas obtenciones vegetales, los esquemas de trazado de los circuitos integrados y la información (OMC, s.f.), son acuerdos donde aparecen los criterios jurídicos, conocidos en español como GE de los paneles y del OA desde la pre-OMC y, exclusivamente, desde la era del GATT, dado que incluye la época OMC y todo el compendio de criterios jurídicos.

Existen más de cuatrocientas páginas de criterios jurídicos y de argumentos por caso, las cuales pueden concebirse como una masa crítica bien interesante de consideraciones técnico-jurídicas sobre el texto de los acuerdos comerciales de la OMC. En el artículo XXIV del GATT, se encuentra una explicación técnico-jurídica muy útil debido a que tiene el pre-1995, la versión del GATT pre-OMC, y la práctica de la OMC. Esto es un ejemplo de institucionalización y de gobernanza en las relaciones entre la OMC y los acuerdos regionales preferenciales.

En la práctica del artículo XXIV mencionado por el Dr. Yahir Acosta (Acosta, Y., comunicación personal, 14 de abril de 2023), se observó el significado de cada una de las frases que componen dicho artículo. Entre estas se encuentran la excepción al principio de la "nación más favorecida" y es el resultado de los acuerdos bilaterales:

a/ el Texto del Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales:

El Consejo General, visto el párrafo 1 del artículo IX del Acuerdo de Marrakech por el que se establece el Organización Mundial del Comercio ("Acuerdo OMC"):

1. Realización de las funciones de la Conferencia Ministerial en el intervalo entre reuniones. De conformidad con el párrafo 2 del Artículo IV del Acuerdo sobre la OMC;

2. Observando que los acuerdos comerciales de carácter mutuamente preferencial ("Acuerdos Comerciales Regionales" o "ACR") han aumentado considerablemente en número y

se han convertido en un elemento importante de las políticas comerciales y estrategias de desarrollo de los Miembros;

3. Convencidos del resultado de mejorar la transparencia y la comprensión de los ACR y sus efectos, el cual es de interés sistémico y beneficiará a todos los Miembros;

4. Teniendo en cuenta, además, las disposiciones sobre transparencia del artículo XXIV del GATT de 1994, el entendimiento sobre la interpretación del artículo XXIV del GATT de 1994 (el "Entendimiento del GATT"), artículo V del AGCS y la decisión de 1979 sobre Trato Diferenciado y más Favorable,

6. Reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo ("Cláusula de Habilitación").

Reconociendo las limitaciones técnicas y de recursos de los países miembros en desarrollo;

Y recordando las negociaciones llevadas a cabo conforme a los términos de la Conferencia Ministerial de Doha Declaración¹, de conformidad con el párrafo 47 de esa Declaración, los acuerdos alcanzados en una etapa temprana podrán aplicarse con carácter provisional (OMC, 1994).

b/ Aplicación territorial

7. Sobre la práctica durante el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) con respecto a la aplicación territorial, territorios aduaneros y tráfico fronterizo, ver el documento sobre el Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 (OMC, 1947).

c/ Acuerdos comerciales regionales

Comité de Acuerdos Comerciales Regionales

8. De conformidad con el párrafo 7 del artículo IV del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (Acuerdo sobre la OMC). El 6 de febrero de 1996, el Consejo General decidió establecer el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales (Comité de ACR).² Con respecto al establecimiento del Comité, sus reglas de procedimiento y actividades, incluidos los informes al Consejo General. Véase la sección sobre el Comité de

Acuerdos Comerciales Regionales en el documento sobre el Artículo IV del Acuerdo sobre la OMC (Práctica) (OMC, 1994).

d/ Acuerdos comerciales regionales bajo la Cláusula de Habilitación

9. En 1979, el Consejo del GATT adoptó la Decisión sobre Trato Diferenciado y Más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los países en desarrollo (la "Cláusula de Habilitación"). Para renunciar al artículo I del GATT de 1947 para ciertos acuerdos: "Acuerdos regionales o globales concertados entre partes contratantes menos desarrolladas para la reducción o eliminación mutua de aranceles" (OMC, 1979).

Con respecto a la Cláusula de Habilitación y los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), ver el documento sobre el artículo I del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT 1994) (Práctica) y la Sección sobre el Comité de Comercio y Desarrollo en el documento sobre el artículo IV del Acuerdo sobre la OMC (Práctica) (OMC, 1994).

El Dr. Yahir Acosta (Acosta, Y., comunicación personal, 14 de abril de 2023), como ejemplo de Acuerdo Comercial Regional, hace alusión al caso entre Brasil, Uruguay y la Unión Europea por el comercio e importación de neumáticos recauchutados, mencionó el caso de los neumáticos desgastados, debido a que en fábricas especiales se puede reutilizar el caucho de los neumáticos y hacerlos reutilizables con alta seguridad. Estos neumáticos desgastados los enviaba la Unión Europea a Brasil. En un momento, Brasil se negó a importar este tipo de material por el riesgo que significaba al quemarse, puesto que no solo son tóxicos, sino que son una cuna para mosquitos transmisores de la malaria, del dengue: un problema de Salud Pública.

Debido a esta crisis de salud pública, se dejó de aceptar el material, lo cual generó un debate sobre si era correcto aceptarlo o no, según el acuerdo del MERCOSUR, el cual aceptaba la importación de Brasil a Uruguay. Este asunto está ligado a la cuestión de institucionalidad, puesto que los panelistas, quienes resuelven los casos, no trabajan para la OMC de tiempo completo, sino que actúan como árbitros.

Una decisión administrativa entre Brasil y Uruguay, proveniente del Poder Ejecutivo no permite las importaciones de uno de los países al otro, lo que llevó a los importadores a buscar soluciones en la Corte Nacional y en un panel del MERCOSUR. A partir de esto, recibieron una

ayuda que permitió importar o exportar al interior de MERCOSUR. Esta decisión fue analizada por expertos de la OMC y después por el OA, el cual confirmó que era una excepción.

En el artículo XX aparece como una de las excepciones contenida en el artículo XX (b) del GATT y relacionada con la protección de la salud, la vida de las personas y los animales, lo cual es más importante que el comercio internacional. La manera en que tratan a Brasil es un trato preferente que no se puede aceptar de cara a la OMC, aunque esté permitido en términos del artículo XXIV. Por esto, el OA no avaló este trato preferencial a Brasil en las importaciones del acuerdo comercial regional de MERCOSUR. La OMC señaló la insuficiencia de una base jurídica en los acuerdos comerciales y su uso para no cumplir las reglas de la OMC. Desde el punto de vista de la gobernanza la OMC como institución donde se procesan, estudian y sistematizan estas correlaciones de las reglas OMC con los Acuerdos Comerciales Regionales (Acosta, 2013).

Asimismo, se presenta el caso del atún de Estados Unidos y México, relacionado con el etiquetado y el acceso a la etiqueta del fin, *save*. Estados Unidos aplicó “un trato diferente a Miembros de la OMC” en términos de protección de las tortugas marinas, generando una discriminación injustificable entre los Miembros de la OMC. En la etapa del cumplimiento del caso Estados Unidos — Camarones (párrafo 5 del artículo 21), el OA constató que, considerado los esfuerzos serios y de buena fe realizados por los Estados Unidos para negociar un acuerdo internacional sobre la protección de las tortugas marinas, incluso con el reclamante, la medida se aplicaba ahora de una manera que ya no constituía un medio de discriminación injustificable o arbitrario (OMC, s.f.).

En ambos casos, todos los criterios jurídicos incluyen ayudar a observar cómo razona un GE de paneles y el OA como instituciones que están encargadas de solucionar una controversia y de establecer criterios. Existe un autoexamen donde presentan cuál es la situación de sus políticas públicas y de su cumplimiento con las reglas OMC. De esa manera, se puede afirmar que la institucionalidad funciona porque no busca solucionar las diferencias en medio de la negociación. Y, en el caso de los comités de investigación, estos se asocian con el incremento de acuerdos comerciales.

Conforme al debido proceso, el país envía la información a la OMC y en la Secretaría preparan un informe sobre las políticas comerciales del país en cuestión. Después, hay una reunión

con la Secretaría de ese país y con los miembros que quieran asistir y ahí pueden hacer preguntas y comentarios sobre ciertos aspectos de la política comercial del país miembro en cuestión. Después de ese proceso, también en la Secretaría se prepara un informe final sobre las políticas comerciales del miembro y se da una oportunidad a los otros países miembros de comentar sobre ciertas políticas comerciales de interés. Y eso puede abrir una un diálogo con el país en cuestión y pueden hablar de algo algún asunto en particular, alguna medida en particular. Igual pueden llegar a una solución negociada sobre si hay un problema y si no, pues es una oportunidad para para entender un poco más, cómo funcionan las políticas comerciales de un país miembro y con la conversación se puede solucionar muchas cosas aclarando que es la situación de cierto modo y hay el sistema de solución de diferencias. Que, aunque no es muy funcional, tradicionalmente el 50% de los casos se solucionan por negociación.

Y no llegan a un grupo especial, entonces hay muchas cosas que pasan de manera confidencial, porque son negociaciones bilaterales o trilaterales entre los miembros que pues que nunca se anuncia el acuerdo no se publica el Acuerdo, solo simplemente separa a la disputa. Entonces, hay muchas cosas, así que no son tan transparentes, pero sí que funcionan para evitar problemas en las políticas comerciales y se diría que eso incluye las políticas comerciales que salen de los Acuerdos Comerciales Regionales. Entonces, en ese sentido, ¿sigue siendo un foro de encuentro de transparencia y de negociación entre los miembros donde pueda hablar de estos temas porque hay un miembro que no es miembro del acuerdo comercial regional puede meterse por estas vías en la OMC para cuestionar las políticas que van saliendo del acuerdo comercial o que se vean reflejados ahí?

El proceso de toma de decisiones dentro de la OMC es estructurado y jerárquico, comenzando con la Conferencia Ministerial, que es el órgano máximo de la organización. Esta conferencia, conformada por los 164 ministros de Comercio de los países miembros, se reúne cada dos años para tomar decisiones y emitir declaraciones sobre temas que han sido negociados previamente. Aunque se espera que la Conferencia Ministerial se realice bienalmente, ha habido excepciones, como el retraso causado por la pandemia.

Debajo de la Conferencia Ministerial se encuentra el Consejo General, que es el órgano que maneja las actividades cotidianas de la OMC. Este consejo está compuesto por los

embajadores de cada uno de los países miembros y se encarga de la toma de decisiones en el día a día. Además, el Consejo General asume diferentes funciones, como actuar como el Órgano de Solución de Diferencias y el Órgano de Examen de Políticas Comerciales.

El Consejo General también supervisa una serie de comités, consejos, grupos de trabajo y diálogos, tanto estructurados como no estructurados, que abordan temas específicos en el ámbito de la OMC. Estos órganos menores alimentan el proceso de toma de decisiones, preparando los acuerdos que eventualmente se aprueban o desaprueban en la Conferencia Ministerial.

Desde la Duodécima Conferencia Ministerial en 2022, se ha seguido una hoja de ruta clara en ciertos temas, con sesiones de trabajo continuas que elevan sus conclusiones al Consejo General. Hasta la fecha, se han elaborado 36 borradores de documentos, que serán analizados, y potencialmente aprobados o desaprobados, en la próxima Conferencia Ministerial, que se celebrará la próxima semana. Este proceso refleja la complejidad y la importancia de la gobernanza en la OMC, donde las decisiones son el resultado de un trabajo constante y colaborativo entre todos los miembros.

La OMC trabaja en distintas temáticas y mediante distintos comités, genera, es decir, funcionan tres dimensiones o tres pilares: un pilar es la función de generación de reglas; otro pilar es la función que sería la función negociadora, lo que llaman negociación y aplicación de normas, otro pilar es la función de monitoreo que tiene que ver con el ir en los comités nuevamente sesión regular el poder ver que esas esas normas están esas reglas, están entendiendo de buena manera. En resumen, los tres pilares son: la negociación y aplicación de normas, la resolución de disputas comerciales y la asistencia a países en desarrollo.

Los comités de la OMC, como el de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y el de Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), juegan un papel fundamental en la observancia de las normas comerciales acordadas. Estos comités monitorean cómo los países implementan y cumplen con las reglas establecidas, y permiten abordar preocupaciones comerciales específicas.

Cuando un país considera que otro no está cumpliendo con los principios establecidos en un acuerdo, puede llevar el asunto ante el comité correspondiente. Estos comités sirven como un mecanismo inicial para resolver disputas, y si no se logra una solución, se puede recurrir a mecanismos más formales, como el sistema de resolución de diferencias de la OMC. Este proceso

garantiza que las normas comerciales se respeten y proporciona un marco para la resolución pacífica de disputas, reflejando la institucionalidad básica y la cooperación entre los 164 países miembros de la OMC.

Hay comités que tienen una función deliberativa, es decir, de discusión. Hay otros sobre los grupos de comités, que tienen la función regular es decir una función más del monitoreo. Y hay comités que tiene una función negociadora, que son los comités que trabajan en la negociación y revisión de acuerdos específicos especiales, como por ejemplo, el Comité de reglas que está negociando el acuerdo subsidio a la pesca, el Comité de Agricultura, sesión especial que negocia respecto a la reforma del Acuerdo sobre Agricultura. Entonces, todas esas reglas que genera la OMC y ese sistema que tiene para poder monitorear que esa regla se cumple y en último nivel ver dirimir disputas entre países en el órgano solución de diferencias y esa es la gobernanza que se tiene del SMC.

En el sistema comercial global, los acuerdos regionales operan por encima de las normas establecidas por la OMC. Estos acuerdos pueden ampliar y profundizar los principios y compromisos que los países han asumido en la OMC. Sin embargo, la OMC proporciona el marco fundamental y el piso de partida sobre el cual se construyen estos acuerdos regionales. Así, mientras los acuerdos regionales pueden introducir normas más estrictas o detalladas, deben respetar el marco y las reglas básicas establecidos por la OMC.

La Dra. Sofía Boza (Boza. S, comunicación personal, 7 de marzo de 2023), ejemplifica este concepto con la analogía de una aplicación móvil. Al igual que en una App donde existe un plan básico con ciertas características y opciones adicionales que se pueden pagar, los países miembros de la OMC operan dentro de un marco de normas mínimas establecidas por la organización. Este marco mínimo se define a través de las tres funciones principales de la OMC: la negociación y aplicación de normas, la resolución de disputas comerciales y la asistencia a países en desarrollo.

Además de estas normas básicas, los países pueden optar por acuerdos bilaterales o mega-regionales que amplíen o profundicen sus compromisos, similar a cómo se puede optar por funciones adicionales en una App. Aunque la OMC no se enfoca detalladamente en la vigilancia de estos acuerdos específicos fuera del ámbito del Comité de Acuerdos Regionales, establece el

piso mínimo sobre el cual estos acuerdos adicionales se construyen. Así, mientras la OMC define un marco básico para el comercio global, los países tienen la flexibilidad de negociar acuerdos que van más allá de este marco mínimo según sus intereses específicos.

