

Cultura giuridica e diritto vivente

Rivista on line del Dipartimento di Giurisprudenza

Università di Urbino Carlo Bo

Saggi



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

Gerardo Coppelli Ortiz

Abstract:

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

Key Words:

Economic integration, Phases, Latin America and the Caribbean, European Union-Chile

Vol. 5 (2018)





Las perspectivas futuras de la integración económica ¿Subsistencia o fortalecimiento? Especial referencia a la integración en América Latina y a las relaciones América Latina y Unión Europea

Gerardo Coppelli Ortiz*

Consideraciones preliminares

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

No obstante lo anterior, en los últimos años, y fundamentalmente con la llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos, los paradigmas que rodeaban a la integración económica se han visto seriamente trastocados, particularmente por la forma en la que Estados Unidos ha encarado su participación en los distintos acuerdos de cooperación y de integración en los cuales participa, o bien, había previamente comprometido su participación. La “guerra comercial”¹ con China, con sustanciales alzas

* Gerardo Coppelli Ortiz es Profesor de Derecho Internacional Económico, Universidad Central de Chile.
Mail: gerardo.coppelli@gmail.com

¹ A lo largo del año 2018, tanto China como Estados Unidos han implementado recíprocamente, una serie de nuevos aranceles que gravan fundamentalmente productos manufacturados y materias primas provenientes de sus respectivos países. Esta escalada arancelaria, que tuvo su origen en Estados Unidos, ha tenido respuesta inmediata por parte de China. Es así como el 6 julio de 2018 entra en vigor una tasa arancelaria de 25% impuesta por Estados Unidos a 818 productos chinos, entre productos manufacturados

de aranceles a productos provenientes del país asiático, y la negativa ya recurrente de participar en procesos de integración de los cuales tiempo atrás Estados Unidos había sido actor relevante dan cuenta de este nuevo escenario².

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

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

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

Es así como a partir de los años setenta, la UE -en ese momento la CEE- y los países de ALC, inician un incipiente diálogo de relaciones y cooperación, materializado en sus inicios, fundamentalmente, a través de acuerdos con carácter limitado y con escasa atención política y económica. La evolución cronológica de los distintos acuerdos alcanzados entre la UE y América Latina ha quedado expresada en distintas “generaciones de acuerdos” caracterizadas según el momento histórico y su profundidad y alcance. Y es que las relaciones entre la UE y ALC, cobraron auge e importancia hace no más de cuarenta años. Tal como lo plantea Blanc, la intensidad de las relaciones entre los bloques ALC y UE cobra mayor impulso a partir de la adhesión en 1986, de España y Portugal a las Comunidades Europeas ya que, como lo señala el autor, ALC hasta ese momento, no

y materias primas como acero y aluminio, por un total cercano a los 34.000 millones de dólares. De la misma forma y en el mismo momento, China responde con un 25% de arancel a 659 productos estadounidenses, como automóviles y licores, entre otros. A continuación, el 23 agosto de 2018, Estados Unidos añade otros 279 nuevos productos, principalmente electrónicos y maquinaria industrial por un total de 16.000 millones de dólares adicionales. China responde incorporando el nuevo arancel a 333 nuevos productos norteamericanos, por idéntica cifra. El total estimado es del orden de 100.000 millones de dólares de impuestos recaudados en concepto de aranceles. Esta guerra comercial prevé hasta el momento una caída del comercio mundial en torno al 0,5%.

² Recién asumido el cargo de Presidente, y con fecha 23 de enero de 2017, Donald Trump firmó su salida del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), echando atrás uno de los principales objetivos integracionistas de su predecesor, Barack Obama. Junto con lo anterior, la revisión que se lleva a cabo durante el año 2018, tanto del Tratado de Libre Comercio con Corea del Sur, así como la redefinición del Acuerdo NAFTA, junto a Canadá y México, dan cuenta del señalado marco de incertidumbre económica global.

existía en la agenda comunitaria, siendo, sin lugar a dudas, España, la principal impulsora de este auge en las relaciones bilaterales³. Con anterioridad a este hecho, sólo existía la cooperación de la UE con los países del Caribe en el marco de los llamados “Convenios de Lomé”⁴.

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

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

Este cúmulo de interacción entre los bloques ALC-UE y también de manera particular, el que apreciamos entre Chile y la UE, dan cuenta de un dinamismo comercial, político y de cooperación y son prueba concreta, no siempre como veremos del todo exitosas, del ánimo de los actores globales de generar interacción comercial más allá de sus fronteras.

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

Pero de cara a las turbulencias del sistema de comercio internacional, las sucesivas crisis económicas de los países desarrollados, la alteración e incertidumbre para el corto y largo plazo en las cifras de crecimiento global⁶ y los incipientes movimientos

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

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

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

⁶ Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), para el año 2019 se mantiene una desigual proyección de las tasas de crecimiento, motivadas fundamentalmente por la inestabilidad y recrudescimiento de las tensiones comerciales internacionales e incertidumbres en el ámbito político, entre otros aspectos. Así por ejemplo, se proyecta para la zona euro un crecimiento de 1,9% para el año 2019, después de crecimientos promedio de 2,4% en 2017 y de 2,2% en 2018. Aún mayor baja se prevé para Francia y Alemania, principales economías del bloque. En el caso de las economías emergentes latinoamericanas, en cambio, el efecto es

aislacionistas, ¿nos encontramos en un nuevo momento histórico económico? A la luz de los resultados obtenidos, que serán analizados en el presente trabajo y en el horizonte futuro ¿se prevé un fortalecimiento o una mera subsistencia de los bloques de integración? En cuanto a Chile y su tradicionalmente conocida forma de negociación autónoma ¿sigue de la manera correcta los nuevos paradigmas del comercio y la integración global? ¿los resultados obtenidos en su Asociación con la UE proyectan un franco crecimiento o un estancamiento de sus cifras?

1. Fases del proceso de integración económica

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

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

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

En concreto, las fases de integración son cinco: el acuerdo preferencial, representado regularmente a través de los acuerdos de complementación económica (ACE); el área de libre comercio, acordados comúnmente a través de los tratados de libre comercio (TLC); la unión aduanera; el mercado común y la comunidad o unión económica y monetaria. Vale la pena señalar que no todos los autores consideran el acuerdo preferencial como parte de las fases de integración económica, siendo común,

inverso. Se proyecta un leve crecimiento en sus indicadores de crecimiento, que se concreta en un 2,6% para el año 2019, después de un 1,3% en 2017 y un 1,6% para 2018, lo que da cuenta de una volatilidad y como lo plantea el FMI, de un desigual crecimiento global. Cfr FMI. *Perspectivas de la Economía Mundial. 2018*. Disponible en <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2018/07/02/world-economic-outlook-update-july-2018>

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

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

que sostengan que el inicio de las fases de integración esté representado por el área de libre comercio. A nuestro entender, y dando valor a todo acuerdo normativo formalizado entre las partes aun siendo incipiente, el acuerdo preferencial, representado como decíamos a través de los ACE sí son parte, como veremos, de las fases de integración económica⁹.

1.1 El acuerdo preferencial

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

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

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

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

Para Valenzuela, el acuerdo preferencial representa la etapa más simple y básica del proceso de integración económica, caracterizado por asegurar únicamente a los Estados que forman parte del acuerdo preferencias tarifarias, lo que significa que los

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

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

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

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

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

derechos de importación cobrados entre sus Estados miembros son inferiores a los cobrados a terceros Estados¹⁴.

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

Conforme a las normas del Derecho internacional, estos acuerdos preferenciales se traducen generalmente en los ya señalados ACE, que nacen de la sola decisión de la autoridad política-administrativa, sin necesidad de seguir los procesos clásicos de formación interna de la ley y desarrollados muy comúnmente sobre la base de un tratado general previo, lo cual supone una facilidad añadida a los efectos de su celebración y posterior aplicación en los países comparecientes¹⁵.