Según el Dr. José Miguel Ahumada (Ahumada, J.M., comunicación personal, 14 de marzo de 2023), se cree que la capacidad normativa de la OMC ha sido gravemente limitada, especialmente después de que Estados Unidos bloqueó el nombramiento de nuevos jueces para el Órgano de Apelación (OA) bajo las administraciones de Obama y Trump. Esta acción ha llevado a una parálisis en la función de resolución de disputas de la OMC, lo que ha afectado su capacidad para hacer cumplir efectivamente las normas del comercio internacional.

Un ejemplo ilustrativo es el caso de Indonesia en 2014, que implementó políticas restrictivas sobre la exportación de níquel. Estas medidas, vistas como una forma de intervencionismo económico, no pudieron ser cuestionadas o revisadas por el OA debido al bloqueo. Situaciones similares han ocurrido en países como Zambia y Namibia, que han establecido regulaciones sobre la exportación de sus recursos naturales sin que la OMC pueda intervenir.

Esta parálisis ha resaltado la dificultad de la OMC para regular el comercio internacional, especialmente en contextos que requieren una intervención más allá de lo previsto en acuerdos como el Acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio (*TRIMs - Agreement on Trade-Related Investment Measures*, por sus siglas en inglés) o en el Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (*TRIPS*, por sus siglas en inglés). La incapacidad de la OMC para proporcionar respuestas efectivas ante crisis globales, como la crisis financiera, la pandemia de COVID-19 y la crisis climática, ha puesto de manifiesto la falta de alternativas y soluciones desde la organización, dejando un vacío en la gobernanza del comercio global.

Así, en respuesta al cuestionamiento sobre: ¿cuál es el rol que tiene la OMC en cuanto a la institucionalidad? Se ha concluido que sí existe institucionalidad, que las instituciones desempeñan un papel crucial y constituyen un elemento significativo dentro de las estructuras de los tratados, como el tratado de la presente investigación de tesis del TIPAT. A menudo, los países renuncian parcialmente a su soberanía al otorgar a la OMC una autoridad autónoma para tomar decisiones y

gestionar el cumplimiento de las normas acordadas. Esta delegación de autoridad es fundamental para el funcionamiento y la efectividad del sistema de comercio global, permitiendo la aplicación y supervisión de las reglas establecidas en los tratados multilaterales.

Se considera que la institucionalidad en la OMC puede entenderse también como gobernanza. En este sentido, el papel de la Secretaría de la OMC es fundamental para el funcionamiento de la organización. La Secretaría gestiona y coordina las actividades diarias, proporciona asistencia técnica, recopila y difunde información, y apoya el proceso de resolución de disputas.

Comparado con los ACR, como el TLCAN o el T-MEC, la OMC cuenta con una Secretaría profesional que facilita el funcionamiento y la administración de la organización a nivel global. En contraste, muchos acuerdos regionales carecen de una secretaría equivalente, lo que puede afectar la capacidad de estos acuerdos para gestionar y coordinar de manera eficiente las actividades y resolver disputas.

La OMC proporciona una plataforma esencial para la gobernanza global del comercio, ofreciendo un espacio de diálogo continuo y transparente entre sus miembros. Este mecanismo facilita la resolución de disputas y promueve la cooperación multilateral. Hasta la fecha, ningún país ha abandonado la OMC, lo que destaca la relevancia continua de la organización.

Un ejemplo reciente del éxito de la OMC es la treceava Conferencia Ministerial, donde, a pesar de los desafíos y tensiones, no se planteó la eliminación o modificación de la OMC. Este hecho subraya su rol como un marco sólido para el diálogo y la transparencia, consolidando su función como un pilar clave en la gobernanza del comercio internacional.

El rol de la OMC en la institucionalidad es fundamental, ya que se considera que la organización tiene la responsabilidad principal de generar y hacer cumplir las reglas del comercio global. La OMC actúa como un foro de negociación y un espacio para la resolución de conflictos que puedan surgir entre los países miembros. Su importancia radica en ofrecer un respaldo a los países, permitiéndoles contar con un mecanismo formal para abordar y resolver disputas relacionadas con los acuerdos firmados en el marco de la OMC. La OMC proporciona un acompañamiento constante, asegurando que, en caso de controversias, existan mecanismos disponibles dentro de la institución, aunque su efectividad pueda ser objeto de debate. Así, la OMC

cumple un papel clave en la gobernanza del comercio internacional, ofreciendo un marco para la resolución de conflictos y el establecimiento de reglas claras y compartidas.

Su rol es generar. El rol de la OMC en la institucionalidad del comercio internacional es fundamental. Su función principal es generar y establecer reglas para el SMC y asegurar su cumplimiento. Aunque existen acuerdos bilaterales, regionales y otros arreglos comerciales, la OMC actúa como el pilar central que define las normas básicas y garantiza su aplicación en el ámbito multilateral. Estos acuerdos regionales y bilaterales, aunque pueden extender y profundizar los compromisos, deben alinearse con las reglas generales establecidas por la OMC. En última instancia, la OMC proporciona el marco normativo esencial sobre el cual se construyen y operan los acuerdos comerciales más específicos.

¿El poder que tiene la institucionalidad la OMC en los miembros? La pregunta que surge es: ¿qué tanto poder tienen los Miembros de la OMC de la institucionalidad? Aunque podría parecer que la influencia es inversamente proporcional, la realidad es que los países miembros ejercen una considerable influencia sobre la organización. A diferencia de lo que ocurre en otras instituciones como la ONU, la OMC, aunque es una entidad técnica, no está exenta de la política y de los intereses diversos. La OMC sigue siendo un foro donde los grupos de interés y las negociaciones entre países tienen un impacto significativo en la toma de decisiones y en el funcionamiento de la organización.

Dentro de la organización, existen bloques consolidados que siempre persiguen sus propios intereses. Es en este contexto donde se observa cómo estos bloques pueden favorecer o, por el contrario, entorpecer un proceso de negociación. Un ejemplo claro es el caso de Estados Unidos, que desde 2016 ha mantenido en pausa el OA del mecanismo de solución de diferencias. Esta situación se debe a la falta de consenso, lo que ha impedido avanzar. Sin embargo, ya existe un compromiso por parte de los países para resolver este año el impasse en el mecanismo de solución de diferencias, ya que no se puede seguir manteniendo la situación actual.

Es en este contexto donde se observan las iniciativas de otros países, que han buscado válvulas de escape o espacios para aliviar las tensiones. Un ejemplo es la iniciativa liderada por Japón, que impulsó un mecanismo paralelo de arbitraje en casos de apelación. Este mecanismo es más expedito y no requiere recurrir al sistema actual, que está paralizado debido a la falta de

miembros asignados en el OA. Por eso considero que son los países, y no la organización en sí, los que tienen una injerencia más significativa en la institucionalidad de la organización, ya que esta depende en última instancia de sus países miembros.

Es altamente probable que los ministerios de Comercio, la Secretaría de Economía, o la entidad encargada de los asuntos de competencia nacional, dividan sus funciones en dos áreas: una dedicada a lo multilateral y otra a lo bilateral. En este sentido, los acuerdos regionales a veces se consideran parte de lo bilateral, dependiendo del país involucrado, aunque algunos los ven como temas multilaterales o algo intermedio.

Por lo tanto, es evidente que un ámbito influye en el otro. Por ejemplo, si un país cuenta con un comité conjunto en temas sanitarios y fitosanitarios derivado de un acuerdo bilateral, lo habitual sería que, ante una preocupación sobre una medida sanitaria de otro país, se intente resolver primero a través de ese comité antes de llevar el asunto a la OMC como una cuestión comercial. Esto es particularmente relevante en temas transversales presentes tanto en los acuerdos comerciales como en los comités de la OMC, de los cuales hay muchos. Las autoridades comerciales, junto con los ministerios de Economía y Relaciones Exteriores, abordan estos temas de manera coherente, ya que, al final, todos forman parte de las relaciones comerciales del mismo país.

De esta manera, los distintos foros en los que participa un país lo hacen con cierta coherencia. Por ejemplo, si un país promueve con fuerza políticas de inclusión de género o de apoyo a las Mipymes en sus acuerdos comerciales bilaterales, es probable que también lo haga en la OMC, y viceversa. Esto demuestra que existen vasos comunicantes entre los diferentes ámbitos, de modo que lo que un país impulsa en un contexto suele reflejarse en otro. Los compromisos que se adoptan en un ámbito tienden a influir en la actuación en otros, generando coherencia, ya que, aunque se trate de escenarios distintos, los temas son esencialmente los mismos. En el ámbito regional, tanto medio regional como bilateral, estos compromisos se suman a los de la OMC, contribuyendo a la construcción de una visión coherente.

Durante mucho tiempo, la OMC se caracterizó por tener un control significativo gracias a su Órgano de Solución de Controversias (OSC). Sin embargo, en la actualidad, con el OA prácticamente paralizado, la OMC ha perdido parte de su capacidad de gobernanza en la resolución

de conflictos, lo que es inusual y no ocurría desde hace mucho tiempo. Anteriormente, se comparaba a la OMC con la ONU e incluso con el Consejo de Seguridad, y se decía que la OMC "tenía dientes" porque existían consecuencias y medidas de retaliación, y se exigía el cumplimiento de los acuerdos. Era un espacio donde incluso los países pequeños, como en el famoso caso de Aruba contra Estados Unidos, podían vencer a los grandes. Hoy en día, con el impasse en el OA, la OMC enfrenta un problema de gobernanza, exacerbado por el creciente debate sobre el consenso. Este cuestionamiento incluye si el consenso debe seguir siendo la norma y cómo coexistir con los acuerdos plurilaterales.

Por ende, según la Dra. Dorotea López (López, D., comunicación personal, 14 de marzo de 2023) si se tuviera que decir en una frase, se diría que el poder que tiene la institucionalidad en los miembros de la OMC está más debilitado.

Los miembros de la OMC obtienen varios beneficios especiales. El proceso comienza con la participación en la OMC y, posteriormente, se avanza hacia acuerdos regionales. En la OMC, la Secretaría enfatiza constantemente que 'los miembros son quienes dirigen la organización', lo que conlleva importantes implicaciones. Esto significa que, cuando los miembros solicitan a la Secretaría que resuelva un asunto, la respuesta habitual es que ellos mismos deben encargarse, ya que la Secretaría carece de autonomía y asume un rol de apoyo.

Un ejemplo de esta situación es el manejo de los idiomas. En los textos jurídicos se identificaron varios errores o discrepancias, especialmente en español. Aunque en general los textos en español, inglés y francés coinciden, en algunos casos, sobre todo en español, surgieron diferencias. Ante esta situación, los miembros solicitaron a la Secretaría de la OMC que buscara una solución. Sin embargo, la respuesta fue que no era su responsabilidad y que los miembros debían resolver esas discrepancias en el marco de sus negociaciones, lo que plantea interrogantes sobre la existencia de formas más eficaces para abordar este tipo de problemas.

El director general adjunto, Alejandro Jara, solicitó la organización de un taller para abordar estos temas. Como respuesta, se llevó a cabo un taller en la OMC con la participación de traductores, miembros de la organización y personal de la Secretaría. El propósito era discutir cómo mejorar los sistemas de traducción y optimizar el proceso en general.

La Secretaría, sin embargo, debe limitarse a brindar apoyo sin tomar decisiones, para no

interferir en las funciones de los miembros, ya que las decisiones no deben provenir de la Secretaría, sino de los propios miembros. Aunque la OMC es una institución bien desarrollada, su papel en la gobernanza es limitado. La gobernanza debe ser liderada por los miembros, y la Secretaría puede ofrecer apoyo técnico, investigación o asistencia en la solución de diferencias, como en la organización de la jurisprudencia. No obstante, no le corresponde a la Secretaría decidir qué se necesita para resolver dichas diferencias.

Los informes de los GE o del OA cumplen una función técnica. En contraste, muchos acuerdos regionales no disponen de una secretaría con el mismo nivel de apoyo ni de tantos profesionales involucrados. Estas instituciones son más pequeñas, con menos personal, y dependen en gran medida de los gobiernos de los países miembros. Por lo tanto, la gobernanza proviene directamente de los miembros, y cada país implementa su propio sistema de gobernanza interna. Este enfoque centralizado en los gobiernos de los miembros destaca la diferencia en la estructura y el apoyo institucional respecto a la OMC.

El “input” o la retroalimentación de los sectores del país que tienen interés en los Acuerdos Comerciales Regionales es crucial para intentar representar los intereses nacionales en las negociaciones, así como en otros foros. Por ejemplo, en los foros financieros, como los del G7, abundan los datos que contribuyen a crear una gobernanza más fluida, que no está necesariamente sellada dentro de un acuerdo regional. En este sentido, se podría afirmar que las instituciones no son tan fuertes en los acuerdos regionales. Un ejemplo de ello es el TIPAT, que carece de instituciones robustas como las de la OMC. Sin embargo, incluso en casos donde las instituciones parecen ser fuertes desde el exterior, su papel en las decisiones cruciales es, en realidad, muy limitado.

El comercio puede analizarse siempre en tres dimensiones: multilateral, regional y nacional. Es fundamental comprenderlo desde estas perspectivas para entender de dónde surgen los beneficios y el punto de partida de cualquier negociación de un Tratado de Libre Comercio. Uno de los principios básicos son los aranceles consolidados en la OMC, que representan la base del comercio. Aunque históricamente este tema ha sido crucial, en la actualidad ha dejado de ser el principal foco de discusión.

El objetivo final sigue siendo la liberalización del comercio, es decir, llegar a un 0 % de

aranceles. Sin embargo, con el tiempo, los aranceles han dejado de ser el principal problema. Ahora, la atención se ha desplazado hacia las barreras no arancelarias, que representan la verdadera problemática en la actualidad.

Por lo tanto, contar con ese punto de referencia o los compromisos ya asumidos por todos los países miembros de la OMC es fundamental como punto de partida para avanzar en las negociaciones. Este marco sirve como base para iniciar la discusión sobre la liberalización progresiva que se acuerda en los tratados o Acuerdos Comerciales Preferenciales. Aunque estos acuerdos son complementarios, siempre se recurre a las reglas básicas de la OMC como punto de inicio, incluso cuando se realizan revisiones.

En el caso de Costa Rica, por ejemplo, muchos de los acuerdos comerciales incluyen en su texto referencias a la OMC, especialmente en áreas como medidas sanitarias, institucionales y obstáculos técnicos al comercio. Esto evita complicaciones adicionales, ya que las reglas ya están establecidas en la OMC.

Todos los países aplican lo que se establece en los acuerdos y, si se amplía el tema del reconocimiento y la armonización, se avanza hacia ese objetivo partiendo siempre de una base inicial. Esta base se fundamenta en lo que ya existe en la OMC y en lo que se aplica en los acuerdos comerciales.

La participación en acuerdos comerciales preferenciales depende de la decisión de cada miembro. No todos los miembros de la OMC participan en estos acuerdos; algunos lo hacen mientras que otros no. En general, la idea es que, aunque pertenecer a la OMC implica la posibilidad de estar involucrado en un Acuerdo Comercial Preferencial, no todos los miembros se comprometen debido a sus diferentes intereses y prioridades.

Por consiguiente, pertenecer a la OMC implicaría que todos los países miembros deberían estar incluidos en un ACP. Sin embargo, no siempre es posible establecer estos acuerdos debido a que los intereses y prioridades varían entre los países. Además, el CPTPP se basa en las reglas de la OMC. Por lo tanto, se podría argumentar que los miembros de la OMC no necesariamente obtienen beneficios adicionales en términos de institucionalidad a través de los ACP.