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

1.2 El área de libre comercio

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

Al respecto, la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile (DIRECON) nos proporciona dos definiciones de TLC. En primer término, y

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

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

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

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

desde el punto de vista de su objetivo y el sometimiento a las normas que para tal efecto impone la OMC, señala que:

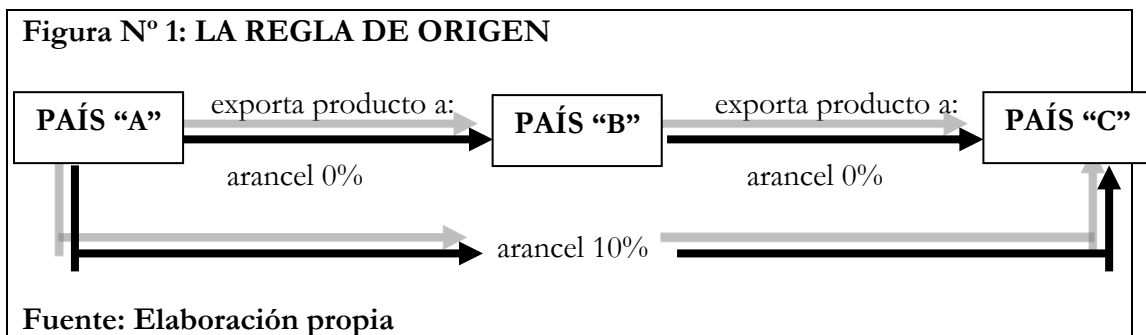
“Un TLC consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral que busca ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. Este acuerdo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

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

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

Un área o zona de libre comercio puede estar formada por dos o más Estados, siendo lo fundamental la rebaja o eliminación de aranceles y otras barreras entre los Estados miembros, pero manteniendo cada uno de ellos su propia política comercial con respecto a Estados no miembros. Ossa plantea, como un problema de este tipo de acuerdos, el hecho de que los bienes de Estados no miembros pueden llegar con aranceles más altos a través de otro Estado miembro que mantenga aranceles bajos con el resto del mundo. Efecto generado por la certificación de origen¹⁹.

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



Si el producto originario del País “A” no sufre cambios radicales en su estructura o características en el país “B”, para su posterior exportación al país “C”, se le considerará como producto con

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

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

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

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

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

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

Artículo XXIV: N°4 “Las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos. Reconocen también que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no erigir obstáculos al de otras partes contratantes con estos territorios.

N°5 Por consiguiente, las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio...”

A su vez, el artículo V del AGCS, en lo que a integración económica de servicios se refiere, señala en parte lo siguiente:

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

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

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

Artículo V: N° 1 “El presente Acuerdo no impedirá a ninguno de sus Miembros ser parte en un acuerdo por el que se liberalice el comercio de servicios entre las partes en el mismo, o celebrar un acuerdo de ese tipo, a condición de que tal acuerdo:

*a) tenga una cobertura sectorial sustancial, y
b) establezca la ausencia o la eliminación, en lo esencial, de toda discriminación entre las partes, en el sentido del artículo XVII, en los sectores comprendidos en el apartado a), por medio de:*

i) la eliminación de las medidas discriminatorias existentes, y/o

ii) la prohibición de nuevas medidas discriminatorias o que aumenten la discriminación,...”

Es importante distinguir, desde el punto de vista impositivo, los beneficios que representa la firma de un TLC, pues no se deben confundir cuales son las rebajas o eliminación de impuestos que contempla su implementación. La desgravación arancelaria para las mercancías guarda relación con el no pago del impuesto de internación de productos, representado por el arancel. Pero cuando nos referimos a las disposiciones de los servicios, aun estando contenidos en el propio TLC, no contempla directamente la rebaja de algún tributo, sino que guarda relación con la liberación o eliminación de trabas a su comercio. Las eventuales rebajas impositivas a nivel de servicios, regalías u otras materias conexas, han quedado relegadas fundamentalmente a otro tipo de acuerdos que regulan las operaciones sobre las ganancias a través de impuestos de retención o recargo del precio o valor, denominados acuerdos para evitar la doble tributación (CDT)²³.

Se señalaba que en ciertas ocasiones las distintas fases de integración económica servían de sustento o paso previo para avanzar a la fase siguiente. Es el caso, a modo de ejemplo, de la evolución en las relaciones económicas entre Chile y Perú. Estos Estados firmaron inicialmente un ACE (N°38), pero con el paso del tiempo y las necesidades de ampliación y profundización comercial derivaron en la creación de un área de libre comercio a través de la firma de un TLC. El proceso de ampliación del ACE N° 38 para convertirse en un TLC concluyó en Lima, Perú, el 22 de agosto de 2006, cuando el texto fue firmado por las autoridades de ambos Estados, entrando en vigencia el primero de marzo de 2009²⁴. Otros ejemplos de áreas de libre comercio a nivel global podemos

²³ Los CDT poseen una dinámica distinta respecto de los TLC, dado que éstos reducen la carga impositiva solo en aquello que guarda relación con impuestos de orden aduanero, respetando íntegramente los impuestos internos de cada país, referidos a la renta, la ganancia y a las ventas y servicios, que son aquellos que regularmente representan la mayor recaudación para un Estado. Los CDT en cambio son propios de impuestos a la ganancia y por tanto los Estados son menos proclives a su firma, dada la alta merma directa que genera no imponerlos. Si bien este tipo de acuerdos no contienen directamente impuestos, una vez firmados otorgan rebajas impositivas respecto de los tributos que cada país posea, en particular, a la prestación de servicios internacionales, regalías, uso de marcas, etc., a través de los denominados impuestos de retención, aplicados en el país de fuente de la renta, pero a una tasa más baja que la que se aplicaría si no existiera el convenio. Tanto la OCDE como Naciones Unidas han desarrollado contratos marco para evitar la doble tributación, los cuales pueden ser utilizados por los países para facilitar las negociaciones y su firma. El caso chileno es una excepción a la regla. En su afán aperturista y de economía integrada, es el país que tiene la mayor cantidad de CDT, alcanzando 32 Acuerdos a nivel global, el mayor número de Acuerdos firmados a nivel mundial por un país. Para conocer el detalle de cada uno de los CDT firmados por Chile, *vid.*, <http://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios.htm>

²⁴ El ACE entre Chile y Perú fue firmado el año 1996, y luego reemplazado por el TLC. Ya en el año 2016 concluyó el calendario de desgravación entre ambos países, existiendo hoy un comercio bilateral 100% libre de arancel. El Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Perú mejora y amplía las disciplinas comerciales, incorpora temas de inversiones y de comercio transfronterizo de servicios y establece un sistema más efectivo de solución de controversias comerciales. Además, contiene cláusulas evolutivas para negociar en

señalar el NAFTA²⁵⁻²⁶ y el EFTA²⁷, organización que desde el año 2004, también posee entre otros, un TLC con Chile.

1.3 La unión aduanera

Continuando con las distintas fases de integración económica, y en un mayor grado de profundidad, encontramos la “unión aduanera” (UA). Es una zona de integración dotada, además de las ventajas integracionistas planteadas en las fases anteriores, de un “arancel externo común” entre sus miembros, entre los cuales no se aplica el concepto de régimen de origen que veíamos en un área de libre comercio. En una UA los productos que provengan de terceros mercados estarán afectos al mismo arancel de internación independiente del Estado por el cual ingresen.

Tamames expresa que, junto con las características comunes que posee la UA con una zona de libre comercio, se agrega la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros Estados. Este viene a ser, para el autor, el elemento distintivo entre uniones aduaneras y áreas de libre comercio, en las que frente al exterior, subsisten los respectivos aranceles nacionales de los Estados miembros. Conforme lo señala en lo pertinente al artículo XXIV del GATT, anteriormente mencionado para las zonas de libre comercio, el autor destaca que la formación de un arancel tarifario común no podrá redundar en derechos más elevados, como promedio, que los existentes en los aranceles previos de los países miembros de la UA. Igualmente, sostiene el artículo señalado, el desarme arancelario ha de afectar a lo sustancial del comercio, y tiene que realizarse conforme a un plan y en un plazo razonable²⁸.

Requeijo señala que en una UA los Estados miembros eliminan entre sí, todos los obstáculos existentes a la libre circulación de bienes y muestran, frente a terceros países, un arancel externo común al que se agregará cualquier otra fórmula de protección que al igual que el arancel, también será común para los Estados miembros. Señala además, que una mercancía procedente de terceros Estados puede circular libremente tan pronto ingresa a uno de los países de la UA²⁹.

el corto plazo, servicios financieros, compras públicas, tratamiento de zonas francas y turismo, entre otros. Para más información sobre el TLC Chile-Perú, *vid.*, DIRECON. Acuerdo de libre Comercio Chile – Perú. Disponible en <https://www.direcon.gob.cl/2017/06/acuerdo-de-libre-comercio-chile-peru/>

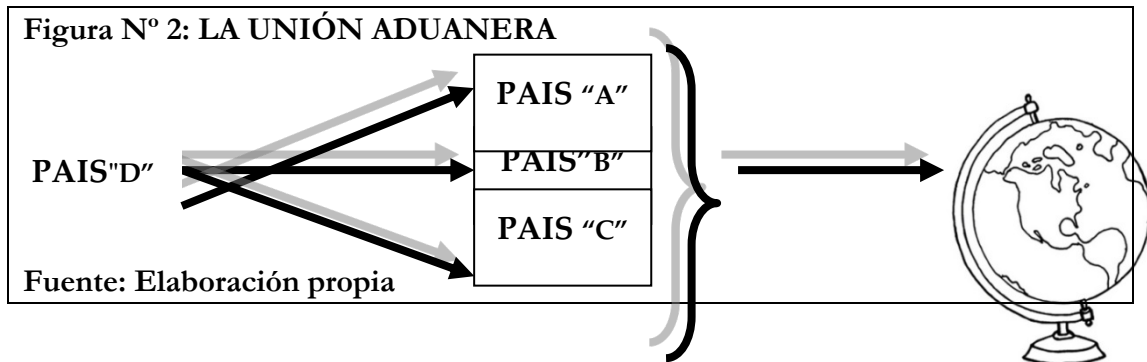
²⁵ El NAFTA, que significa *North American Free Trade Area*, o Tratado de Libre Comercio de América del Norte, es un área de libre comercio formada por Canadá, Estados Unidos y México. Nace, a través del Acuerdo celebrado entre Canadá y Estados Unidos en el año 1989. Con la incorporación de México en el año 1994, queda el bloque compuesto como lo conocemos hoy. Durante el año 2018, los países han renegociado los términos del antiguo Acuerdo NAFTA, culminando sus negociaciones en el mes de octubre, re-denominando el Acuerdo como “Acuerdo Estados Unidos, México, Canadá” (USMCA, por sus siglas en inglés).