Para los miembros del CPTPP, el punto de partida es una base construida sobre principios

comunes, ya que cuentan con un SMC que busca reducir distorsiones y facilitar el comercio. De alguna manera, ya se cuenta con una base común, pero el CPTPP busca profundizar aún más las relaciones comerciales.

Además, muchos miembros del CPTPP ya tenían acuerdos comerciales bilaterales antes de su formación. Estos acuerdos bilaterales pueden ofrecer ventajas más específicas que las reglas generales de la OMC, ya que establecen disciplinas y preferencias adicionales. Por lo tanto, se puede decir que ya existe un marco dentro del cual operar. Sin embargo, al negociar un acuerdo como el CPTPP, los países buscan ir más allá de lo que ya está establecido, aprovechando áreas de influencia, geográficas y comerciales potenciales para fortalecer aún más sus relaciones.

Es importante considerar que la OMC prácticamente no tiene disciplinas específicas en inversiones, mientras que los acuerdos regionales y mega-regionales sí abordan estos temas. De manera similar, la OMC no tiene normas detalladas sobre comercio de género o comercio para Mipymes, pero algunos acuerdos bilaterales, como los de Chile, incluyen capítulos sobre estos temas. Aunque muchas de estas provisiones no son obligatorias, representan un avance en la inclusión de temas que la OMC aún no ha regulado.

Los acuerdos bilaterales y regionales pueden abordar temas que la OMC todavía no ha disciplinado, ya que es mucho más difícil establecer normas globales para un grupo amplio de países en comparación con acuerdos más reducidos con menos participantes. Para los países de la OMC que también forman parte del CPTPP u otros acuerdos regionales o bilaterales, estos acuerdos a menudo proporcionan un piso mínimo sobre el cual construir, complementando y expandiendo los compromisos existentes con temas adicionales y nuevas áreas de cooperación.

Se considera que es un espacio de diálogo, un punto de encuentro donde se puede fomentar la cooperación en diversas áreas. Actualmente, su función principal parece estar más orientada hacia la creación de un entorno para la transparencia y el intercambio de conocimientos, en lugar de la implementación de proyectos de liberalización. Al igual que muchos organismos multilaterales, su papel se centra más en facilitar el diálogo y la transparencia que en llevar a cabo iniciativas más contundentes.

6.4 Auge y crecimiento TIPAT

Los acuerdos mega-regionales, como el TIPAT, representan esquemas muy atractivos que se alejan de la visión tradicional de los acuerdos comerciales. Estos acuerdos tienen una envergadura mayor y una visión más ambiciosa, con un enfoque claro y específico en el desarrollo y crecimiento de una región. No todos los países están involucrados en estos acuerdos, pero al analizar las cadenas globales de valor, se observa que hay actores muy importantes en este contexto.

Cuando se comenzaron a escuchar noticias sobre las negociaciones en su primera versión, cuando Estados Unidos aún estaba involucrado, se mencionaba que este bloque comercial iba a abarcar una parte significativa del PIB mundial y de la población global. Además, en sus indicadores macroeconómicos, el bloque regional captaba mucha atención. La salida de Estados Unidos del acuerdo generó incertidumbre sobre el futuro del bloque; sin embargo, los países participantes tomaron una decisión muy acertada al continuar avanzando a pesar de la ausencia de Estados Unidos.

El acuerdo ha generado mucho debate tanto positivo como negativo en diversos países. En Chile, por ejemplo, ha habido movimientos significativos en contra del acuerdo, y México también ha enfrentado luchas de intereses similares. Además, en el sudeste asiático, algunos países se oponen a las implicaciones del acuerdo. Sin embargo, estos modelos permiten fomentar las cadenas globales de valor, promoviendo la acumulación regional y la producción dentro de la región para el mercado global. La dinámica del comercio ha impulsado esta tendencia, y el desafío para los países ha sido adaptarse a esta nueva realidad. Los acuerdos como este responden a preguntas sobre cómo producir y manufacturar en un contexto globalizado, superando las limitaciones geográficas y ajustándose a las nuevas preferencias del comercio internacional.

Se evidencian dos finalidades en este contexto. La primera está relacionada con la expansión de las exportaciones, la cual puede ser más efectiva en algunos casos que en otros. En el caso de los países miembros del CPTPP que ya estaban bastante integrados antes del acuerdo, es posible que el CPTPP no genere un incremento significativo en las cifras de exportación, debido a la alta integración previa. Sin embargo, existen otras ventajas asociadas con la cooperación

económica y comercial, como una mayor cercanía y la participación en esta asociación. Por lo tanto, es importante valorar estos aspectos adicionales, no solo el incremento en las exportaciones.

Este acuerdo ha atravesado diversas fases y objetivos. En un momento, se consideró una herramienta para contrarrestar la influencia de China, pero su propósito ha evolucionado. Actualmente, se podría describir en una palabra como 'politizado'. La política comercial ha ganado una relevancia mucho mayor en este acuerdo que en cualquier otro reciente.

Internamente, los países han mostrado una variedad de reacciones. Por ejemplo, Nueva Zelanda ha solicitado excluir ciertas disposiciones del órgano de solución de disputas de inversiones, mientras que Chile ha experimentado un proceso de ratificación muy lento. Estados Unidos se retiró del acuerdo, China ha fluctuado en sus intenciones de participación, Japón y Corea han tenido extensas negociaciones. En resumen, el acuerdo ha generado una politización significativa en la política comercial, en contraste con años anteriores en los que los países firmantes estaban generalmente de acuerdo y había menos cuestionamientos internos.

En la actualidad, no se observa un auge significativo en el crecimiento del TIPAT, ya que, a pesar de su denominación, no se trata de un acuerdo estrictamente regional. Por lo tanto, se puede concluir que los Acuerdos Comerciales Regionales ya no son exclusivamente regionales, especialmente en el caso del TIPAT. En suma, estamos ante un sistema de acuerdos que compiten entre sí, más allá de las fronteras regionales.

El liderazgo de Estados Unidos no está presente en este acuerdo, lo cual resulta curioso, ya que su influencia suele ser significativa en tales contextos. Aunque Estados Unidos no participa, su ausencia deja un vacío notable. En contraste, China representa una presencia muy distinta y compleja, casi como un 'animal extraño' en este escenario.

El panorama comercial y geopolítico entre Estados Unidos y China es sumamente complejo y dinámico. Las decisiones de Estados Unidos sobre su participación en Acuerdos Comerciales Multilaterales, como el TPP, y su enfoque en competir con China son aspectos cruciales de esta competencia. La incertidumbre sobre las futuras políticas comerciales de Estados Unidos y su rol en el liderazgo global dependerá en gran medida de la administración en el poder y de cómo decidan enfrentar el desafío que representa China en la economía global.

En este contexto, se observa que los países asiáticos están emergiendo con acuerdos que compiten con los tradicionales. Sin embargo, es difícil mantener en mente tantas siglas y conceptos en inglés, dado que los temas de acuerdos comerciales regionales se manejan principalmente en inglés. En español, estos temas suelen ser menos comunes y optativos en la formación académica.

Comparando dos grandes mega-acuerdos, como el CPTPP y el RCEP, se puede ver un cambio en el enfoque de los acuerdos que no se centra en las potencias tradicionales hegemónicas, como Europa y Estados Unidos. El surgimiento de iniciativas como el CPTPP y el RCEP, y la reciente incorporación del Reino Unido al CPTPP, destaca el cambio en el equilibrio de poder. La inclusión del Reino Unido plantea preguntas sobre los intereses que motivan estas decisiones y el impacto en la dinámica global de los bloques comerciales. Aunque el auge de estos acuerdos es evidente, el surgimiento de nuevos esquemas sigue siendo un tema complicado.

Actualmente, los acuerdos como el CPTPP y el RCEP están atrayendo el interés de la mayoría de los países. Los países que aún no forman parte de estas iniciativas están considerando cómo integrarse. Por ejemplo, Costa Rica está trabajando en una agenda de acercamiento hacia la AP, con la intención de avanzar posteriormente hacia la incorporación al TIPAT. Aunque la adhesión a la AP ha sido un desafío debido a cuestiones políticas internas, la integración al TIPAT presenta una dificultad aún mayor debido a la envergadura del acuerdo y al desconocimiento de lo que implican estos acuerdos comerciales.

El modelo a seguir debería ser uno que permita una ejecución efectiva. La AP, en su concepción original, tenía un gran potencial, pero en la práctica se ha reducido a un acuerdo comercial centrado en la liberalización del comercio internacional. Idealmente, estos acuerdos deberían potenciar el comercio extrarregional, en lugar de enfocarse únicamente en el comercio interregional, que ya es bastante común.

Es evidente que estos acuerdos están atrayendo mucha atención. Incluso se han observado respuestas de Estados Unidos a través del Marco Económico Indo-Pacífico (*IPEF*, *Indo-Pacific Economic Framework* por sus siglas en inglés). Aunque el IPEF no es un acuerdo comercial en sí mismo, incluye un pilar económico que busca la liberalización y refleja los compromisos significativos de Estados Unidos. Esta respuesta demuestra que Estados Unidos está reaccionando ante el avance de estos acuerdos, consciente de que al no participar, corre el riesgo de quedar

excluido de importantes desarrollos comerciales.

Para la Mtra. Ana Gabriela Navarro, es notable cómo los países no tradicionales están cada vez más interesados en integrarse en el comercio internacional, lo que ha llevado al surgimiento y desarrollo de nuevos acuerdos comerciales en los últimos años (Navarro, G., comunicación personal, 22 de febrero de 2023). Estos acuerdos pueden resultar más atractivos cuando se logre cuantificar los beneficios reales que han generado. Actualmente, hay una falta de información precisa sobre los efectos concretos de estos acuerdos. A menudo, se analiza el crecimiento del comercio dentro de los países miembros, pero no se evalúa adecuadamente cómo estos acuerdos impactan la producción global y su proyección mundial. Mejorar la percepción de estos acuerdos requiere una cuantificación más precisa de sus beneficios para los países signatarios.

A pesar de que algunos países ratificaron el acuerdo hace algún tiempo, aún es necesario darle más tiempo para evaluar plenamente su impacto. No obstante, el auge del acuerdo radica en su capacidad para consolidar una región comercial. De alguna manera, está consolidando un área específica y fortaleciendo la integración regional.

El acuerdo ha emergido como un importante polo en el comercio internacional y el intercambio en la región del Pacífico. A nivel político y estructural, su relevancia radica en su capacidad para consolidar esta región como un área económica con una mayor relación comercial y cooperación. Además, es probable que nuevos países deseen incorporarse, ya que varios están interesados en ampliar el acuerdo. Este es el verdadero auge del acuerdo: no se trata solo de observar el incremento en las cifras, como pasar de 100 a 110, sino de entender su impacto en la política económica. En el caso de Europa, el Reino Unido aún necesita ratificar el acuerdo para formalizar su participación. En general, el acuerdo está contribuyendo a la reconstrucción de las regiones económicas a nivel global.

El verdadero impacto de estos acuerdos se revelará con el tiempo. Las cifras iniciales pueden ser tentadoras, pero lo verdaderamente relevante es cómo esos acuerdos afectan la integración económica, la cooperación regional y la política económica global a mediano y largo plazo. La entrada de países como Reino Unido y Costa Rica puede tener implicaciones importantes, y la posible participación de China también podría reconfigurar el panorama comercial. Actualmente, el acuerdo está ratificado por todos los países miembros, lo que hace que

cualquier cambio o expansión sea un proceso complejo. Sin embargo, resulta interesante observar si China se unirá en el futuro y cómo esto podría configurar un nuevo bloque en la región asiático-latinoamericana. La inclusión de China podría tener un impacto significativo en las relaciones comerciales y en la dinámica del comercio global, potencialmente reconfigurando las alianzas y acuerdos existentes. Es un proceso en constante evolución y es importante observar cómo se desarrollan estos cambios.

El TIPAT ofrece un beneficio significativo al presentar un modelo similar al de las negociaciones en grupo dentro de la OMC. En estos procesos, los grupos de países alcanzan acuerdos sobre temas específicos y luego los presentan a otros miembros. De este modo, el TIPAT podría servir como apoyo para el sistema de negociación de la OMC en el futuro y actuar como un punto de partida para nuevas negociaciones multilaterales.

Sin embargo, existe un problema con este argumento: la aplicación de estos modelos en negociaciones multilaterales podría ser a largo plazo. La viabilidad de usar el TIPAT como un ejemplo para la OMC depende en gran medida de la posibilidad de alcanzar negociaciones multilaterales exitosas, lo cual es incierto en la actualidad. Aunque el TIPAT puede servir como inspiración y motivación, la falta de optimismo sobre el futuro de las negociaciones multilaterales en la OMC limita su efectividad como modelo.

A pesar de estos desafíos, el TIPAT representa una respuesta a las tendencias modernas del comercio. Mientras que la OMC puede parecer rezagada en comparación con estos nuevos esquemas de desarrollo, el TIPAT y otros acuerdos similares reflejan la evolución hacia formas más avanzadas de integración económica. La capacidad del TIPAT para adaptarse a estas nuevas tendencias demuestra cómo los países están respondiendo a las cambiantes dinámicas del comercio internacional.

El TIPAT sí se considera un beneficio notable porque responde a las tendencias modernas del comercio. A diferencia de la OMC, que a menudo se queda atrás en los esquemas de desarrollo más recientes, el TIPAT aborda las nuevas realidades de integración económica que están emergiendo. Este acuerdo refleja cómo los países están adaptando sus políticas y estrategias para mantenerse al día con los cambios en el comercio global, mostrando una respuesta proactiva a estas nuevas tendencias.

En el contexto actual, los factores geopolíticos han impulsado discusiones sobre la globalización y la fragmentación del comercio internacional. La desglobalización y el cambio en las cadenas de suministro han revelado cómo el surgimiento del *print shopping* y la re-localización están transformando los esquemas tradicionales del comercio. Con la disminución de la relevancia de los aliados tradicionales y la necesidad de explorar nuevos espacios, los acuerdos de integración como el TIPAT emergen como una oportunidad valiosa. Estos esquemas pueden ser beneficiosos si se utilizan adecuadamente y se gestionan con precisión, permitiendo a los países adaptarse a los nuevos escenarios del comercio global.

Los acuerdos comerciales no son, como se dice en Costa Rica, "la pomada canaria"; es decir, no son una cura milagrosa para los problemas económicos de los países. Más bien, son herramientas cuya efectividad depende de cómo se utilizan. Muchas veces, estos acuerdos son instrumentos que muy pocas personas aprenden a usar adecuadamente, lo que puede impedir que se aprovechen al máximo. Cuando esto ocurre, surge la percepción en la sociedad civil de que los acuerdos no sirven para nada y se cuestiona la necesidad de seguir negociándolos.

El verdadero problema no reside en el acuerdo en sí, sino en cómo se implementa y gestiona. La efectividad de los acuerdos comerciales depende en gran medida de una correcta implementación y de la capacidad para maximizar sus beneficios potenciales. Si no se comprenden bien o no se utilizan de manera efectiva, pueden no generar los resultados esperados, llevando a la percepción de que no son útiles.