²⁶ En relación al actual estado del bloque, a propósito de la revisión de los términos del Acuerdo, planteada por Donald Trump, *vid.* supra nota n°2.

²⁷ Sigla en inglés que significa *European Free Trade Association* o bien, la Asociación Europea de Libre Comercio, formada actualmente por Lichstenstein, Noruega, Islandia y Suiza. Creada a través de su Tratado constitutivo de Estocolmo de 1959. En su inicio estuvo formada por once Estados, siete de los cuales abandonaron el bloque en distintos momentos para integrarse a las Comunidades Europeas. Sin perjuicio de lo anterior, y desde el año 1994, EFTA y UE forman el denominado “Espacio Económico Europeo”, lo que permite a los Estados de ambos bloques, aunque con algunas restricciones, participar del mercado común europeo.

²⁸ TAMAMES, R., “Integración y desintegración económica en Europa y en las Américas. Entre bloques y globalidad”, en R. Tamames (dir.), *Entre bloques y globalidad*, Editorial Complutense, Madrid, 1995, p. 17.

²⁹ REQUEIJO, J., *Economía mundial, op. cit.*, p. 38.



Un producto importado desde país “D”, podrá ingresar por cualquiera de los países que conformen la Unión Aduanera (en el ejemplo, países “A”, “B” o “C”), aplicando el mismo arancel de ingreso en cualquiera de ellos. A su vez, un objetivo de las uniones aduaneras es negociar en bloque sus acuerdos comerciales, que le permitan a sus Estados miembros vincularse con otros mercados del mundo de manera unificada.

Algunos efectos importantes de destacar de una UA son aquellos que Tugores señala como efectos de corto plazo. Así plantea respecto de las UA, la denominada “creación de comercio”, referida a la reducción de trabas al comercio, que adquiere como efecto directo un incremento en los flujos comerciales, y por otra parte, la “desviación del comercio”, ocurrida por la disminución de los costos con los países miembros. En razón de ello, pierde interés la vinculación comercial con terceros Estados, en favor del tráfico de mercancías entre los países asociados. Y por último la “expansión del comercio”, pues los mayores ingresos que resultan de la disminución de costos en cada país se traducen en un aumento de la demanda, situación que beneficia al resto de los miembros por el incremento de las exportaciones³⁰.

A modo de ejemplo, la Comunidad Europea se convirtió en una UA en el año 1968³¹, tras un proceso de transición de aproximadamente diez años, en el que se produjo una aproximación gradual de los aranceles de los distintos países miembros hasta su total unificación. Actualmente, aunque con una serie de mercancías exentas, Mercosur es una UA³².

³⁰ TUGORES, J., *Economía internacional, globalización e integración regional*, 5ª edición McGraw-Hill, Madrid, 2002, p. 178.

³¹ Este año 2018 se cumplen 50 años de la conformación de la Unión Aduanera por parte de los países que en aquel entonces conformaban la Comunidad Económica Europea (Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos). El 1 de julio de 1968, dos años antes de lo previsto en el Tratado de Roma, se forja la UA en la entonces CEE, bajo 4 principios fundamentales: 1) Ausencia de derechos de aduana entre los países miembros; 2) Derechos de aduana común para las importaciones provenientes de terceros países; 3) Normas de origen comunes para productos importados desde terceros Estados y; 4) Definición común del valor en aduana. Con posterioridad, y ya en el año 1992, se reunieron en un único documento, toda la legislación aduanera para los países miembros denominado “Código Aduanero Comunitario”. Cfr. Comisión Europea. Disponible en http://ec.europa.eu/taxation_customs/40customs/customs_general_info/about/index_es.htm

³² FABELO, J., “Integración económica y bloques comerciales”, en J. Malfeito (coord.), *Introducción a la economía mundial*, Delta Publicaciones, Madrid, 2012, p. 317.

1.4 El mercado común

Un mercado común rescata elementos de una UA y de un área de libre comercio y le incorpora otros nuevos que lo destacan en la escala de fases de integración económica como un fenómeno de integración más amplio y disperso en su cobertura y campo de aplicación. En esta etapa, los países miembros que formaban previamente parte de una UA agregan la variable de libre circulación de personas, servicios y capitales. Por tanto, a las características propias de una UA, en un mercado común se establece la libre circulación de los factores productivos³³. Ciertamente, dada la amplitud de aspectos que aborda y el grado de profundidad que adquieren sus disposiciones, es un acuerdo más bien escaso y de difícil celebración a nivel global.

En esta fase cobra relevancia la negociación en bloque con terceros mercados; se eliminan entre sí los aranceles y se permite el libre tránsito de personas, capitales y servicios; se establecen derechos de aduana comunes para productos originarios respecto de cualquier otro país fuera del mercado, así como otra serie de políticas económicas uniformes para beneficio de los países de la comunidad. En este sentido, Requeijo señala que un mercado común viene a ser una UA completada con la libertad de movimientos de capital y mano de obra. Plantea además, que en esta etapa aparecen algunos atisbos de políticas comunes entre los Estados miembros³⁴.

En otros aspectos, el mercado común contempla una coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales, requiere la armonización de normas nacionales y responde en materia monetaria y cambiaria a políticas comunes de los bancos centrales. Es una forma de integración económica que elimina todas las barreras internas al comercio y armoniza las políticas comerciales frente al resto del mundo. Fernández sostiene que en este mercado común circulan libremente bienes, servicios, personas y capitales originarios de cualquier país integrante del mercado, eliminando todas las barreras internas al comercio y armonizando las políticas comerciales frente a terceros países³⁵.

Para Fabelo, un mercado común es un área en la que los factores productivos capital y trabajo, se mueven libremente. Dentro de esta zona se liberaliza la prestación de servicios y se armonizan las normas que regulan los mercados internos. En este modelo de integración, señala el autor, es necesario articular una política de competencia centralizada, para que las reglas del juego sean las mismas en todos los países evitando así las prácticas desleales entre Estados miembros³⁶.

Junto con liberalizarse los factores de la producción, mención especial requiere el orden de la fuerza de trabajo dentro del mercado común. Al respecto Corchado señala que para lograr eficazmente este objetivo y asegurar la no concentración de trabajadores en algunas zonas en particular, se deben coordinar las políticas laborales y salariales de común acuerdo entre los miembros. Deben adoptar forma los organismos e instituciones supranacionales que rigen y regulan las políticas industriales, comerciales, fiscales y financieras en esta materia. Además de lo anterior, el factor cultural es una variable

³³ VALENZUELA, R., *Comercio exterior...* *op. cit.*, p. 56.

³⁴ REQUEIJO, J., *Economía mundial*, *op. cit.*, p. 38.

³⁵ FERNANDEZ, J.C., *Sistema de derecho económico internacional*, Editorial Aranzadi, Pamplona, 2010, p. 125.

³⁶ FABELO, J., "Integración económica y bloques comerciales", *op. cit.*, p. 317.

importante de considerar, por cuanto la población debe adaptarse a migraciones de personas con hábitos y costumbres diferentes a las del país receptor³⁷.

Como ejemplo de un mercado común encontramos el acordado en 1987, a través del Acta Única Europea, por la cual se dispuso para el año 1993, la creación en la CEE de un mercado común, que con la eliminación de las fronteras interiores, se constituiría en un mercado único o mercado interior. Otros ejemplos de mercado común latinoamericanos, bastante más limitados y de incipiente integración, serían el Mercosur y el Mercado Común Centroamericano (MCCA).

1.5 La unión económica y monetaria

Avanzando en los niveles de profundización de las distintas fases que componen la integración económica, encontramos la unión económica y monetaria (UEM). Además de la liberalización completa de los mercados de los países miembros, en relación al comercio de bienes, servicios, capitales y movimiento de personas, contar con un arancel externo común y negociar en bloque con terceros mercados, la UEM representa una forma de armonización de las políticas económicas de sus Estados miembros.

Otro aspecto relevante de esta fase de integración, que para algunos tratadistas representa, por la trascendencia que tiene, una fase distinta y separada de las mencionadas anteriormente, es la “unión monetaria”, que supone la adopción de una moneda común única entre los países miembros, además de la unificación de la política monetaria para todos los países que forman parte de la UEM, a través de la creación de un Banco Central único, que de forma autónoma imparta las correspondientes normas de política monetaria³⁸.

Sumado a las características anteriores, el Informe Werner de 1970³⁹ señala tres condiciones necesarias para estar en presencia de una unión monetaria: En primer término, debe contener la garantía de una convertibilidad total e irreversible de las monedas; en segundo lugar, la completa liberalización de los movimientos de capital y la plena integración de la banca y otros mercados financieros del bloque; y por último, la

³⁷ CORCHADO, M., *Integración económica: Globalización y regionalización*, Editorial Limusa, México D.F., 2008, p. 26.

³⁸ En la creación de una unión monetaria, probablemente el aspecto más sensible y de mayor dificultad en su implementación, sea la armonización de la política monetaria en relación a la política fiscal. Y ello porque como contrapartida a la imposición de una política monetaria única, la política fiscal queda reservada para cada uno de los países miembros. Por tanto se genera el escenario de que tendremos tantas políticas fiscales como Estados compongan la unión, pero con una única política monetaria. En la administración fiscal, esto puede generar realidades diversas para los Estados en la eventual contradicción que genera la contraposición entre la política fiscal interna y la política monetaria común, en concreto, la imposibilidad de devaluar su propia moneda, la imposibilidad de definir flujos monetarios, falta de control de la tasa de interés referencial para bancos y consumidores, falta de control de tipos de cambios, etc. La forma a través de la cual la UE ha procurado salvar esta complejidad fue a través de la celebración del denominado “Pacto Fiscal Europeo” celebrado en 2012 por 25 de los 27 Estados que en ese momento formaban parte de la UE, con la excepción de República Checa y Reino Unido (Actualmente son 28 miembros, con la incorporación de Croacia en el año 2013, quien en su incorporación se sometió a las disposiciones del señalado Pacto Fiscal). Dicho Pacto propuso, entre otros aspectos relevantes, la armonización de reglas fiscales como son la determinación e imposición de impuestos y el gasto público.

³⁹ El Informe Werner, cuyo autor fue Pierre Werner, político luxemburgués, contenía las tres condiciones para la creación de la Unión Económica y Monetaria Europea, tal como se describen en el texto principal.

eliminación de los márgenes de fluctuación y la fijación irrevocable de las paridades de los tipos de cambio⁴⁰⁻⁴¹.

Por su parte, Berumen reconoce como parte integral de la unión económica, el objetivo de la unión monetaria. El autor señala que en una UEM se homogenizan los mecanismos de intervención en la economía, como los sistemas impositivos, seguridad social, legislación comercial, entre otros, además de un sistema monetario único, el cual hace indistinguible una transacción realizada dentro del espacio nacional de una realizada entre dos países distintos⁴².

Para Tugores, la unión monetaria conlleva elementos de corte político ligados a la soberanía que la convierten en tema sensible. El autor plantea que si bien es cierto, que la progresiva ampliación de los mercados hizo que las monedas locales fueran dando paso a monedas de difusión amplia, también es cierto que un respaldo político ha sido vital para estos procesos de integración⁴³.

Distinto a lo anterior, y adhiriéndose a la tesis de que la unión económica y la unión monetaria son diferentes fases de integración, Moreno plantea que en una unión económica se culmina el proceso de integración de mercados. Pero para hacer efectiva esta unión económica será necesario armonizar los marcos institucionales de las economías integrantes, ya que en caso contrario podrían surgir obstáculos al libre comercio, derivados de diferentes políticas monetarias, fiscales u otras variables⁴⁴.

La autora señala que una vez creada la unión monetaria, ésta supone la unificación de la política monetaria para toda el área de integración. Para la puesta en circulación de una moneda única, será necesario fijar los tipos de cambio entre las divisas de los países miembros así como la creación de una autoridad monetaria supranacional. En cualquier caso, se hace imposible alcanzar esta fase de integración sin contar previamente con un mercado único y políticas macroeconómicas coordinadas, por lo cual, alcanzar una unión monetaria supone la existencia de una unión económica previa⁴⁵.

Corchado, sumándose a la teoría de que la unión monetaria se encuentra implícita en la unión económica, señala que en lo que respecta a la figura del Estado, se consolida la entidad supranacional. Subraya al efecto que en este grado de integración, los órganos e instituciones que lo conforman tienen el peso necesario para imponer sus términos a los Estados miembros⁴⁶.

⁴⁰ Vid. CABRILLO, F., *Lecturas de economía política*, Minerva Ediciones, Madrid, 2007, p. 297.

⁴¹ En el año 1989, el “Informe Delors”, fue el que sirvió de base para la puesta en marcha de la UEM europea. En él se planteaban una serie de nuevos requisitos, que se resumen en: una buena coordinación de las políticas económicas de los Estados; la creación de un marco normativo que regule los déficits presupuestarios nacionales y; la creación de una institución independiente de los Estados, encargada de la política monetaria, a través del Banco Central Europeo.

⁴² BERUMEN, S., *Economía internacional*, Editorial Continental, Ciudad de México, 2002, p. 197.

⁴³ TUGORES, J., *Economía internacional, globalización e integración regional*, op. cit., p. 209.

⁴⁴ MORENO, P., “Cooperación e integración económica”, en M. De Paz (dir.), *Economía Mundial*, 2ª edición, Ediciones Pirámide, Madrid, 1998, p. 232.

⁴⁵ Ibid., p. 232.

⁴⁶ CORCHADO, M.: *Integración económica: Globalización y regionalización*, op. cit., p. 26.

El principal ejemplo de UEM a nivel global lo encontramos en la UE, en la que un determinado grupo de Estados han conformado la denominada Zona Euro⁴⁷, que desde el año 2002 utilizan el euro como moneda única.

No obstante lo anterior, resulta relevante señalar que la existencia de una unión monetaria, no depende necesariamente de la existencia de una unión económica o alguna fase de integración anteriormente descrita. Basta compartir una única moneda y supeditarse a ella en cuanto a flujos y otros aspectos vinculados a la política monetaria del Estado que acuña la moneda para encontrarnos en presencia de una unión monetaria⁴⁸.

1.6 La unión política

La UEM es el antecedente previo a la “unión política”, fase de integración que supera los aspectos económicos abarcando otras áreas como son las áreas sociales, culturales y ciertamente políticas.

Como en todo proceso de integración, y ya hacíamos mención a ello, la cesión de soberanía por parte de sus Estados miembros es incuestionable, más aún, y de manera relevante lo es en un proceso de integración política, en el cual las decisiones adoptadas por el grupo de Estados miembros deberán ser implementadas dentro de los países como parte de su ordenamiento jurídico interno.

De todas formas cabe destacar, que si bien la unión política como fase de integración en la forma descrita, es aquella considerada como un estado superior en las relaciones económicas, incorporando elementos que rebasan el aspecto puramente económico, hoy en día los distintos procesos de integración, si bien no contemplan el grado de unión política, sí aplican de manera muy relevante en sus negociaciones y permanencia en los acuerdos, lo que podemos denominar como “el elemento político”. Este se muestra como muy similar a lo que más adelante abordaremos como el “diálogo político”, a través del cual se supera implícitamente el factor puramente económico, teniendo como fin una negociación de orden comercial, pero supeditada al cumplimiento de aspectos que se entienden de orden superior.

El elemento político por tanto, lo encontramos no sólo incorporado a la negociación económica, sino también formando parte de ella. Así por ejemplo, encontramos la “cláusula democrática” en los acuerdos de asociación, que luego abordaremos, que ciertamente no guardan relación con el aspecto económico, pero que las formas de asociación contemporáneas lo establecen como un requisito esencial de asociatividad⁴⁹.

⁴⁷ La Zona Euro, también conocida como “Eurozona”, tuvo su inicio el 1 de enero de 1999 con 11 países fundadores. Con posterioridad se han incorporado otros 8 Estados. El resto de los países de la UE pueden llegar a incorporarse a la Zona Euro en la medida que cumplan los criterios de adhesión. Junto con los 19 países que actualmente conforman la Zona Euro, existen otros 4 Estados, Andorra, El Vaticano, Principado de Mónaco y San Marino, que no siendo parte de la UE, por Acuerdo suscrito con la Eurozona, también utilizan dicha moneda, lo cual la convierte en la unión monetaria más amplia del planeta. Por otra parte, Montenegro y Kosovo adoptaron de forma unilateral dicha moneda. El ente responsable de la política monetaria para toda la Zona Euro es el Banco Central Europeo, con sede en Frankfurt, Alemania.