La creación de un área económica como el TIPAT y el establecimiento de lazos de cooperación económica y comercial es, sin duda, beneficioso. Este tipo de acuerdos permite que los problemas se resuelvan a través de canales más expeditos. Por ejemplo, los acuerdos bilaterales que tiene Chile muestran cómo los comités conjuntos de MFS facilitan una resolución más eficiente en comparación con el proceso más largo y burocrático de la OMC. En lugar de esperar que un comité de la OMC se reúna para presentar una preocupación, los países miembros del TIPAT pueden intercambiar información y observaciones de manera mucho más rápida y directa.

Además, formar parte de estos acuerdos también tiene un impacto positivo en la imagen internacional de los países, fortaleciendo su presencia en el escenario global y mejorando la cooperación en diferentes áreas. Con lo que, la integración económica y la cooperación comercial

facilitadas por estos acuerdos son valiosas tanto para la resolución eficiente de problemas como para la proyección global de los países miembros.

La Dra. Dorotea López (López, D., comunicación personal, 14 de marzo de 2023) es la que no lo considera ni un bien ni un mal.

6.4.1 Beneficiados los países que pertenecen a ACP como el TIPAT con respecto al resto de países

El caso de México es particularmente interesante. Para comprender su posición, es necesario considerar su postura en la OMC. México ha mantenido una postura neutral en las negociaciones de la OMC, apoyando principalmente a las instituciones del organismo. Esto se debe a que, para México, las instituciones internacionales son cruciales para el comercio global, mientras que los beneficios comerciales directos de las negociaciones en la OMC son menores, dado que la mayor parte de su comercio ya está cubierto por sus Acuerdos Comerciales Regionales.

Por lo tanto, la importancia de la OMC para México radica más en el apoyo a las instituciones que en los beneficios comerciales específicos. En cuanto a los ACR, México considera fundamental su participación en el TIPAT, especialmente cuando Estados Unidos estaba involucrado en el acuerdo. Sin embargo, tras la salida de Estados Unidos, el TLCAN (ahora T-MEC) ha cobrado mayor relevancia para México, destacando la importancia de los acuerdos bilaterales y regionales en su estrategia comercial.

El Mercado Común Centroamericano (MCCA) representa un acuerdo de gran importancia para México. A pesar de la relevancia del TIPAT, el MCCA es más significativo para México debido a su enfoque regional. Aunque el TIPAT puede ser complementario, la relevancia de México en acuerdos comerciales se centra principalmente en el T-MEC, especialmente tras la salida de Estados Unidos del TIPAT. Por tanto, mientras que el TIPAT puede aportar valor añadido, el MCCA y el T-MEC ocupan un lugar prioritario en la estrategia comercial de México.

Canadá, por ejemplo, se retiró del sistema de resolución de diferencias entre inversionistas y estados en el T-MEC, pero sigue participando en este sistema en el TIPAT. Esto significa que Canadá y México están involucrados en ambos acuerdos, y los inversionistas y comerciantes deben navegar entre diferentes sistemas de resolución de disputas. Esta situación puede complicar la

aplicación de las reglas y generar incertidumbre. La coexistencia de múltiples acuerdos comerciales regionales puede hacer que sea difícil saber cuál norma aplica en situaciones específicas, aunque México tiene una ventaja al estar presente en varias de estas iniciativas.

La estrategia de México de participar en varios acuerdos comerciales regionales le ha permitido convertirse en un punto central para atraer inversión. Esto ha sido particularmente evidente en sectores como la industria automotriz, donde la competitividad de México se ha destacado. Al diversificar sus acuerdos comerciales, México puede ofrecer a los inversionistas un entorno con múltiples ventajas y acceso a varios mercados, lo que refuerza su posición en la economía global.

El costo de mano de obra no es el principal factor que hace a México atractivo para la inversión extranjera. Más bien, el factor clave es la eliminación de aranceles a través de numerosos acuerdos comerciales regionales. Por ejemplo, al eliminar los aranceles sobre autopartes y vehículos terminados, México logra mantener costos de producción más bajos en comparación con Estados Unidos, que no participa en estos acuerdos.

El TIPAT es un acuerdo significativo para ciertos sectores debido a estas eliminaciones arancelarias, y México se beneficia al estar integrado en estos acuerdos regionales. Visualizando este concepto de *advents*, como una rueda de bicicleta, con México en el centro y conexiones a otros países a través de sus acuerdos, México se convierte en un punto focal atractivo para la inversión extranjera. La ventaja principal radica en el acceso preferencial a múltiples mercados sin aranceles ni barreras comerciales.

México cuenta con una doble ventaja en la atracción de inversión extranjera. Primero, se presenta como una alternativa preferible a China debido a las preocupaciones geopolíticas y las vulnerabilidades de las cadenas de suministro reveladas por la pandemia. Segundo, su participación en numerosos acuerdos comerciales regionales reduce los costos de producción, haciendo del país una ubicación estratégica para la inversión. Así, México no solo se beneficia de sus acuerdos comerciales individuales, sino que también fortalece su posición en una estrategia global de integración económica.

Al observar la tabla 5.3, que muestra el CAE de los países del TIPAT desde 2017 hasta 2021, se confirma que tanto México como Canadá se encuentran entre los países con mayor

apertura comercial. México presenta un índice de CAE de 0.7%, mientras que Canadá tiene un índice de 0.6%.

El principal beneficio de los acuerdos comerciales es el acceso preferencial a los mercados, que otorga ventajas significativas. Sin embargo, una percepción errónea común es que simplemente enviar un bien a otro país con el que se tiene un tratado garantiza automáticamente esta preferencia. En realidad, se deben cumplir varias normativas, incluidas las reglas de origen y otros requisitos específicos del acuerdo.

Cuando un producto cumple con estos requisitos y califica para los beneficios del acuerdo, efectivamente se obtiene una ventaja competitiva significativa. Esto se traduce en menores impuestos y precios más competitivos en el mercado. Como resultado, el producto tiene una mejor posición frente a competidores de países que no están incluidos en el acuerdo, lo que puede llevar a una mayor participación en el mercado. Esta ventaja competitiva se basa en la lógica tradicional del comercio internacional, en la cual el acceso preferencial y las reducciones impositivas ofrecen una ventaja sobre los productos provenientes de países fuera del acuerdo.

Existen dos métodos principales para evaluar el impacto de los acuerdos comerciales. El primero es el análisis descriptivo, que compara los niveles de exportaciones antes y después de la implementación del acuerdo. Este enfoque proporciona una visión clara y directa del impacto en términos de variaciones en las exportaciones. El segundo método es más sofisticado e implica el uso de modelos de equilibrio general. Estos modelos permiten evaluar el acuerdo en el contexto de otros factores económicos y aísla el efecto específico del acuerdo o de ciertas preferencias comerciales. Los resultados pueden variar según el sector, ya que los efectos dependen de las complementariedades comerciales y otros factores económicos.

En ambos enfoques, la evolución de las exportaciones es un indicador clave. Por ejemplo, al analizar los acuerdos de Chile con la Unión Europea, Corea o China, se observa un incremento en las exportaciones hacia estos países a lo largo de las décadas en que los acuerdos han estado vigentes. El CPTPP, siendo un acuerdo más reciente, aún necesita tiempo para mostrar resultados concretos. Además, los exportadores deben adaptarse a las nuevas preferencias comerciales.

Para los países que exportan productos agrícolas, las aperturas de mercado no solo implican la reducción de aranceles, sino también la adaptación a normas fitosanitarias. Este proceso puede

llevar tiempo, pero, en general, el objetivo principal de muchos acuerdos es un incremento en las exportaciones.

Ahora, al analizar el impacto de las exportaciones, es crucial considerar si estas están concentradas en unos pocos productos o si muestran una diversificación estable. Un aspecto importante a evaluar es si el incremento de exportaciones ha llevado a la creación de cadenas de valor o ha tenido un impacto en la industrialización del país. Además, se deben examinar las repercusiones en diferentes sectores económicos y en el nivel de innovación del país.

Estos efectos no solo dependen del acuerdo comercial en sí, sino también de las políticas internas del país, como las políticas de innovación, educación y promoción sectorial. Un acuerdo puede abrir oportunidades para un país, pero el verdadero impacto en el crecimiento económico sostenible e inclusivo depende de cómo se aprovechen esas oportunidades y cómo se integren en una estrategia de desarrollo económico a largo plazo. Por lo tanto, es esencial analizar no solo el incremento en las exportaciones, sino también cómo estas oportunidades contribuyen a una transformación positiva en la estructura económica y en el bienestar general del país.

Un panorama económico equilibrado para diferentes sectores también está estrechamente vinculado a las políticas internas que se implementen. Los acuerdos comerciales, aunque proporcionan ventajas significativas, tienen limitaciones en cuanto a su alcance y efectividad. Por un lado, se deben considerar las expectativas en términos de exportaciones y cómo estas se ven reflejadas en los datos de comercio. Por otro lado, los acuerdos comerciales también ofrecen beneficios políticos y de imagen, tales como el fortalecimiento del posicionamiento geopolítico de un país y su integración en regiones específicas.

Además de los beneficios arancelarios y la cooperación económica, es crucial reconocer que algunos acuerdos pueden influir en la política de formas que no son inmediatamente evidentes. Por ejemplo, pueden surgir áreas donde se pierde influencia política o se enfrenta a desafíos adicionales. Por lo tanto, es necesario realizar estudios más detallados y formales para evaluar estos aspectos en cada acuerdo comercial.

Estos estudios deben analizar no solo los impactos económicos directos, sino también cómo los acuerdos afectan la cooperación económica, la política interna y el posicionamiento

internacional del país. De esta manera, se puede obtener una visión más completa y precisa de los verdaderos beneficios y desafíos asociados con cada acuerdo.

6.5 Implicaciones del TIPAT en la institucionalidad de la OMC: ¿Amenazas o riesgos futuros?

Es cierto que el TIPAT no parece estar directamente relacionado con la institucionalidad de la OMC, pero la influencia de los ACR como el TIPAT sobre la OMC es una cuestión más compleja.

La OMC ha enfrentado dificultades para adaptarse y evolucionar en el contexto de un entorno comercial global en constante cambio. La proliferación de ACR, como el TIPAT, puede ejercer una presión indirecta sobre la OMC para que revise y actualice sus reglas y normativas con el fin de mantenerse relevante. Estos acuerdos regionales a menudo abordan temas y problemas que la OMC, debido a sus limitaciones estructurales y de consenso, no ha logrado abordar de manera efectiva.

Aunque la OMC pueda estar estancada en ciertos aspectos, continúa desempeñando un papel crucial en el sistema de comercio internacional, especialmente en la resolución de disputas comerciales y en la facilitación de negociaciones entre miembros. Los mecanismos de solución de diferencias de la OMC siguen siendo una herramienta importante para resolver conflictos comerciales a nivel global.

En conclusión, aunque el TIPAT y otros ACR pueden no tener un impacto directo en la institucionalidad de la OMC, las dinámicas cambiantes del comercio internacional, incluyendo la proliferación de estos acuerdos regionales, pueden influir en cómo opera la OMC y en su relevancia a largo plazo. La OMC deberá adaptarse a estos cambios para seguir siendo un actor relevante en el comercio global.

Según la Dra. Dorotea López (López, D., comunicación personal, 14 de marzo de 2023), no resulta evidente ninguna implicación directa del TIPAT en la institucionalidad de la OMC en este momento.

El Dr. Bradley J. Condon (Condon, Bradley J., comunicación personal, 20 de febrero de 2023) y la Dra. Dorotea López (López, D., comunicación personal, 14 de marzo de 2023) no ven implicaciones algunas.

Desde una perspectiva optimista, los acuerdos regionales como el TIPAT pueden influir positivamente en la OMC al establecer reglas y normas específicas entre un grupo de países, que luego podrían ser adoptadas o adaptadas a nivel multilateral. Esta dinámica podría ampliar el alcance de las normas comerciales internacionales y mejorar la eficacia del sistema global de comercio al proporcionar ejemplos prácticos de integración que la OMC podría considerar para fortalecer su propio marco normativo.

No obstante, desde una óptica más negativa, existe el riesgo de que estos acuerdos regionales contribuyan a la fragmentación del comercio internacional. La formación de bloques comerciales distintos y la creación de reglas y normas específicas para cada bloque pueden generar desigualdades y desventajas para los países que no forman parte de estos acuerdos. Esta fragmentación podría aumentar las tensiones comerciales y dificultar la cooperación multilateral en la OMC, además de generar disparidades entre los países integrantes de los bloques regionales y aquellos que no lo están, afectando negativamente la equidad y la eficiencia del sistema de comercio internacional.

En suma, aunque los acuerdos regionales pueden tener implicaciones positivas para el desarrollo de normas comerciales internacionales, también presentan desafíos en términos de fragmentación del comercio y la coexistencia entre esquemas regionales y multilaterales. Es crucial encontrar un equilibrio que permita aprovechar los beneficios de la integración regional sin comprometer los principios fundamentales del sistema de comercio multilateral.

Más allá de lo mencionado, la coherencia entre los compromisos adquiridos en ACR, como el CPTPP, y las negociaciones en la OMC es crucial para preservar la integridad del sistema de comercio internacional. Los países que participan en múltiples acuerdos comerciales deben garantizar que sus compromisos sean consistentes en todos los foros en los que están involucrados.

Por ejemplo, si un país asume ciertas disposiciones en el marco del CPTPP, debería reflejar esas mismas disposiciones en sus discusiones y negociaciones en la OMC. Esta coherencia es vital para fortalecer la confianza entre los miembros de la comunidad internacional y para asegurar la

eficacia y eficiencia tanto de los acuerdos comerciales regionales como de las negociaciones multilaterales.

Además, aunque los compromisos en áreas emergentes del comercio digital, como los que se pueden encontrar en el CPTPP, no estén directamente vinculados con la OMC, reflejan la disposición de los países a avanzar en nuevas dimensiones del comercio internacional. Esta disposición puede tener un impacto indirecto en las discusiones y negociaciones dentro de la OMC, fomentando un ambiente más propenso para la actualización y modernización de las reglas comerciales internacionales.

Con lo que, la coherencia entre los compromisos en distintos foros comerciales es esencial para fortalecer el sistema de comercio internacional y promover un entorno comercial justo y transparente para todos los países participantes.

Por ejemplo, cuando se llega a negociaciones plurilaterales en *e-commerce* o negociaciones sobre comercio electrónico, como las del programa de comercio digital, se presentan enfoques que pueden diferir de la lógica tradicional de la OMC. La regulación del comercio digital requiere una consideración detallada, ya que implica nuevas dinámicas y desafíos que no siempre se alinean completamente con las normas existentes. Aunque los acuerdos como el CPTPP ofrecen un marco para abordar estas cuestiones, no necesariamente implican un cambio fundamental en la institucionalidad de la OMC.

Los países miembros de acuerdos regionales, como el CPTPP, deben mantener coherencia entre sus compromisos regionales y sus objetivos multilaterales. Esto puede llevar a una estrecha colaboración entre los miembros del acuerdo, creando canales adicionales para abordar preocupaciones y resolver disputas fuera del ámbito de la OMC. Sin embargo, esto no implica necesariamente un cambio significativo en la forma en que opera la OMC. La OMC sigue teniendo un propósito global, buscando reducir las distorsiones comerciales y promover un comercio más abierto a nivel sistémico.