⁴⁸ Encontramos diversas uniones monetarias que informalmente se han generado en torno a distintas monedas. Así por ejemplo tenemos la unión monetaria en torno al dólar americano, compuesta por 9 países más el propio Estados Unidos, así como el dólar neozelandés, formada por 4 Estados, entre otras.

⁴⁹ Una tercera forma de unión política, ciertamente más excepcional, podría ser aquella que propone dentro de una Organización, la consolidación de sus propios órganos, con miras a la creación de órganos de

2. Acuerdos de Asociación

Habiendo culminado la revisión de las distintas fases de integración económica, nos parece oportuno abordar de manera separada, los “acuerdos de asociación”. Y ello porque estando vinculados en su forma, estructura y aplicación, principalmente a las áreas de libre comercio, este tipo de acuerdos no son considerados una fase adicional de integración económica, sino más bien un robustecimiento de acuerdos que con una idea comercial o económica, suman otras variables que lo potencian y complementan. Al igual que los TLC, y sin perjuicio de contener también aspectos de orden comercial, los acuerdos de asociación incorporan variables adicionales que los hacen más integrales y por tanto, desde el punto de vista de integración económica, más cercanos a un acuerdo de libre comercio, pero con otros aspectos adicionales vinculados fundamentalmente a temas políticos, económicos y de cooperación entre sus miembros.

En cuanto a los componentes que forman parte de un acuerdo de asociación, encontramos los tres pilares básicos en que se sustentan: en primer lugar el llamado “diálogo político”, referido a relaciones intergubernamentales, protección de la democracia y respeto de la soberanía y las normas que regulan el Derecho internacional general; en segundo término, las “relaciones económicas” orientada esencialmente a la liberalización recíproca del comercio internacional y; en tercer lugar, el pilar de la “cooperación”, fundamentalmente orientado al apoyo científico, educacional, cultural y social.

Estos acuerdos de asociación pretenden, como uno de sus objetivos fundamentales, establecer mecanismos institucionalizados para promover una discusión e intercambio de información entre los países o bloques miembros sobre cuestiones bilaterales y regionales de interés común, que permitan la adopción de posiciones conjuntas en temas de trascendencia internacional. En cuanto al componente de cooperación en particular, busca ir más allá de la ayuda financiera, orientándose a trabajar mecanismos concretos a través de los cuales los bloques puedan alcanzar sus objetivos identificados tanto en el componente político como en el componente comercial.

La DIRECON define los acuerdos de asociación como “acuerdos bilaterales de alcance intermedio entre un tratado de libre comercio y un acuerdo de alcance parcial, ya que además de abrir arancelariamente mercados puede abordar acuerdos en otros temas conexos no directamente comerciales”⁵⁰. Si bien, podríamos señalar que la definición descrita es un tanto incompleta, por no incorporar en ella todos los elementos que dan vida a un acuerdo de asociación, como por ejemplo los pilares de un acuerdo de asociación, nos señala al menos, la amplitud que este tipo de acuerdos puede llegar a tener al señalar que abarcan otros temas distintos de los comerciales.

gobierno político común, como por ejemplo la reforma propuesta de las instituciones comunitarias europeas, planteada por José Manuel Durao Barroso y seguida por Jean Claude Juncker, actual Presidente de la Comisión Europea, fusionando en un único órgano las presidencias de la Comisión Europea y el Consejo Europeo. Si bien dicha propuesta no se encuentra concretada, sí resulta una potencial forma de alcanzar la unión política, no por la vía tradicional de grados de integración, sino más bien de profundización asociativa a través de la sola modificación de esquemas de funcionamiento.

⁵⁰ Cfr. DIRECON: Disponible en: <https://www.direcon.gob.cl/preguntas-frecuentes/acuerdos-de-libre-comercio/>

Para la materialización de estas asociaciones estratégicas, la UE utiliza de manera frecuente los Acuerdos de Asociación, siendo la Organización que con mayor fuerza, ha impulsado esta modalidad de asociatividad alrededor del mundo. En virtud de ellos establece el carácter y el alcance de la Asociación Estratégica y de los propios acuerdos. Estos acuerdos representan para la UE el instrumento jurídico a través del cual se crea una asociación comercial, de cooperación y política, construida a través de diálogos políticos en campos de interés mutuo⁵¹.

Por ejemplo, podemos mencionar los Acuerdos de Asociación suscritos por la UE con México en el año 2000, Sudáfrica en 1999, entre otros. Sin perjuicio de lo anterior, posteriormente se abordarán con mayor profundidad otros acuerdos de asociación, fundamentalmente el caso chileno.

3. La integración en América Latina y el Caribe

Podemos afirmar que la aspiración integracionista latinoamericana es tan antigua como la independencia de sus naciones, es decir, hace aproximadamente doscientos años. No obstante, y desde mediados del siglo pasado, los países latinoamericanos iniciaron entre sí, un incipiente y básico, pero permanente proceso de integración económica⁵². Sucesivas dictaduras militares latinoamericanas⁵³, impedían una profundización de las alianzas, dado el escenario de confrontación que imperaba en la América de los años sesenta, setenta y ochenta. Sin embargo, a partir de los años noventa lograron, en un proceso no exento de inconvenientes, la recuperación de sus modelos político-democráticos.

Desde la década de los sesenta en adelante, identificamos una serie de acuerdos de integración económica regional, conformados básicamente bajo criterios de orden geográfico, y motivados por el auge globalizador que tras la Segunda Guerra Mundial comenzó a imponerse en la escena internacional. En concreto identificamos: el MCCA de 1960, conformado por cinco países, predecesor del SICA de 1991; la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), antes denominada Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, nacida en 1980 y actualmente conformada por trece países; la Comunidad del Caribe (CARICOM), que en 1973 sustituyó a la Asociación Caribeña de Libre Comercio, conformada actualmente por quince Estados; la Comunidad Andina de Naciones (CAN) de 1969, conformada por cuatro Estados; y el Mercosur,

⁵¹ CEPAL: *El pilar de cooperación en el acuerdo de asociación política, económica y de cooperación entre Chile y la Unión Europea*, Santiago de Chile, 2011. Disponible en: http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/45585/Pilar_cooperacion_acuerdo_asociacion_Chile_Union_Europea_W_458.pdf. p. 7.

⁵² SUNKEL, O., “Desarrollo e integración latinoamericana”, en P. Leiva (ed.), *Los caminos para la integración de América Latina*, Instituto Latinoamericano de Relaciones Internacionales, Santiago de Chile, 2008, p. 51.

⁵³ A pesar de que las dictaduras militares latinoamericanas, tanto de izquierda como de derecha, cubrieron una gran parte de los países de la región, hubo algunas de ellas que por violencia, represión u otros motivos, tuvieron una influencia no sólo en su propio país, sino también en la esfera global. A modo de ejemplo, podemos señalar, la dictadura paraguaya de Alfredo Stroessner, con 34 años de dictadura, desde 1954 hasta 1989; la dictadura chilena de Augusto Pinochet, desde 1973 a 1990; la dictadura de Jorge Videla en Argentina, desde 1976 a 1983; la dictadura boliviana de Hugo Banzer desde 1971 a 1979; la de Anastasio Somoza en Nicaragua desde 1934 con 40 años de duración; la de los hermanos Fidel y Raúl Castro en Cuba, desde 1959 hasta el presente año de 2018 y la de Brasil, encabezada por Humberto de Alencar Castelo Branco y otros cuatro presidentes posteriores, desde 1964 hasta 1985.

nacido en 1991, conformado actualmente por cuatro miembros⁵⁴. Adicionalmente encontramos un último Acuerdo de cooperación, la Alianza del Pacífico, conformado por cuatro miembros. Todos ellos intentos latinoamericanos, con mayor o menor profundización, de promoción de la cooperación e integración, fundamentalmente económica.

Por otra parte, también podemos identificar acuerdos latinoamericanos que procuran el concierto de estrategias y posiciones frente a terceros grupos, como el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), conformado por 26 Estados, y el Grupo de Río, hoy denominado Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), creado en 2010 y que aglutina actualmente los 33 Estados de América latina y el caribe.

Del recorrido señalado, resultan evidentes los intentos de promoción de la integración y la cooperación en ALC, y ello son contar los intentos individuales de asociación por parte de Estados, tanto integrativos como comerciales, que podrían extender aún más la lista. No parece necesario reforzar la idea de que en varios de los acuerdos señalados, muchos Estados se repiten, es decir, no sólo existe una multiplicidad de acuerdos, sino que además se da una multiplicidad de intentos de los Estados por ser parte de ellos. En vista de dichos antecedentes, ¿será necesario o prudente ser parte de dos o tres acuerdos a la vez que promuevan relativamente lo mismo?, ¿es esa la forma de dar cuenta a la comunidad internacional de un sincero afán integracionista? Sin siquiera contar con recursos financieros suficientes, dada la conocida precariedad relativa económica que sufren las economías latinoamericanas, la respuesta a nuestro entender es negativa pues creemos que no resulta necesario. Pero entonces, dada la evidente falta de necesidad de tal multiplicidad de acuerdos, ¿por qué los Estados latinoamericanos tienen esta tan particular, y si se quiere paradójica tendencia?

La respuesta la podemos encontrar en los fundamentos del denominado “viejo regionalismo”, propio del inicio del periodo de integración económica de los años sesenta a los ochenta. Periodo caracterizado por tarifas arancelarias muy elevadas, superiores al 40% de promedio y altamente dispersas; baja cobertura en la rebaja arancelaria de cada acuerdo, apuntado esencialmente a la protección de la industria nacional; promoción casi exclusiva del comercio de bienes, sin atención a los servicios, compras públicas, tratamiento de la inversión extranjera y la propiedad industrial e intelectual; discriminación de la inversión extranjera, a través de la limitación de la propiedad por parte de capitales extranjeros y obstáculos a la repatriación tanto del capital como de las utilidades obtenidas⁵⁵, entre otros elementos distintivos de la asociatividad latinoamericana de esos tiempos.

Si bien en este periodo hubo un decidido esfuerzo por cumplir cada uno de los objetivos propuestos en las diversas iniciativas, las cifras obtenidas no fueron las esperadas. Por ejemplo, el comercio intralatinoamericano, principal objetivo propuesto en cada una de ellas, no logro elevarse más allá de un quinto del comercio exterior total⁵⁶.

⁵⁴ Si bien actualmente Mercosur está conformado por seis Estados miembros, dada la suspensión que pesa sobre Venezuela, y considerando además que Bolivia aún se encuentra en proceso de adhesión, en la práctica actualmente opera para cuatro naciones. Cfr Mercosur, Países del MERCOSUR, disponible en <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/7823/2/innova.front/paises-del-mercotur>

⁵⁵ GUTIERREZ, A., “América Latina: evolución en el pensamiento y en las estrategias de integración”, en J. Briceño, A. Rivarola y A. Casas (Eds.), *Integración Latinoamericana y Caribeña. Política y Economía*, Fondo de Cultura Económica de España, Madrid, 2012, p. 237.

⁵⁶ *Vid.*, SUNKEL, O., “Desarrollo e integración latinoamericana”, *op. cit.*, p. 60.

Todos estos argumentos y otros de orden no económico, obligaban a los Estados latinoamericanos a buscar diversas alternativas asociativas, dada la imposibilidad de encontrar en un único acuerdo todas las aspiraciones, prerrogativas y beneficios que pudieran suponerse de un único acuerdo de integración económica. En suma, cada obstáculo, restricción o aspecto no abordado en un acuerdo, imponía subliminalmente a los Estados, la obligatoriedad de buscar en otros acuerdos la ampliación de sus expectativas económicas.

Hoy el cúmulo de acuerdos de integración latinoamericana son un mal legado de aquella época, subsistiendo muchos de ellos, en nuestra opinión, de manera artificial, sin un motivo que de manera contundente justifique su funcionamiento.

Como señalábamos, no sólo los intentos han estado marcados por la asociatividad entre los Estados que forman parte de ALC, sino que también encontramos intentos paralelos individuales de asociación, proceso que para los países latinoamericanos surge con fuerza en los años noventa pero que desde el siglo XXI se impone de manera concreta en la esfera asociativa internacional. Este proceso, conocido como de “regionalismo abierto”, procura abrir las puertas de la asociatividad internacional de manera individualizada, o al menos de manera acotada. El Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE, y el Acuerdo NAFTA, hoy conocido como acuerdo USMCA⁵⁷ son claros ejemplos de ello.

Fernández plantea que este regionalismo abierto, procura por una parte recoger el interés de los países para otorgarse recíprocamente tratos comerciales preferenciales dentro del contexto de sus acuerdos, pero por la otra, intenta mantener y acrecentar vínculos con otros Estados⁵⁸.

Por su parte Briceño clasifica los distintos modelos de integración económica latinoamericana en los denominados regionalismo estratégico, regionalismo social y regionalismo productivo. El estratégico, con un marcado sesgo comercial y a cargo de la definición estratégica de la política comercial de un Estado o bloque, constituye ciertamente el modelo de regionalismo predominante en ALC. Por su parte el regionalismo social, se dirige a crear un espacio para la construcción de una política social regional. Y por último, el regionalismo productivo, que rememora postulados de décadas pasadas planteándose como objetivo el fomento del desarrollo industrial y el principio de la solidaridad⁵⁹.

4. La Asociación Estratégica entre América Latina y la UE

Tanto ALC como la UE han sido artífices globales en la promoción de modelos de integración que cubran, tanto las necesidades humanas, a través de la facilitación del comercio, la movilidad de personas, y el acceso a bienes y servicios de la forma más fluida

⁵⁷ *Vid*, supra nota n° 24.

⁵⁸ El autor también plantea una clasificación o subdivisión del regionalismo abierto, en “bi-regionalismo” que abarca diálogos grupo a grupo, y el “transregionalismo” en el que los Estados actúan de manera individual, y donde no necesariamente los miembros de una organización quedan todos representados. *Vid*, FERNANDEZ, J.C., *Sistema de derecho económico internacional*, *op. cit.*, p. 130.

⁵⁹ De los tres modelos descritos, el autor plantea la forma, aislada o combinada de cómo se utilizan en la práctica integrativa latinoamericana. *Vid*, BRICEÑO, J., “Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina”, *Estudios Internacionales*, Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, N° 175, 2013, pp. 18-22

posible, como la integración política, entre naciones vinculadas tanto territorial como culturalmente. De todas formas, ALC como señalábamos, presenta una mayor tendencia al respeto escrupuloso de su soberanía, mientras que Europa, contraria al neo-proteccionismo actual imperante de Estados Unidos, procura de una manera más firme y decidida, el fomento al libre comercio y las inversiones mutuas, bajo parámetros regulatorios equitativos y equilibrados⁶⁰. La historia de la Asociación Estratégica entre estos dos bloques ha estado marcada por distintos momentos históricos divididos en las denominadas “generaciones de acuerdos”. Como ya señalábamos, a pesar de existir una antigua tradición asociativa entre la UE y ALC, no fue hasta el año 1986, con la incorporación de España y Portugal a la UE que estas relaciones cobraron vigor y relevancia. Y luego en los años noventa, cuando los bloques ALC y UE, de manera concreta, acordaron construir una Asociación Estratégica que les permitiera dar un salto cualitativo en sus relaciones de tipo político, económico y de cooperación.

En cuanto a la evolución histórica de las relaciones entre ALC y la UE, encontramos en primer término los “Acuerdos de Primera Generación”, firmados a partir del año 1971. Estos acuerdos fueron suscritos con los países latinos que en aquellos instantes poseían el mayor potencial económico, y además eran celebrados país por país y no por bloques de países. En particular, los Acuerdos firmados fueron con Argentina en 1971, con Uruguay en 1973, con Brasil en 1974 y con México en 1975. Estos Acuerdos tenían como principal objetivo, por parte de en ese momento la CEE, la expansión de intercambios comerciales pero no aún preferenciales.

A continuación, fundamentalmente en los años ochenta, surgen los “Acuerdos de Segunda Generación”. Estos responden ya no sólo a intereses comerciales sino que también a la incorporación de aspectos políticos y de cooperación, rompiendo la anterior política bilateral y abriendo paso a políticas subregionales. La Cooperación para el Desarrollo pasa a ser un componente esencial de gran parte de los nuevos acuerdos. Por ejemplo, encontramos el Acuerdo de Cooperación con el Grupo Andino de 1983 y el Acuerdo de Cooperación con Centroamérica de 1985⁶¹.

Los “Acuerdos de Tercera Generación”, de inicios de los años noventa, incorporaron la fundamentación democrática para la cooperación, incluyendo en ellos la llamada “cláusula democrática”, que consiste en un compromiso común por la democracia so pena de suspensión de programas de cooperación ante su incumplimiento. La primera vez que se introdujo fue en 1990 en el Acuerdo Comercial y Económico entre Argentina y la UE. Estos Acuerdos incorporaron además, la “cláusula evolutiva”, cláusula que facultaba el poder ampliar y completar los niveles y ámbitos de cooperación establecidos en el Acuerdo. Por último, incorporan la llamada “cooperación avanzada” que pretende contribuir a mejorar la eficacia de los sistemas productivos.

⁶⁰ BLANC, A., “¿Hacia un nuevo paradigma de los Acuerdos de Asociación de la Unión Europea? La negociación del nuevo acuerdo con el MERCOSUR”, *Anuario Español de Derecho Internacional*, Universidad de Navarra, N°34, 2018, p. 922.