Mientras que los acuerdos regionales y multilaterales pueden influirse mutuamente y mostrar cierto grado de coherencia en los objetivos comerciales, cada uno opera en un ámbito distinto con propósitos específicos. Los acuerdos regionales, como el CPTPP, están diseñados para abordar necesidades particulares de los países miembros, mientras que la OMC busca establecer

reglas comerciales globales aplicables a una gama más amplia de países. Aunque haya interacciones y vasos comunicantes entre estos niveles, cada uno mantiene su propio enfoque y dimensión.

Al fin y al cabo, los acuerdos regionales y la OMC pueden coexistir y complementar sus objetivos, pero no necesariamente alteran de manera fundamental la estructura o el funcionamiento de la OMC. La coherencia entre los compromisos regionales y multilaterales es esencial, pero cada plataforma tiene propósitos y mecanismos distintos que contribuyen al sistema global de comercio.

La amenaza que representan los acuerdos comerciales regionales, como el TIPAT, para la OMC radica en que, si los países logran avanzar en áreas que la OMC no ha podido abordar, esto puede reducir el incentivo para reformar y revitalizar la organización. Si los acuerdos regionales resuelven eficazmente cuestiones que la OMC no ha podido tratar, los países podrían preferir continuar utilizando estos foros regionales en lugar de buscar soluciones dentro del sistema multilateral de la OMC.

En otras palabras, si los países encuentran respuestas a sus necesidades a través de acuerdos regionales, esto puede hacer que la OMC sea percibida como menos relevante o incapaz de adaptarse a las nuevas dinámicas del comercio internacional. Como resultado, el impulso para llevar a cabo reformas dentro de la OMC podría disminuir, perpetuando su estancamiento.

Además, esto no implica que la OMC simplemente adopte las reglas del TIPAT o de otros acuerdos regionales. Más bien, los países pueden buscar avanzar en sus objetivos comerciales y regulatorios en diferentes foros, como el TIPAT, cuando no logran llegar a un consenso dentro de la OMC. Este fenómeno puede ser visto como una forma de eludir el estancamiento de la OMC, donde la falta de acuerdo entre los miembros impide avanzar en la regulación de nuevas áreas del comercio internacional.

En consecuencia, el desarrollo de acuerdos regionales como el TIPAT puede desincentivar las reformas necesarias en la OMC, complicando su capacidad para adaptarse y abordar eficazmente los desafíos contemporáneos del comercio global.

El impacto del TIPAT en la OMC es, efectivamente, indirecto pero significativo. La OMC, al estar estancada y bloqueada en su capacidad para avanzar, enfrenta una influencia indirecta de

los acuerdos regionales como el TIPAT. Este estancamiento puede llevar a la percepción de que los acuerdos regionales están impulsando el avance en áreas donde la OMC no puede progresar.

Aunque es difícil trazar una línea directa entre las acciones específicas de la OMC y el TIPAT, la proliferación de acuerdos regionales puede ser vista como una respuesta a la incapacidad de la OMC para abordar ciertos temas. Esto puede generar la percepción de que la OMC está siendo superada por la dinámica de estos acuerdos regionales, lo que podría llevar a un enfoque pesimista sobre su relevancia y eficacia.

No obstante, es crucial reconocer que, a pesar de estos desafíos, la OMC sigue siendo un componente fundamental del sistema de comercio global. Aunque enfrenta bloqueos y estancamientos, su papel en la resolución de disputas y en la negociación de reglas comerciales sigue siendo esencial. A medida que los países buscan avanzar en sus objetivos comerciales en foros como el TIPAT, es importante mantener la perspectiva de que la OMC tiene el potencial de adaptarse y reformarse, y que su relevancia sigue siendo significativa en el panorama comercial global.

Sin embargo, no hay evidencia clara de cómo podría concluir esta evolución, ni señales definitivas de un cambio inminente en el futuro. La OMC parece estar evolucionando hacia un papel más parecido al de la ONU, limitándose a la investigación y al debate, mientras pierde influencia en la evolución del derecho comercial y en la resolución de disputas. Esto plantea un desafío significativo para la OMC, que debe encontrar formas de adaptarse a las nuevas realidades del comercio internacional sin perder su papel central en el sistema global.

El modelo de gobernanza global que se contemplaba en el pasado ha experimentado un notable estancamiento, dando paso a una preeminencia de modelos regionales sobre uno global unificado. Esta situación puede ser entendida más como una transformación en lugar de una amenaza definitiva, semejante a cómo un ecosistema evoluciona con la llegada de nuevas especies. El multilateralismo no necesariamente está en peligro por el regionalismo; si se gestiona de manera adecuada, el regionalismo puede, de hecho, complementar y fortalecer el multilateralismo.

El problema está en ver cómo la OMC se prepara y adapta a estas nuevas dinámicas. El regionalismo podría ser una oportunidad para revitalizar el multilateralismo si la OMC se ajusta a los nuevos contextos y realidades comerciales. La organización debe replantearse la relevancia de

su normativa actual y considerar la inclusión de temas emergentes y específicos que están moldeando el comercio internacional.

A medida que la OMC celebra casi 30 años desde la creación de sus reglas, es un momento crítico para la actualización. El surgimiento de temas como la geopolítica, la resiliencia de las cadenas de suministro, y las nuevas dinámicas logísticas han vuelto evidente que el comercio ya no puede ser visto de manera aislada. Estos temas son ahora fundamentales y requieren una atención que la OMC no ha considerado plenamente hasta ahora.

Por lo tanto, el regionalismo no debería ser visto únicamente como una amenaza. Más bien, puede ser un catalizador para que la OMC se reforme y se adapte a las realidades contemporáneas del comercio global. La directora general de la OMC ha hecho llamados importantes para esta actualización, reconociendo la necesidad de que la organización responda de manera efectiva a las nuevas dinámicas comerciales. El desafío es que la OMC aproveche esta oportunidad para renovarse y mantenerse relevante en un panorama comercial en constante evolución.

Tanto la Dra. Sofía Boza (Boza, S, comunicación personal, 7 de marzo de 2023), como la Dra. Dorotea López (López, D., comunicación personal, 14 de marzo de 2023) no lo consideran una amenaza. Sí es un riesgo y no es la causa del riesgo de la OMC, sino que es la consecuencia de la crisis de la OMC. Y sí, si esas consecuencias se multiplican, en algún momento los países van a preguntarse: ¿para qué sirve la OMC?, si no sirve para foros de negociación y tampoco de soluciones diferencias, sí termina siendo útil pero no es lo que se esperaba cuando se creó la mesa. La jurisprudencia acumulada de la OMC ciertamente tiene un impacto significativo en la interpretación de las normas comerciales internacionales, y es importante reconocer su relevancia en los Acuerdos Comerciales Regionales.

El estancamiento del sistema de solución de diferencias de la OMC representa un desafío significativo, ya que limita la capacidad de la organización para evolucionar y adaptarse al entorno cambiante del comercio internacional. Esta falta de progreso en el sistema puede afectar la eficacia de la OMC en la resolución de disputas y en la promoción de un comercio global justo y equitativo.

Es alentador que, a pesar de estos desafíos, haya áreas de crecimiento en la interpretación y aplicación del derecho comercial internacional, como los nuevos temas que surgen en los acuerdos regionales y en otros foros. Estos avances reflejan la capacidad de adaptación del derecho

comercial en respuesta a las nuevas dinámicas y demandas del comercio global. Sin embargo, para que la OMC siga siendo relevante y efectiva, es crucial abordar los obstáculos que impiden el progreso en su sistema de solución de diferencias. Esto implica trabajar en las reformas necesarias para mejorar la capacidad de la OMC para adaptarse a los cambios y abordar nuevas cuestiones que surgen en el comercio internacional.

Es alentador ver que, aunque el sistema de solución de diferencias de la OMC enfrenta desafíos importantes, es fundamental continuar trabajando en su evolución y reforma. Esto garantizará que la OMC pueda seguir desempeñando un papel relevante en la promoción de un comercio global justo y equitativo, y en la adaptación a las nuevas realidades del comercio internacional.

Y su trayectoria va a la baja, no va subiendo, entonces surge la pregunta: ¿Ahora no está presente, pero en cuántos años habrá decaído la OMC, caído así en picada completamente? ¿cuánto tiempo le queda antes de enfrentar un colapso total?

La situación actual es preocupante, especialmente dada la interferencia de miembros importantes, como Estados Unidos, en el proceso de nombramiento de los miembros del OA. Este tipo de interferencia plantea serias dudas sobre la independencia y la imparcialidad del sistema de solución de diferencias de la OMC.

El proceso de nombramiento de miembros del OA debería basarse en criterios de mérito y experiencia legal, en lugar de estar influenciado por consideraciones políticas. La falta de consenso entre los miembros de la OMC sobre este tema refleja divisiones más profundas dentro de la organización y la dificultad de alcanzar acuerdos en cuestiones fundamentales.

Es crucial que los países miembros colaboren para abordar estos desafíos y restaurar la integridad y la eficacia del sistema de solución de diferencias. Sin un mecanismo robusto para resolver disputas comerciales, la OMC corre el riesgo de perder relevancia en el escenario internacional y de socavar la confianza en el SMC. La capacidad de la OMC para adaptarse y reformarse será clave para su supervivencia y para mantener su papel en la regulación del comercio global.

Efectivamente, la situación actual de la OMC plantea serios desafíos y dudas sobre su

capacidad para cumplir con sus funciones esenciales. La falta de consenso entre los miembros, particularmente con la influencia de Estados Unidos en el proceso de nombramiento del OA y en el funcionamiento del sistema de solución de diferencias, es un problema significativo. Sin un sistema de solución de diferencias funcional, la OMC pierde su capacidad para hacer cumplir sus normas y resolver disputas comerciales, lo que puede llevar a una mayor incertidumbre y debilitar la confianza en el SMC.

Es esencial que los países miembros trabajen conjuntamente para superar estos desafíos y revitalizar la organización. Esto probablemente requerirá compromisos significativos y concesiones por parte de todas las partes involucradas. La restauración del sistema de solución de diferencias y el fortalecimiento de la capacidad de la OMC para negociar y establecer normas son cruciales para mantener un sistema comercial global justo y equitativo.

Además, es interesante notar que los problemas de la OMC y las dificultades en las negociaciones multilaterales no están vinculados exclusivamente a un solo período presidencial o a un país en particular. Estos desafíos han sido persistentes a lo largo de varios años y han sido influenciados por diversas administraciones en Estados Unidos y otros países. La naturaleza compleja y multifacética de estos problemas subraya la necesidad de una solución colaborativa y a largo plazo para asegurar el funcionamiento efectivo y relevante de la OMC en el comercio global.

La percepción de que los problemas actuales en la OMC se originaron con la presidencia de Donald Trump es, en parte, incorrecta. Las tensiones y desafíos en torno a la OMC y su sistema de solución de diferencias han existido durante varias administraciones estadounidenses. Aunque la presidencia de Trump exacerbó y visibilizó estos problemas, el descontento con la OMC y las dificultades para resolver disputas comenzaron antes, durante el gobierno de Barack Obama.

Este descontento con el sistema de la OMC no se debe únicamente a un período presidencial específico, sino que refleja una evolución más amplia en la política comercial y en la percepción global del papel de la organización. Las dificultades para abordar y resolver disputas en la OMC han sido una preocupación persistente desde la administración de Obama (2009-2017). Por lo tanto, el estancamiento y las dificultades actuales en la OMC no pueden atribuirse exclusivamente a un presidente en particular, sino que son el resultado de una serie de factores que

han influido en la organización a lo largo de varios años. Dicho artículo sobre si el TIPAT es un riesgo, el Dr. Bradley J. Condon (Condon, Bradley J., comunicación personal, 20 de febrero de 2023) resalta la importancia de abordar estos problemas de manera integral y de buscar soluciones que promuevan la eficacia y la eficiencia en el funcionamiento de la OMC. Es crucial reconocer que las reformas necesarias pueden requerir un compromiso y una colaboración significativos entre los países miembros y que el estancamiento en las negociaciones y en el sistema de solución de controversias puede tener consecuencias negativas para el sistema de comercio global en su conjunto.

En última instancia, es fundamental que los líderes y los países miembros trabajen juntos para abordar estos desafíos y fortalecer la capacidad de la OMC para cumplir con su mandato de promover un comercio internacional abierto, justo y basado en reglas.

Es importante considerar que la reacción de EE. UU. respecto al sistema de solución de disputas de la OMC debe ser evaluada en el contexto de sus acciones relacionadas con el sistema de resolución de disputas en otros tratados comerciales, como el TLCAN. La postura de EE. UU., que incluye bloquear nominaciones en el Órgano de Apelación y su enfoque hacia el Capítulo 20 del TLCAN, refleja una estrategia más amplia en el comercio internacional. Este enfoque ha demostrado ser contraproducente, tanto durante la administración de Barack Obama como con Donald Trump, al intentar sobrepasar los objetivos específicos de los sistemas de resolución de controversias y afectar la eficacia general de los mecanismos de solución de disputas.

La crisis actual de la OMC destaca la necesidad de reformar el sistema para que funcione de manera más alineada con la geopolítica del siglo XXI. Los fracasos en las negociaciones han llevado a un incremento del activismo judicial, lo cual complica aún más las negociaciones multilaterales.

Es crucial abordar cómo las normas actuales permiten la politización de los nombramientos en el OA y los breves plazos para la toma de decisiones en un contexto de diferencias comerciales cada vez más complejas. Esta situación limita la capacidad del OA para manejar de manera efectiva los casos que enfrenta. Para superar estos desafíos, el OA podría necesitar alejarse del activismo judicial en algunas cuestiones y adaptarse mejor a la realidad contemporánea del comercio internacional (Condon, 2018).

El riesgo para la OMC es significativo si la organización no logra adaptarse a los cambios en el comercio internacional. Si mantiene una visión demasiado rígida y estructurada, los esquemas de regionalismo podrían resultar más atractivos para los países que buscan acuerdos más específicos y vinculantes. Esto podría llevar a una disminución de la relevancia de la OMC.

Aunque la OMC sigue siendo una red segura con reglas básicas para el comercio internacional, los acuerdos regionales pueden ofrecer compromisos más detallados y específicos, lo cual puede ser más atractivo para los países. Si la OMC no responde adecuadamente a estos desafíos y no se adapta a las nuevas dinámicas comerciales, existe el riesgo de que el multilateralismo sea percibido como obsoleto o anticuado.

Este riesgo es real y debe ser gestionado con cuidado. La OMC necesita estar atenta a estas señales de cambio y reformar su enfoque para mantenerse relevante en un entorno comercial global en evolución. La clave será encontrar un equilibrio entre mantener su papel fundamental como árbitro global y adaptarse a las nuevas realidades del comercio regional. No es una amenaza siempre y cuando se logre manejar bien; sin embargo, sí se considera un riesgo significativo, ya que el peligro radica en la incapacidad de la OMC para responder a estas pequeñas alertas y adaptarse a las nuevas realidades comerciales.