⁶¹ Tanto el Acuerdo de 1983, firmado por la UE, en ese momento Comunidad Económica Europea y el Grupo Andino (compuesto por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) como el Acuerdo de 1985, con países de Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala Honduras, Nicaragua y Panamá), han tenido muy escasa evolución en el tiempo. No obstante, ambos Acuerdos se encuentran vigentes, y han sido modificados y actualizados pero sólo hasta la tercera generación en los años noventa, estando limitados en su evolución fundamentalmente por vicisitudes de orden político de los países de ALC.

A continuación, los “Acuerdos de Cuarta Generación” se destacan por una estrategia orientada hacia una mayor selectividad en las relaciones birregionales por parte de la UE, potenciando las negociaciones con bloques y países de mayor peso específico. Ejemplos de estos Acuerdos son el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la UE y Mercosur de 1995; el Acuerdo Marco de Cooperación entre la UE y Chile de 1996 y el Acuerdo Marco de Asociación entre la UE y México de 1997.

Más contemporáneamente encontramos los “Acuerdos de Cuarta Generación Plus”, caracterizados fundamentalmente por ir más allá de las normas que impone la OMC pues contemplan la protección de la propiedad intelectual; las compras públicas; solución de controversias; mayor rigurosidad frente a las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), etc. Un ejemplo de este tipo de Acuerdos es el celebrado entre Chile y la UE, el Acuerdo de Asociación Política, Económica y de Cooperación⁶².

Sin perjuicio de lo anterior, una fórmula demostrativa del ánimo de los Estados de crear lazos vinculantes entre las regiones, ha sido la modalidad que han adoptado los bloques para ir avanzando en la asociación estratégica a través de las denominadas “Cumbres”, que son citas bianuales entre los mandatarios de los Estados miembros de ambos bloques. Al día de hoy, han transcurrido nueve Cumbres, llevadas a cabo alternadamente en América y en Europa⁶³, con la particularidad, que desde fines del 2011, los Estados de América y el Caribe han pasado a denominarse en conjunto, la “Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños”, bajo la sigla CELAC, razón por la cual, desde la Cumbre celebrada en Chile, en enero del 2013 la Cumbre se denominó “Primera Cumbre CELAC – UE.

Pero estos procesos de asociación no sólo han conseguido avances entre bloques regionales, sino también han fomentado el acercamiento bilateral entre la UE y los Estados americanos pero de manera individual. Es así como, de las negociaciones llevadas a cabo entre los bloques, al día de hoy la UE ha suscrito Acuerdos de Asociación con Chile, con México, con Perú y con Colombia, al que se añadió posteriormente Ecuador. También ha celebrado un Acuerdo de Asociación con Centroamérica. Actualmente se está negociando la modernización del Acuerdo con México y con Chile. Con Mercosur se encuentran aún en etapa de interminable negociación⁶⁴, tras más de 20 años de frustrados intentos.

4.1 Acuerdo de Asociación Centroamérica-UE

Aun cuando reconocemos que existen innumerables acercamientos económicos entre ALC y UE, rescataremos tres que resultan, en nuestra opinión, los más concretos y

⁶² Para más información sobre las Generaciones de Acuerdos entre ALC y UE, *vid.* GAMBOA, F. y FERNANDEZ, M., *Tratado de Derecho Internacional público...*, *op. cit.*, p.727-738.

⁶³ Las nueve Cumbres celebradas entre ALC y UE son: la Primera Cumbre de Río de Janeiro, en 1999; la Segunda Cumbre de Madrid, en 2002; la Tercera Cumbre de Guadalajara, en 2004; la Cuarta Cumbre de Viena, en 2006; la Quinta Cumbre de Lima, en 2008; la Sexta Cumbre de Madrid, en 2010. La séptima se llevó a cabo en Santiago de Chile en enero del 2013, con la salvedad indicada en el texto principal que, por el cambio de nombre de los países americanos se pasó a denominar como Primera Cumbre CELAC – UE. La Segunda Cumbre CELAC – UE, en Bruselas el año 2015 y la última Cumbre, celebrada en el Salvador el año 2017.

⁶⁴ CEPAL: *El pilar de cooperación en el acuerdo de asociación política...* *op. cit.*, p. 8.

relevantes intentos por consolidar las relaciones entre ambos bloques. Estos son, las relaciones entre la UE con Centroamérica, con Mercosur y con Chile.

En cuanto a las relaciones UE-Centroamérica, desde finales del siglo pasado, ambos bloques han desarrollado un fluido y permanente proceso de cooperación comercial y política. Desde la consolidación del SICA en 1991, se ha procurado establecer de manera concreta un acuerdo de asociación con la UE.

Es así como en el año 1993, ambos bloques firman un Acuerdo Marco de Cooperación⁶⁵, que entró en vigor en 1999. Luego, en el año 2002 en la ciudad de Roma, acuerdan la negociación del Diálogo Político y de Cooperación, que reforzará los términos del Acuerdo celebrado con anterioridad.

Posteriormente, en el marco de la II Cumbre UE-ALC del año 2004, se propuso un mecanismo de evaluación del proceso de integración centroamericano, como antesala de una potencial futura negociación de un acuerdo de asociación. Una vez culminado este periodo de evaluación, en 2007, las partes dieron formalmente inicio a las negociaciones para la celebración de un Acuerdo de Asociación.

Tras siete rondas de negociaciones, el 29 de junio de 2012, se firma en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras, el Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica, Acuerdo que fue aprobado por el parlamento Europeo en diciembre del mismo año.

Resulta relevante aclarar, que no todos los países miembros del SICA son parte del Acuerdo con la UE, razón por la que el Acuerdo fue suscrito bajo la denominación de Centroamérica y no como SICA, que habría sido lo natural, dado el carácter de negociación entre bloques⁶⁶.

En cuanto a las mercancías y tomando como referencia el año 2017, el 17% de las exportaciones del bloque americano tienen como destino algún país de la UE, ubicándose en segundo lugar como destino de exportaciones, detrás de Estados Unidos. Los principales productos exportados son productos agrícolas, como café y bananas. Por su parte, las importaciones provenientes de la UE representan el 9% del total importado, ocupando ésta el cuarto lugar en importancia dentro de Centroamérica. Los principales productos importados desde UE a Centroamérica son máquinas y aparatos mecánicos, productos farmacéuticos y automóviles. Vale la pena señalar que del total de exportaciones de bienes, alrededor del 40% lo representa únicamente Costa Rica. Por su parte y en cuanto a las importaciones, el principal receptor de importaciones de origen europea es Panamá con cerca de un 25% del total del bloque⁶⁷.

4.2 Negociaciones para el Acuerdo de Asociación Mercosur-UE

Si bien el punto de partida de las negociaciones para la celebración de un Acuerdo de Asociación entre las partes, tiene su origen en el año 1999, específicamente en la I Cumbre

⁶⁵ Firmado el 22 de febrero de 1993 en la ciudad de San Salvador, tuvo por objeto reforzar y diversificar las relaciones en cooperación económica, financiera, comercial, científica, técnica y medioambiental, con un marcado énfasis en promover la consolidación del Sistema de Integración Centroamericano. Para más *vid.* EUR-Lex, Access to European Union Law. Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=LEGISSUM:r14006>

⁶⁶ Los países que siendo parte de SICA se encuentran fuera del Acuerdo de Asociación con la UE son Belice y República Dominicana.

⁶⁷ Cfr. Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA). Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamérica. Disponible en <http://www.sec.sieca.int/>

Unión Europea-América Latina-El Caribe, celebrada en Río de Janeiro el 29 de junio, encontramos algunos acercamientos anteriores que extienden la data de relaciones comerciales a más de 25 años.

En este contexto, en el año 1992 se firma el Acuerdo de Cooperación Interinstitucional, que procuraba principalmente asistencia en la normativa aduanera y ayuda institucional por parte de la UE a Mercosur a través de la creación de un Comité Consultivo Conjunto de Asistencia Técnica e Institucional. Luego, en 1995, con la firma del Acuerdo Marco de Cooperación Interregional, firmado en Madrid y que entraría en vigor en 1999, se concreta la idea de formalizar una cooperación comercial y económica entre bloques⁶⁸.

Desde el año 2000 en adelante, ambos bloques han procurado, hasta el momento de manera infructuosa, la consolidación de un área de libre comercio y la promoción de un diálogo político y de cooperación, a través de la celebración de un Acuerdo de Asociación. Vicisitudes de orden político en Mercosur, entre otras los inconvenientes vividos por Venezuela y su consiguiente suspensión del bloque, junto con la ya antigua diferencia que existe dentro del bloque por el establecimiento de aranceles externos comunes propios de la Unión Aduanera, por una parte, y por la otra exigencias de la UE, fundamentalmente en materia agrícola, han extendido el periodo de negociación a un punto que podemos calificar de fracaso. Esto ha llevado al Mercosur a voltear su mirada y reenfocar sus prioridades comerciales internacionales, a nuestro juicio acertadamente, no por lo mal o buen socio que pudiera resultar la UE, sino porque tal estancamiento en el Acuerdo no sólo repercute en la negociación misma sino que genera un inevitable freno también en el resto de potenciales acuerdos a nivel global. Es así como Mercosur en el último tiempo ha iniciado acercamientos con países asiáticos como China, Corea del Sur y también Rusia⁶⁹ redefiniendo su mirada comercial.