La dimensión y la lógica de la OMC y los acuerdos regionales o bilaterales son distintas. Aunque se puede percibir que los países en acuerdos regionales podrían perder interés en el multilateralismo, la OMC tiene un propósito y una función diferentes. Su objetivo principal sigue siendo la liberalización y apertura del comercio a nivel global, abarcando a todos sus miembros y buscando un equilibrio en las normas comerciales internacionales.

Los acuerdos regionales y bilaterales, a pesar de ofrecer compromisos específicos y vinculantes, no sustituyen la necesidad de un marco multilateral que garantice reglas uniformes y resolución de disputas a nivel global. La OMC sigue siendo el foro principal para las negociaciones y la resolución de conflictos comerciales que afectan a múltiples países.

Un buen ejemplo es Chile, que posee una de las redes más extensas de acuerdos comerciales, con 65 economías participantes. A pesar de su fuerte presencia en acuerdos regionales, Chile sigue comprometido con la OMC desde el año 95, invirtiendo recursos y esfuerzo para mantener un papel activo en la organización. Este compromiso muestra que, aunque los

acuerdos regionales son importantes, la OMC sigue siendo relevante para el marco global del comercio y su función de establecer y supervisar las normas comerciales internacionales.

Por lo tanto, aunque la proliferación de acuerdos regionales puede alterar las dinámicas comerciales, no necesariamente representa una amenaza para la OMC. En cambio, la OMC debe adaptarse a estos cambios y continuar desempeñando su papel fundamental en la regulación del comercio internacional.

Las doctoras Sofia Boza (Boza. S, comunicación personal, 7 de marzo de 2023) y Dorotea López (López, D., comunicación personal, 14 de marzo de 2023) no consideran necesariamente que los acuerdos regionales o bilaterales representen un riesgo o una amenaza para la OMC. Ambas expertas destacan que las dimensiones y lógicas operativas de la OMC y de los acuerdos regionales son distintas. La OMC sigue siendo relevante y desempeña un papel crucial en la liberalización y regulación del comercio global.

Es importante reconocer que muchas delegaciones en Suiza, sede de la OMC, continúan trabajando para avanzar en el marco de la organización, entendiendo que las dimensiones del comercio internacional que aborda la OMC son diferentes y complementarias a las de los acuerdos regionales. Esta perspectiva permite ver a la OMC no como obsoleta, sino como una entidad con un propósito único que sigue siendo esencial para la estabilidad y la regulación del comercio global.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES

El presente apartado aborda las conclusiones de la investigación después de estimar la influencia del incremento de los acuerdos comerciales, especialmente del TIPAT, en la institucionalidad de la OMC para el fomento del libre comercio.

Las instituciones desempeñan un papel crucial en la estructuración del TIPAT: en primer lugar, estas establecen el escenario para la colaboración en el ámbito del comercio; además, mejoran la eficiencia de las transacciones; y, por último, hacen cumplir las leyes claramente manifestadas mediante la supervisión. Aun así, la proliferación de los ACP pone en tela de juicio la protección proporcionada por el Sistema Multilateral de Comercio (SMC). y las normas que afectan a estos acuerdos, con el objetivo de minimizar los posibles efectos adversos sobre ciertos países. Esto se debe a principios como el de la NMF y el de no discriminación.

Así, es posible estar frente a un nuevo regionalismo en los ACP, concretamente en el TIPAT, pues hay una diferencia marcada entre los países desarrollados, y a ellos se unen algunos países del primer mundo, que sí son miembros de algún tipo de ACP y forman una especie de mercado interno entre ellos, dado que tienen una mayor cooperación de tipo geoeconómica, geopolítica y geoestratégica. No obstante, se excluyen los países en desarrollo y emergentes, y con ello se puede ver que los principios de NMF y de no discriminación de la OMC no se cumplen. De ese modo, los ACR de tipo preferencial son el resultado de la crisis que está sufriendo la OMC, y que estos ACR se crean con unas políticas y leyes propias e internas para cada acuerdo, de forma que el comercio entre los países miembros sea más efectivo y existan menos restricciones para los aranceles y una mayor liberalización del comercio.

Es más, algunos de los expertos entrevistados para la presente investigación, señalan que los Acuerdos Comerciales Regionales no son la causa de la debilidad de la institucionalidad; sino por el contrario, es la debilidad de la OMC la que impacta a los ACR, porque como los países no pueden avanzar en sus negociaciones y no pueden contar con el sistema de solución de diferencias, tienen que buscar eso en otro foro, y el único otro foro realmente viable es en otros sectores comerciales regionales.

Con el resultado del cálculo del CAE, que proviene del análisis de los datos de las exportaciones, importaciones, PIB e Inversión Extranjera Directa (IED) de los países del TIPAT y mediante el que se obtiene el Grado de Apertura Externa de cada uno de los países integrantes del acuerdo, se determinó que los ACR, como el TIPAT, sí generan beneficios, como el LC para los países miembros. En consecuencia, los países con mayores beneficios comerciales en el TIPAT, con mayor CAE y con mejor apertura comercial son Singapur, con un CAE mayor al 2 %; Vietnam, con un 1.4 %; Malasia, con un 1.3 %; Brunéi, con un 0.9 %; México, con un 0.7 %; Canadá, con un 0.6 %; y Chile, con un 0.5 %.

En conclusión, a mayor internacionalización de la economía de un país, mayor podría ser la dependencia de este ante el exterior. Dicho fenómeno se ha intensificado en los últimos tiempos y se estudia bajo la terminología de globalización. Por tal motivo, el aumento de acuerdos comerciales y la firma de tratados como el TIPAT producen una unión a nivel económico y a nivel comercial. Esto supone un empujón para la internacionalización. Así las cosas, economías como las de Singapur, Vietnam, Malasia, Brunéi, México, Canadá y Chile tienen un índice alto de apertura comercial y se benefician de las ventajas del comercio internacional.

Desde los años 80, el aumento de acuerdos comerciales, impulsado por iniciativas como la Ronda de Uruguay, ha sido un componente central de la globalización. Estos acuerdos permiten el acceso a nuevos mercados que son parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC), debido a que todos los países incluidos en algún acuerdo comercial también son miembros de la OMC. La proliferación de tratados y Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP), como el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT), refleja, en parte, el fracaso del sistema de solución de controversias de la OMC durante las negociaciones. Esta situación ha llevado a una crisis en la OMC, subrayando la necesidad urgente de una reforma en su estructura y mecanismos de funcionamiento.

No obstante, los ACR de tipo preferencial son una excepción a los principios de NMF y de no discriminación, porque estos son menos eficientes que el SMC, dada la desviación del comercio y los beneficios que se han obtenido del TIPAT y de los ACR. Entre estos últimos, por ejemplo, se observa que con este tipo de acuerdos, se puede liberalizar aún más el comercio internacional.

Por otro lado, se ha identificado que el Mecanismo de Transparencia de la OMC no está funcionando como se espera. Este mecanismo depende en gran medida de que todos los países miembros cumplan con sus obligaciones y presenten los informes correspondientes a la organización. Sin embargo, su efectividad es variable. Aunque presenta deficiencias en cuanto al cumplimiento general por parte de los países, muestra un mejor desempeño en áreas técnicas. En aspectos como la normativa del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), el Mecanismo de Transparencia ha sido más eficaz. Los informes y notificaciones en estos ámbitos suelen ser más detallados y específicos, lo que facilita el seguimiento y la evaluación por parte de la OMC.

El Mecanismo de Transparencia de la OMC enfrenta desafíos significativos, especialmente en términos de cumplimiento por parte de los países miembros. Sin embargo, muestra una efectividad relativa en áreas técnicas específicas. Para mejorar su funcionamiento general, es necesario fortalecer la capacidad de cumplimiento de los países, revisar y mejorar los procedimientos de notificación, y enfocar más en la implementación efectiva del mecanismo. Esto ayudará a asegurar que la OMC pueda desempeñar su papel de manera más efectiva en el monitoreo y la regulación del comercio internacional.

De igual manera, el grado de institucionalidad o gobernanza de la OMC con respecto al TIPAT es mínimo, debido a que, cuando se forma un acuerdo comercial, este debe reportarse ante la OMC donde se hacen los debidos informes y disputas para saber si cumplen con las excepciones tanto del GATT como del GATS para formalizarse, y esto no suele llevarse a cabo para no causar problemas a los miembros que quieren formar parte de un ACR de tipo preferencial.

En ese sentido, se debe entender el término *institucionalidad* como sinónimo de gobernanza en cuanto a un ente que trata sobre las instituciones donde tratados como el TIPAT desempeñan un papel crucial, y donde las implicaciones del TIPAT con respecto a la OMC no son relevantes al no percibirse. Todo ello, porque el poder que tiene esta institucionalidad en los miembros de la OMC se encuentra debilitado; recordando que la OMC se constituye como una institución.

Los ACR no son la causa de la debilidad de la institucionalidad de la OMC, sino más bien una respuesta a esa debilidad. La incapacidad de la OMC para avanzar en sus negociaciones y

resolver disputas comerciales de manera efectiva impulsa a los países a buscar alternativas en otros foros, como los ACR.

Cuando los países enfrentan obstáculos en la OMC para alcanzar acuerdos multilaterales o resolver disputas, recurren a los acuerdos regionales como una forma de avanzar en sus intereses comerciales y encontrar soluciones a sus problemas. Esto se debe a que los ACR ofrecen un entorno más flexible y adaptado a las necesidades específicas de los países participantes, lo que les permite abordar de manera más efectiva sus preocupaciones comerciales y promover sus intereses económicos a nivel regional.

En pocas palabras, la debilidad de la OMC puede impulsar el crecimiento de los ACR, debido a que los países buscan alternativas para promover el comercio y resolver disputas en un entorno donde la OMC no puede cumplir plenamente con su mandato.

En suma, se puede afirmar que el TIPAT es un acuerdo comercial que sí genera beneficios, pues es una respuesta a la integración económica y a la globalización, dado que la OMC no se está renovando y actualizando. Estos beneficios se observan en los cálculos del CAE, donde se comprueba que los países pertenecientes al TIPAT tienen una mayor apertura comercial y un mejor índice de CAE. De esa forma, el TIPAT se puede considerar una amenaza para la gobernanza al tener en cuenta sus leyes y bases, las cuales podrían rebasar a la OMC si no realiza una reforma. Por tanto, el TIPAT sí es un riesgo real para la institucionalidad, debido a la crisis actual que está pasando la OMC. Es decir, finalmente este “riesgo” constituye la consecuencia de dicha crisis en la OMC.

REFERENCIAS

- Arroyo, G. (1999). El problema, el objetivo y las fronteras metodológicas. Recuperado el 2 de febrero de 2023, de *Metodología de las relaciones internacionales*, pp. 23-25. Oxford University Press.
- Acosta, Y. (2013). Comentario sobre Estados Unidos – EPO, Informes del Órgano de Apelación (Case comment on US — COOL, Appellate Body Reports). *Revista de Derecho Económico Internacional*, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3014912.
- Álvarez-Moro, O. (2011). *Economistas Notables: Bertil Ohlin*. Recuperado el 15 de noviembre de 2022, de El Blog salmón: <https://www.elblogsalmon.com/economistas-notables/economistas-notables-bertil-ohlin>.
- Arias, R. (2011). Una lectura crítica sobre el pensamiento neoinstitucionalista. *TEACS*, 3(6), 25-40.
- Ávila, H. El modelo de gravedad y los determinantes del comercio entre Colombia y sus principales socios económicos. Recuperado el 8 de noviembre de 2022, de *Revista Civilizar de Empresa y Economía*, 7(12), 89-121. <https://doi.org/10.22518/2462909X.688>
- Ayala, J. L. (2014) Interdependencia compleja. Cuatro enfoques teóricos de la cooperación internacional de los gobiernos subnacionales. *Revista de El Colegio de San Luis*, 4(7), 256-272. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-899X2014000100012
- Barrère, M^a Á. (2016). *Martha A. Fineman y la igualdad jurídica: ¿Vulnerabilidad vs. Subdiscriminación?* Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea. Recuperado el 16 de enero de 2022, de Cuadernos Electrónicos de Filosofía del Derecho: <https://ojs.uv.es/index.php/CEFD/article/download/8927/8809>
- Bas Vilizzio, M. (enero de 2022). El trilema del régimen de solución de controversias inversor-Estado. Recuperado el 16 de enero de 2023, de *Revista Observatorio Latinoamericano y Caribeño*, 6(1). <https://publicaciones.sociales.uba.ar/observatoriolatinoamericano/>
- BBVA (2024). *¿Qué es el nearshoring y cuáles son sus ventajas?* Recuperado el 10 de abril de

- 2024, de BBVA: <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/banca-digital/que-es-el-nearshoring.html>
- Benedict, K. (2001). Global Governance. En J. Wright (ed.), *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* (pp. 6232-6237). Elsevier.
- Bernardos Gonzalo (1995). *Pasado, presente y futuro: el GATT, las áreas del libre comercio y ¿la Organización Mundial del Comercio?* Recuperado el 16 de enero de 2023, de Revista CIDOB d'Afers Internacionals, num. 29-30, pp. 27-36. Barcelona. <https://diposit.ub.edu/dspace/handle/2445/54325>
- Biblioteca Histórica de la UCM. (2022). *Colbert, Jean-Baptiste, 1619-1683*. Recuperado de Biblioteca Histórica Marqués de Valdecilla el 15 de febrero de 2022 de: <https://biblioteca.ucm.es/historica/colbert>
- Cabrillo, F. (2003). *Monsieur de Montchrétien, fabricante de guadañas*. Recuperado el 23 de marzo de 2023 de Libertad digital: <https://www.libremercado.com/2003-12-12/francisco-cabrillo-monsieur-de-montchretien-fabricante-de-guadanas-5210836/>
- Caldentey, P. (2001). *El Desarrollo Económico de Centroamérica en el Marco de la Integración Regional*. Banco Centroamericano de Integración Económica [BCIE]. https://www.academia.edu/2011209/El_desarrollo_econ%C3%B3mico_de_Centroam%C3%A9rica_en_el_marco_de_la_integraci%C3%B3n_regional
- Calvo, M. A. (2022). Fundamentos de la Integración Económica. En M. A. Calvo, *Fundamentos de la Unión Europea* (pp. 3-22). Editorial Universitaria Ramón Areces.
- Cámara de Diputados, Centro de Estudios de Finanzas Públicas. (2018). *Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP)*. Recuperado el 25 de marzo de 2022, de Centro de Estudios de Finanzas Públicas: <https://cefp.gob.mx/publicaciones/boleco/2018/becefp0142018.pdf>
- Camhaji, E. (6 de febrero de 2020). *México se consolida como el principal socio comercial de EE UU*. Recuperado el 1 de abril de 2020, de El País: https://elpais.com/economia/2020/02/06/actualidad/1581015614_821987.html

- Cancino, R. (2015). Entre el Multilateralismo y el Regionalismo. Recuperado el 16 de enero de 2023, de *UNAM: Revista De La Facultad De Derecho De México*, 65 (263), 103–127 <https://doi.org/10.22201/fder.24488933e.2015.263.59639>
- Camargo, D., Cardona, O. & Mira, G. (2017). *Institucionalismo económico e internacionalización de empresas: una revisión de literatura*. Recuperado el 31 de marzo de 2023 de Económicas CUC, 38(1), 185-206. [http:// dx.doi.org/10.17981/econcuc.38.1.09](http://dx.doi.org/10.17981/econcuc.38.1.09)
- Castro, E. (19 de febrero de 2021). *México tiene oportunidades de posicionarse en los mercados del TIPAT*. Recuperado el 29 de abril de 2021, de El medio informativo de la industria manufacturera: <https://mexicoindustry.com/noticia/mexico-tiene-oportunidades-de-posicionarse-en-los-mercados-del-tipat>
- Centro de Estudio Internacionales Gilberto Bosques. (2020). *TIPAT / CTPP*. Recuperado el 30 de abril de 2021, de Senado de la República: https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=127&catid=78
- CEP Tenerife Sur. (2021). *La taxonomía de Bloom, una herramienta imprescindible para enseñar y aprender*. Recuperado el 9 de septiembre de 2021, de Gobierno de Canarias, asociación de universidades, educación, deporte y cultura: <https://www3.gobiernodecanarias.org/medusa/edublog/cprofestenerifesur/2015/12/03/la-taxonomia-de-bloom-una-herramienta-imprescindible-para-ensenar-y-aprender/>
- CEPAL. (1994). *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. CEPAL.
- CETA – Francia. (24 de julio de 2019). *Cinco cosas por saber sobre el controversial Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA)*. Recuperado el 29 de abril de 2021, de France 24: <https://www.france24.com/es/20190724-cinco-cosas-sobre-acuerdo-ceta>
- Chamochumbi, L., Arrieta, G., & Mendoza, D. (2015). *Mega-Acuerdos Comerciales*. Recuperado el 31 de enero de 2023, de Asociación Civil de Internacia: <https://internacia.files.wordpress.com/2015/08/boletc3adn-julio.pdf>

- Cluter, Claire. (2003). *Private power and global authority. Transnational merchant law in the global political economy*. Cambridge University Press.
- Consejo de México. (2021). *Tratados Internacionales*. Recuperado el 15 de septiembre de 2021, de Secretaría de Economía: https://aplicaciones.sre.gob.mx/tratados/muestratratado_nva.sre?id_tratado=1588&depositorio=
- Coll, F. (2021). *Modelo Heckscher-Ohlin*. Recuperado el 1 de octubre de 2022 de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/modelo-heckscher-ohlin.html>
- Condon, B.J. (2018). ‘Captain America and the Tarnishing of the Crown: The Feud between the WTO Appellate Body and the USA’. *Journal of World Trade*, 52(4), 535–556.
- Corr, C.F., de Rosenzweig, F., Moran, W., Scoles, S.D., & Solomon, M. (2019). *The CPTPP Enters into Force: What Does it Mean for Global Trade?* Recuperado el 30 de abril de 2022, de White & Case: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/581252/the-cptpp-enters-into-force-what-does-it-mean-for-global-trade.pdf>
- Cruz, J. C. (24 de abril de 2021). *La invasión de la papa estadounidense*. Recuperado el 30 de abril de 2021, de proceso: <https://www.proceso.com.mx/reportajes/2021/4/24/la-invasion-de-la-papa-estadunidense-262650.html>
- Dahl, R. (1999). *Can International Organizations be Democratic? A Skeptic's View*. Recuperado el 18 de noviembre, de Cambridge University Press.
- Dahl, R., & Tufte, E. (1973). *Size and Democracy*. Recuperado el 18 de noviembre, de Stanford University Press. California: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_nlinks&ref=000105&pid=S1909-3063201300010000300012&lng=en
- Datosmacro. (2021a). *Vietnam – Exportaciones de Mercancías*. <https://datosmacro.expansion.com/comercio/exportaciones/vietnam>
- Datosmacro. (2021b). *Singapur – Exportaciones de Mercancías*. <https://datosmacro.expansion.com/comercio/exportaciones/singapur>

- Datosmacro. (2021c). *Nueva Zelanda – Exportaciones de Mercancías.*
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/exportaciones/nueva-zelanda>
- Datosmacro. (2021d). *Malasia – Exportaciones de Mercancías.*
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/exportaciones/malasia>
- Datosmacro. (2021e). *Japón – Exportaciones de Mercancías.*
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza/japon>
- Datosmacro. (2021f). *Brunéi - Exportaciones de Mercancías.*
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/exportaciones/brunei>
- Datosmacro. (2021g). *Australia - Exportaciones de Mercancías.*
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/exportaciones/australia>
- Datosmacro. (2021h). *México – Exportaciones de Mercancías.*
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/exportaciones/mexico>
- Datosmacro. (2021i). *Perú - Exportaciones de Mercancías.*
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/exportaciones/peru>
- Datosmacro. (2021j). *Chile - Exportaciones de Mercancías.*
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/exportaciones/chile>
- Datosmacro. (2021k). *Vietnam – Importaciones de Mercancías.*
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/importaciones/vietnam>
- Datosmacro. (2021l). *Singapur – Importaciones de Mercancías.*
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/importaciones/singapur>
- Datosmacro. (2021m). *Nueva Zelanda - Importaciones de Mercancías.*
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/importaciones/nueva-zelanda>
- Datosmacro. (2021n). *Malasia - Importaciones de Mercancías.*
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/importaciones/malasia>
- Datosmacro. (2021o). *Japón – Importaciones de Mercancías.*
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/importaciones/japon>

Datosmacro. (2021p). *Canadá - Importaciones de Mercancías*.
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/importaciones/canada>

Datosmacro. (2021q). *Brunéi - Importaciones de Mercancías*.
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/importaciones/brunei>

Datosmacro. (2021r). *Australia - Importaciones de Mercancías*.
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/importaciones/australia>

Datosmacro. (2021s). *México - Importaciones de Mercancías*.
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/importaciones/mexico>

Datosmacro. (2021t). *Perú - Importaciones de Mercancías*.
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/importaciones/peru>

Datosmacro. (2021u). *Chile – Importaciones de Mercancías*.
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/importaciones/chile>

De la Mora, L. M. (15 de agosto de 2019). La política comercial de México durante el gobierno del presidente Enrique Peñanieto (2012-2018). *Jstor, Foro Internacional*, (59), 237-238.

De la Mora, L. M. (2020). *La integración productiva en América del Norte*. Recuperado del TLCAN al T-MEC, Revista Mexicana de Comercio Exterior:
<https://www.estrategiaaduanera.mx/la-integracion-productiva-en-america-del-norte-del-tlcan-al-t-mec/>

Di Filippo, A. (2008). *La calidad de las instituciones y su impacto sobre el comercio internacional*. Estudios Internacionales, (159), pp. 79-96.

DiMaggio, J. P., & Powell, W. (abril de 1983). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields Source. Recuperado el 23 de marzo de 2023, de *American Sociological Review*, 48(2), 147- 160.
<http://www.jstor.org/stable/2095101>

DiMaggio, J. P., & Powell, W. (1999). “Introducción “, *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública. Universidad Autónoma del Estado de México. Fondo de cultura Económica.

- Douglas, M. (1997). *Cómo piensan las instituciones*. Alianza Universidad.
- Douglas, N. (2014). *Instituciones, cambio institucional y desempleo económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Drezner, D. (2016). *The System Worked: How the World Stopped Another Great Depression*. Oxford University Press.
- Estevadeordal, A., Suominen, K., & Teh, R. (2009). *Regional Rules in the Global Trading System*. World Trade Organization [WTO], Cambridge University Press: https://www.researchgate.net/publication/290531920_Forget_about_the_WTO_The_network_of_relations_between_PTAs_and_double_PTAs
- Estrategia Aduanera. (18 de febrero de 2020). *La integración productiva en América del Norte; del TLCAN al T-MEC*. Recuperado el 1 de diciembre 2021, de *La revista mexicana de comercio exterior*: <https://www.estrategiaaduanera.mx/la-integracion-productiva-en-america-del-norte-del-tlcan-al-t-mec/>
- Estrategia Aduanera. (20 de abril 2021). *A dos años de vigencia, TIPAT ha impulsado las importaciones de México*. Recuperado el 1 de diciembre 2021, de *La revista mexicana de comercio exterior*: <https://www.estrategiaaduanera.mx/a-dos-anos-de-vigencia-tipat-ha-impulsado-las-importaciones-de-mexico/>
- Jeffrey, F., & Andrew, R. (2000). *Estimating the Effect of Currency unions on Trade and Output*. Recuperado el 8 de noviembre de 2022, de National Bureau of Economic Research: <https://www.nber.org/papers/w7857>
- García, F.M., Alvira, M., Alonso, L.E., & Escobar, M. (2015). *El análisis de la realidad social Métodos y técnicas de investigación*. Alianza Editorial.
- Ganga, Pedraja-Rejas, Quiroz, Rodríguez, de Revista Educación (2017). *Breves aproximaciones teóricas y algunas aplicaciones a la educación superior*. Adaptado de Isomorfismo Organizacional (IO): DiMaggio y Powell, 1983. Recuperado el 1 de febrero de 2023 de revista espacios: <https://www.revistaespacios.com/a17v38n20/a17v38n20p31.pdf>
- Guerra, C. (10 de agosto de 2023). *El Reino Unido y su ingreso al CPTPP: Más allá del logro*

- geopolítico, la eliminación de los aranceles para casi la totalidad de los bienes del Reino Unido en los 11 mercados del CPTPP también traerá beneficios.* Recuperado de El Financiero el 28 de agosto de 2023, de <https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/colaborador-invitado/2023/08/10/el-reino-unido-y-su-ingreso-al-cptpp/>
- Gutiérrez, W. (15 de febrero de 2021). *¿Cómo impactarán globalmente los nuevos bloques comerciales?* Recuperado el 30 de abril de 2021, de El sitio de noticias del Tecnológico de Monterrey, de <https://tec.mx/es/noticias/santa-fe/educacion/como-impactaran-globalmente-los-nuevos-bloques-comerciales>
- Halperin, M. (2011). *Spaghetti bowl o el multilateralismo en cuestión.* Recuperado el 7 de marzo de 2023, de Foros Multilaterales y de integración Económica de América Latina, indicadores del futuro: <http://marcelohalperin.com.ar/2011/06/03/spaghetti-bowl-o-el-multilateralismo-en-cuestion/>
- Hannan, M., & Freeman, J. (1977). The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology*, 82(5), 929-964. <https://doi.org/10.1086/226424>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación.* McGraw-Hill.
- Hertel, T., & Reimer, J. J. (2004). *Predicting the poverty impacts of trade reform.* Banco Mundial.
- Horaguchi, H. (2007). *Economic Analysis of Free Trade Agreements: Spaghetti Bowl Effect and a Paradox of Hub and Spoke Network.* Recuperado el 2 de febrero de 2023 de *Journal of Economic Integration* 22(3), 664-683.: e-jei.org/upload/JEI_22_3_664_683_503.pdf
- Joo-Cheong, T. (2017). *The “Labour” chapter of the Comprehensive Progressive TransPacific Partnership as neoliberal regulation.* Recuperado el 30 de abril de 2022, de Researchgate: https://www.researchgate.net/publication/337778129_The_Labour_chapter_of_the_Comprehensive_Progressive_Trans-Pacific_Partnership_as_neoliberal_regulation
- Kan, J., Flores, C. S., Rodríguez, A. N., KAN, J., Barbosa, F. L., Marchini, J., Bertoni, R. L., Cortés, C. L., Flores, C. S., Navarro, A., Rudnik, I., Riveros, C., Duarte, M., Carpenter, S.,

- & Stronzake, J. (2018). *El modelo de integración regional asociado a las reformas neoliberales.: Un análisis de las iniciativas regionales de los años noventa y de la coyuntura actual*. In *América Latina: una integración regional fragmentada y sin rumbo* (pp. 14–42). CLACSO.
- Keohane, R. (1990). Multilateralism: An Agenda for Research. Recuperado el 18 de noviembre, de *International Journal*, 45, 731-764.
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_nlinks&ref=000117&pid=S1909-3063201300010000300019&lng=en
- Keohane, R. O. (1984). *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton University Press.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2016). *Economía internacional, teoría y política*. 10ª Pearson Educación, S.A.
- Laborde, A.A. (1 de febrero de 2021). *México, Reino Unido y el TIPAT*. Recuperado el 28 de abril de 2021, de El Heraldó: <https://heraldodemexico.com.mx/opinion/2021/2/4/mexico-reino-unido-el-tipat-252951.html>.
- López, R. (2014). Medición del grado de apertura de una economía. *eXtoikos*, (14), 87-88.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5562011>
- López, K. (2017). *La OMC como régimen internacional de cooperación en materia de “Ayuda al comercio” en los países menos adelantados: Caso de Haití*. Recuperado el 24 de noviembre de 2022, de Universidad Nacional:
<https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/15290/TESIS%2008.03.17.%20APR%20OBADA.%20ARIANA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- March, J. G., & Olsen, J. (septiembre de 1984). New institutionalism: organizational factors in political life. *American Political Science Review*, 78, 734-749.
- Mashayekhi, M., & Ito, T. (2005). *Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo. Multilateralismo y Regionalismo: la nueva interacción*. Digital Library.
<https://digitallibrary.un.org/record/561229/files/G0552504.pdf>

- Méndez, R. E., Palomares, C., Vázquez, J. Y., Hernández, M., Ortiz, M. G., Chávez, A., & Boeta, A. M. (2021). *Manual general de citación de la red mexicana de jóvenes por la investigación*. Comité Académico de la Red Mexicana de Jóvenes por la Investigación.
- Mersheimer, J. (1995). The False Promise of International Institutions. *International Security*, 19 (3), 5-49. <https://bit.ly/3KignoW>
- Meyer, J. W., & Rowan, B. (1999). *Organizaciones institucionalizadas: la estructura formal como mito y ceremonia*. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Meyer, J., & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony. *American Journal of Sociology*, 83, 340-363.
- Ministerio de Economía, Comercio y Empresa (2024). Organismos internacionales. Recuperado el 10 de abril de 2024, de: <https://comercio.gob.es/PoliticaComercialUE/OMCOrganismosInternacionales/Paginas/omc.aspx>
- Morillas, J. (30 de junio de 2017). *Los beneficios del CETA: un tratado comercial que Pedro Sánchez...* En: www.Eldebatedehoy.es. Recuperado el 10 de noviembre de 2022, de Expansión: <https://www.expansion.com/blogs/barcabo/2017/06/30/los-beneficios-del-ceta-en-www.html>
- Murillo, C. (2014). *Regionalismo e Integración regional: una aproximación teórica*. Recuperado el 5 de mayo de 2021, de Researchgate: <https://www.researchgate.net/publication/271508338>
- Naím, M. (2014). *El fin del poder*. s/e.
- Nazif, I. (1977). *Indicadores de Comercio Exterior*. Recuperado el 18 de noviembre, de Universidad Nacional: <https://studylib.es/doc/4619872/balanza-comercial-relativa>
- Ocampo, J. (2015). *Nuevos desafíos y prioridades de la cooperación internacional*. Siglo XXI.
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (1947). *Acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio (GATT de 1947)*. https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf

Organización Mundial del Comercio. (1979). Trato diferenciado y mas favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo. [Decisión de 28 de noviembre de 1979].

Organización Internacional de Comercio [OMC]. (1994). *Índice analítico de la OMC GATT de 1994 – Artículo XXIV (Práctica)*. OMC.

Organización Mundial del Comercio [OMC]. (s.f.). *Normas de la OMC y políticas ambientales: excepciones previstas en el GATT*.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/envir_s/envt_rules_exceptions_s.htm

Organización Mundial del Comercio [OMC]. (s.f.). *Los acuerdos comerciales regionales y la OMC*. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm

Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2006). *Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales*. WT/L/671. OMC.

Organización Mundial de Comercio [OMC]. (2007). Estructura de los acuerdos comerciales internacionales. En Organización Mundial de Comercio (ed.), *Informe sobre el comercio mundial 2007* (pp. 119-193). OMC.
https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr07-2c_s.pdf

Organización Mundial de Comercio [OMC]. (2011). La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia. En Organización Mundial de Comercio (ed.), *Informe sobre el comercio mundial 2011* (pp. 44-45). OMC.
https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr11-2a_s.pdf

Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2015). *Los Miembros continúan divididos sobre el papel de las “normas” en el programa de trabajo posterior a Bali*.
https://www.wto.org/spanish/news_s/news15_s/rule_26feb15_s.htm

Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2017). *Los acuerdos de la OMC, el acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio y su anexo*. Recuperado el 2 de febrero de 2023 de la Secretaría de la OMC:
https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtoagreement_s.pdf

Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2022). *Acuerdos Comerciales Regionales*.

- https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2023a). *La Declaración de Doha explicada*.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dohaexplained_s.htm
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2023b). *Negociaciones sobre Acuerdos Comerciales Regionales*.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_negoti_s.htm
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2023c). *Índice Analítico de la OMC*.
https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/ai17_s/ai17_s.htm
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2024a). *El mandato inicial*.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_art24_s.htm
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2024b). *El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)*. <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/content/el-acuerdo-general-sobre-el-comercio-de-servicios-agcs>
- Organización Mundial de Comercio [OMC]. (2024c). *Acuerdos comerciales regionales*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm
- Ostrom, E. (2000). *El Gobierno de los Bienes Comunes*. Universidad Nacional Autónoma de México. Fondo de cultura económica.
- Krugman, R.R., Obstfeld, M., & Berkeley, M.J. (2016). *Economía internacional Teoría y política*. Pearson Educación, S. A.
- Peterson Institute for International Economics. (2019). *Home*.
<https://cup.columbia.edu/distributed-press/peterson-institute-for-international-economics>
- Posadas, N. (2018). *La faceta liberal de la integración latinoamericana en el siglo XXI. El caso de la alianza del pacífico (2011-2016)*. Universidad Nacional del Rosario:
<https://rephip.unr.edu.ar/bitstream/handle/2133/11115/TESINA%20POSADAS%20LIAUDAT.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Powell, W., & DiMaggio, J.P. (1991). *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*.

Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública. Universidad Autónoma del Estado de México. Fondo de cultura económica. México.

Rebella, J. (26 de julio de 2010). *Actual apertura económica alcanza niveles máximos desde la década del 70*. Recuperado el 18 de noviembre, de Noticias Financieras: <https://www.proquest.com/docview/711430286/F6960F83019F4ED1PQ/1?accountid=41021>

Redacción BBC Mundo. (23 de enero de 2017). *Donald Trump retira a Estados Unidos del TPP, el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica*. Recuperado el 24 de marzo de 2022, de BBC NEWS: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-38723381>

Redacción Opportimes. (10 de septiembre de 2020). *CPTPP: Reino Unido tiene primera reunión con los 11 integrantes*. Recuperado el 25 de abril de 2022, de Opportimes: <https://www.opportimes.com/cptpp-reino-unido-tiene-reunion-11-integrantes/>

Redacción Opportimes. (7 de abril de 2021). *Con la RCEP, Asia avanza rápido en su integración: Parlamento Europeo*. Recuperado el 20 de octubre de 2021, de Redacción Opportimes – Oportunidades de Negocio: <https://www.opportimes.com/con-la-rcep-asia-avanza-rapido-en-su-integracion-parlamento-europeo/>

Redacción Opportimes. (6 de enero de 2021). *El TIPAT brindará protección inversionista-Estado entre México y Canadá*. Recuperado el 10 de enero de 2021, de Opportimes: <https://www.opportimes.com/el-tipat-brindara-proteccion-inversionista-estado-entre-mexico-y-canada/>

Redacción Opportimes (20 de mayo de 2022). *TIPAT y TLC con México: objetivos de Reino Unido*. Recuperado el 23 de febrero de 2023, de Opportimes: <https://www.opportimes.com/tipat-y-tlc-con-mexico-objetivos-de-reino-unido/>

Reich, A. (2005). *The Threat of Politicization of the World Trade Organization*. Bar Ilan Univ. Pub Law Working Paper, (7-05). <https://bit.ly/3nuAnvI>

Ricardo, D. (2006). *Biografías de grandes economistas*. Recuperado el 23 de febrero de 2023, de aula de economía.com: <https://www.auladeeconomia.com/biografias->

- ricardo.htm#:~:text=En%20%E2%80%9Cprincipios%20de%20econom%C3%Ada%20pol%C3%Adica,una%20teor%C3%Ada%20de%20la%20distribuci%C3%B3n.
- Riggirozzi, P. (enero de 2018). Oportunidades y desafíos para el regionalismo. *Perspectivas*, (5), 192-205.
- Robles, B. (septiembre de 2011). La entrevista en profundidad: una técnica útil dentro del campo antropológico. *Cuicuilco*, 18(52), 39-49.
- Rodríguez, L. (Julio de 2010). Reseña a El gobierno de los bienes comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva. Ostrom, Elinor. *Revista pueblos y fronteras digital*, 5(10), 363-374. <https://doi.org/10.22201/cimsur.18704115e.2010.10.155>
- Rubinfeld, J. (Diciembre de 2004). Unilateralism and Constitutionalism. *University Law Review*, 79 (6), 1971-2028. <https://bit.ly/3M968ox>
- Ruggie, J. (1992). *Multilateralism: the anatomy of an institution*. *International Organization*, 46 (3), 561-598.
- Secretaría de Economía (2012). *Organización Mundial de Comercio*. Recuperado el 28 de abril de 2021, de Gobierno de México: <https://bit.ly/42VCWY3>
- Secretaría de Economía. (2015). *Resumen Ejecutivo del Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico*. Recuperado el 28 de marzo de 2022, de Secretaría de México: http://www.sice.oas.org/tpd/tpp/Negotiations/Summary_TPP_October_2015_s.pdf
- Secretaría de Economía. (2018). *¿Qué es el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT)?* Recuperado el 28 de abril de 2021, de Gobierno de México: <https://mipymes.economia.gob.mx/tratado-integral-y-progresista-de-asociacion-transpacifico-tipat/>
- Secretaría de Economía de México. (2021). *¿Qué es el CPTPP?* https://www.economia.gob.mx/files/gobmx/cptpp_infografia_resumida.pdf
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (2022). *Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) – Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam*. Recuperado el 8 de

- abril de 2022, de Organización de los Estados Americanos: http://www.sice.oas.org/tpd/tpp/tpp_s.asp
- Stuenkel, O. (Septiembre de 2015). “*Gridlock: Why Global Cooperation is Failing When We Need It Most.*” Recuperado el 18 de *Brazilian Journal of International Relations* 4(3), 694-699. 10.20424/2237-7743/bjir.v4n3p694-699 <https://bit.ly/42VCWY3>
- Suárez, E., Urquidi, I., & Márquez, J. (1954). *La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior, Discurso acerca del Comercio de Inglaterra con las Indias Orientales*. Recuperado el 23 de marzo de 2023 de Revista Bancomex p. 213: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/597/8/RCE7.pdf>
- Subsecretaría de Comercio Exterior. (2020). *TIPAT*. Recuperado el 1 de abril de 2022, de Secretaría de Economía: https://embamex.sre.gob.mx/eua/images/stories/conómicos/2020/Free_Trade_Agreements/TPP.pdf
- The Korea Herald. (2020). *Corea del Sur firma se adhiere al acuerdo de libre comercio más grande del mundo*. Recuperado el 25 de abril de 2022, de Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior ICEX: <https://bit.ly/3Kn953y>
- Tratado de Asociación Transpacífico. (2016). *Antecedentes del CPTPP*. Recuperado el 29 de abril de 2021, de Gobierno de México: <https://www.gob.mx/tratado-de-asociacion-transpacifico/articulos/antecedentes-del-tpp>
- UNAM. (2020). *Conclusiones, la inevitable evolución que ha sufrido el comercio exterior en México ha sido por una serie de factores que obligaron a la economía en conjunto a cambiar de dirección. Una de las principales preguntas que cotidianamente se hace la sociedad es ¿por qué y para qué se cambió de modelo económico?, ¿para qué sirve un Tratado de Libre Comercio?, ¿qué motivos tuvo la economía mexicana para cambiar drásticamente su política comercial?* Recuperado el 1 noviembre de 21, de Economía UNAM: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/conclus.pdf>.
- UNCTAD. (2021). *Pacto comercial entre Asia y el Pacífico crea un nuevo “centro de gravedad” para el comercio mundial*. Recuperado el 16 de enero de 2023, de Conferencia de las

- Naciones Unidas Sobre comercio y Desarrollo: <https://unctad.org/es/news/pacto-comercial-entre-asia-y-el-pacifico-crea-un-nuevo-centro-de-gravedad-para-el-comercio>
- UN. ESCAP (2019). Foreign direct investment and sustainable development in international investment governance. <https://hdl.handle.net/20.500.12870/3074>.
- Unión Europea. (2015). *Sanity and phytosanitary measures (SPS)*. https://gastronomiaycia.republica.com/wpcontent/uploads/2015/02/documento_union_europea.pdf
- Vargas, J. (2008). Perspectivas del Institucionalismo y Neoinstitucionalismo. *Ciencia Administrativa*, 47-58.
- Vega, G., & Campos, F. (2016). El Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión (TTIP): orígenes, motivaciones y potenciales impactos en las relaciones entre Estados Unidos y la Unión Europea. *Foro Internacional*, 56(4). Recuperado el 25 de abril, de 2022 de <https://www.scielo.org.mx/pdf/fi/v56n4/0185-013X-fi-56-04-00805.pdf>
- World Trade Organization. (2021). *Documents and resources*. World Trade Organization: <https://www.wto.org/index.htm>
- Yaselga, E., & Aguirre, I. (15 de diciembre de 2018). Modelo gravitacional del comercio internacional para Ecuador 2007-2017. Recuperado el 30 de noviembre de 2022 de *Cuestiones Económicas*, 28(2), 135-176.
- Zambrano, C. (2012). *El Multilateralismo Actual: Crisis y Desafíos*. Recuperado el 18 de noviembre, de Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad: <https://bit.ly/3M47AIB>
- Zapata, R. (2020). *Gobernanza comercial e impacto para México*. Recuperado el 30 de abril de 2022, de Tiempo de Derechos: <https://www.tiempodederechos.mx/gobernanza-comercial-e-impacto-para-mexico/>
- Zedillo, E. (2003). *Roosevelt was right about Multilateralism*. Recuperado el 18 de noviembre, de Yale Global Online: <http://yaleglobal.yale.edu/content/roosevelt-was-right-about-multilateralism>

ANEXOS

ANEXO 1. ENTREVISTAS SEMIESTRUCTURADAS O DE TIPO ABIERTO A LOS EXPERTOS

Preguntas de entrevista semiestructurada o a profundidad:

(Comentario general para abrir la conversación):

Esta tesis trata sobre “EL EFECTO DEL INCREMENTO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES EN LA INSTITUCIONALIDAD DE LA OMC: CASO TIPAT”. La pregunta de investigación de la tesis es la siguiente: “¿Cómo influye el incremento de los acuerdos comerciales, especialmente el caso del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT), en la institucionalidad de la OMC para el fomento del libre comercio? ”.

1. ¿Cuál es su opinión en relación con esa proliferación de acuerdos comerciales? ¿Cuál es el propósito de estos acuerdos?

1.1. ¿Qué beneficios observa usted que se hayan obtenido de estos acuerdos comerciales?

2. ¿Cómo influye el incremento de los acuerdos comerciales en la institucionalidad de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para el fomento del libre comercio (LC)?

2.1. De modo particular, ¿Qué rol juegan los principios de “nación más favorecida” y el “principio de no discriminación” frente a esta proliferación de acuerdos?

2.2 ¿Cómo opera el mecanismo de Transparencia? ¿Funciona o no funciona este mecanismo?

3. ¿Cuál es el grado de la institucionalidad o gobernanza de la OMC respecto a los acuerdos comerciales preferenciales, en particular frente al acuerdo como el TIPAT, en los países miembros?

3.1 Podría explicar ¿Cómo funciona esta institucionalidad? ¿Cuál es el rol que tiene la OMC en cuanto a la institucionalidad? ¿Qué poder tiene esta institucionalidad en los miembros de la OMC? ¿Qué beneficios obtienen los miembros de la OMC con respecto a esta institucionalidad de los ACP?

4. ¿Qué opina usted sobre el crecimiento de este acuerdo del TIPAT? ¿Cuál es el auge o alcance que va teniendo en la actualidad?

4.1 ¿Es un beneficio? ¿Cómo se han visto beneficiados los países que pertenecen a Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP) como el TIPAT con respecto al resto de países?

5. (Finalmente) ¿Cuáles considera son las implicaciones, según su experiencia, del TIPAT en la institucionalidad de la OMC?

5.1 ¿Es una amenaza?

5.2 ¿Es un riesgo?

ANEXO 2. ÍNDICE ANALÍTICO

Lista de informes de solución de diferencias y laudos arbitrales de la OMC - Acuerdos de la OMC

El Índice Analítico está compuesto de la siguiente manera:

- **Acuerdo de Marrakech** por el cual se establece la OMC.
- Anexo 1^a. Acuerdos Multilaterales sobre Comercio de Mercancías.
 - Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) 1994.
 - Agricultura.
 - Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
 - Textiles y prendas de vestir (terminado).
 - Obstáculos técnicos al comercio.
 - Medidas de inversión relacionadas con el comercio.
 - Acuerdo *Antidumping* (Aplicación del artículo VI del GATT).
 - Acuerdo sobre Valoración en Aduana (Aplicación del artículo VII del GATT).
 - Inspección de pre envío.
 - Reglas de origen.
 - Procedimientos de licencias de importación.
 - Subsidios y Medidas Compensatorias.
 - Salvaguardias.
 - Facilidades de mercadeo.
- Anexo 1B. Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS).

- Anexo 1C. Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, modificado por el Protocolo de 2005 que modifica el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).
- Anexo 2. Entendimiento sobre solución de controversias.
- Anexo 3. Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales.
- Anexo 4. Acuerdos Comerciales Plurilaterales.
 - Comercio de Aeronaves Civiles.
 - Contradicción Pública (1994).
 - Acuerdo Modificado sobre Contradicción Pública (2012).
 - Acuerdo Internacional de Productos Lácteos y Acuerdo Internacional de Carne de Bovino (terminados).

Otros textos de solución de controversias

- Procedimientos de trabajo para la revisión en apelación (2010).
 - Reglas de conducta bajo el ESD (1996).