A pesar de la falta de concreción del Acuerdo, los bloques han mantenido, dentro de la esfera de las relaciones comerciales tradicionales y bajo el amparo de las reglas de la OMC, una importante relación bilateral.

En cuanto a las exportaciones de Mercosur a la UE, en el año 2017 se produjo un incremento en relación al año 2016 de un 3,54%. Por su parte la UE también vio incrementada su exportación a Mercosur, para el mismo periodo, en un 5,67%, pero con menor totalización a nivel FOB, con lo cual para el 2017 la balanza comercial fue positiva para Mercosur por apenas 4 millones de dólares, revirtiendo mínimamente la tendencia contraria en favor de la UE en los últimos años. Los principales destinos de las exportaciones de Mercosur fueron, para dicho año 2017, Países Bajos y Alemania, con un

⁶⁸ BLANC, A., “¿Hacia un nuevo paradigma de los Acuerdos... *op. cit.*, p. 926-928.

⁶⁹ En línea con lo señalado, el 25 de mayo de 2018, Mercosur y Corea del Sur, han iniciado formalmente las negociaciones encaminadas a un acuerdo comercial. Adicionalmente Mercosur ya ha expresado su intención de promover en el corto plazo, otros acuerdos con Japón, Indonesia y Singapur. Junto a lo anterior, y también durante este año 2018, Mercosur ha procurado firmes acercamientos con la Unión Económica Euroasiática (UEE), conformada por Rusia, Armenia, Bielorrusia, Kazajistán y Kirguistán. En el caso de China, la actual Presidencia protempore de Mercosur a cargo de Uruguay durante el segundo semestre de 2018, ha convocado a las comisiones negociadoras de ambas partes para iniciar un diálogo comercial. Para hacer seguimiento a las negociaciones descritas y demás negociaciones de Mercosur, *vid.*, <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/5889/2/innova.front/archivo-de-noticias>

27,8% y un 12,6% respectivamente, mientras que los principales exportadores desde la UE a Mercosur fueron Alemania e Italia, con un 29,5% y un 13,2% respectivamente⁷⁰.

4.3 Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE

Desde el año 1990, y coincidiendo con el retorno de la democracia en Chile, ambas partes dan inicio a incipientes acercamientos comerciales, que se concretan con la firma del primer Acuerdo de Cooperación en el mismo año 1990. Posteriormente y profundizando las relaciones bilaterales, en el año 1996 firman un nuevo Acuerdo Marco de Cooperación, que entró en vigencia en 1999. Precisamente en ese año, dado el ánimo de las partes de profundizar sus lazos ya no sólo comerciales, sino también políticos y de cooperación, se inician oficialmente las negociaciones con miras a la celebración de un Acuerdo de Asociación. Tras 10 rondas de negociaciones que alternadamente se llevaron a cabo tanto en Santiago de Chile como en Bruselas, con fecha 18 de noviembre de 2002 se suscribe el Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE⁷¹.

Su entrada en vigor requirió de la aprobación del Parlamento Europeo y de la ratificación individual de todos los Estados miembros de la UE, además de la ratificación chilena. Sin perjuicio que su entrada en vigor se produjo el 1 de marzo de 2005, la mayor parte del Acuerdo en materia comercial se aplicó provisionalmente desde el 1 de febrero de 2003.

Para Blanc, este Acuerdo de Asociación, es “fruto de una definida voluntad política de consolidación y refuerzo de las relaciones entre ambas Partes, que instaura una verdadera asociación basada en el reconocimiento mutuo y recíproco como socios iguales que comparten intereses y valores comunes. Por todo ello este Acuerdo no es comparable con los demás tratados de libre comercio firmados por Chile, pues además de un capítulo comercial ciertamente ambicioso, incorpora de forma integral todas las demás manifestaciones de las relaciones entre ambas Partes”⁷².

Para Baierlein, los avances que mostraba la negociación de Chile con los Estados Unidos en la celebración del TLC, fueron un incentivo para un mayor ritmo político en las negociaciones de la UE con Chile. Junto con lo anterior, en ese momento el Mercosur mostraba importantes dificultades macroeconómicas, que reforzaron la idea de que la UE debía negociar separadamente y avanzando según lo dictara cada negociación. Desde una perspectiva estratégica, señala el autor, este Acuerdo representó para Chile un avance importante en vinculación con uno de los mercados desarrollados más grandes del mundo. La gran cartera de oportunidades que ofrece un mercado de esta naturaleza significó una ganancia competitiva frente a otros países que aún no logran avanzar de la misma manera en estos procesos de integración⁷³.

Institucionalmente, el Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE, está conformado por un Consejo de Asociación y un Comité de Asociación, ambas principales instancias directivas del Acuerdo. El Consejo de Asociación se reúne cada dos años y es

⁷⁰ Cfr. Mercosur. Cuadros de Comercio 2017. Disponible en <https://estadisticas.mercosur.int/>

⁷¹ DIRECON. Disponible en <https://www.direcon.gob.cl/2017/06/acuerdo-de-asociacion-chile-union-europea-2/>

⁷² BLANC, A., “Los tres pilares del acuerdo de asociación Chile-Unión Europea: diálogo político, cooperación y comercio”, *Estudios Internacionales*, Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, N° 151, 2005, p. 76.

⁷³ BAIERLEIN, H., *Chile-Unión Europea ¿Cómo aprovechar el Acuerdo?*, *op. cit.*, p. 58.

presidido, por la parte chilena, por el Ministro de Relaciones Exteriores, y por la parte europea, por el Ministro de Asuntos Exteriores que preside semestralmente el Consejo de la UE y la Alta Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad. El Consejo de Asociación tiene la responsabilidad de supervisar la aplicación general del Acuerdo, y las cuestiones de interés común internacional. En cuanto al Comité de Asociación, es el encargado de coordinar y aplicar el Acuerdo para lo cual se reúne anualmente, encabezado, por una parte, por el Subsecretario de Relaciones Exteriores de Chile, y por la otra parte, por el Secretario General del Servicio Europeo de Asuntos Exteriores. También tiene participación un representante de la Presidencia del Consejo Europeo⁷⁴.

Si bien, las instituciones señaladas precedentemente constituyen la principal institucionalidad del Acuerdo, existen otras instancias con menor relevancia y escasa aplicación, las cuales, si bien se encuentran contempladas en el Acuerdo, no han tenido la utilidad ni la trascendencia que merecen, como por ejemplo, el Comité Consultivo Económico Social, el cual hasta la fecha, no se ha podido establecer como instancia ya que en Chile no se ha creado la contraparte necesaria a su equivalente europeo. Otra instancia también contemplada en el Acuerdo es la llamada consulta a la sociedad civil. Hasta el momento se han realizado sólo dos consultas, en el año 2006 y en 2011, claramente insuficiente para los objetivos trazados por el Acuerdo, al considerar a la sociedad civil como instancia generadora de resultados de evaluación del Acuerdo⁷⁵.

A partir del año 2015, y teniendo en cuenta que desde el año 2013 se había completado el programa de desgravación arancelaria, se constituye un Grupo de Trabajo, con la finalidad de profundizar las disposiciones del Acuerdo. Es así como en enero de 2017, se da por concluido el trabajo de profundización de los subgrupos Político, Cooperación y Comercial, abriendo la puerta para iniciar la negociación sobre la modernización del Acuerdo de Asociación, momento en el que se encuentran actualmente las relaciones Chile – UE.

4.3.1 Los tres pilares del Acuerdo

Señalábamos precedentemente que los acuerdos de asociación se encuentran conformados fundamentalmente por tres pilares. Siguiendo esta lógica, el Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE fue estructurado en base a ellos, un pilar de diálogo político, otro de diálogo de cooperación y un tercero de diálogo de comercio.

En cuanto al diálogo político en específico, este tiene por objeto el promover, difundir y defender los valores democráticos, entre los que se incluyen, en particular, el respeto de los derechos humanos, la libertad de la persona y los principios del Estado de Derecho⁷⁶. En este ámbito, las Partes se han propuesto coordinar sus posiciones con el fin de adoptar iniciativas conjuntas en los foros internacionales con el fin de cooperar en la esfera de la política extranjera y de seguridad. Este diálogo también contempla la cooperación contra el terrorismo⁷⁷.

⁷⁴ CEPAL. *El pilar de cooperación en el acuerdo de asociación política... op. cit.*, p. 15.

⁷⁵ *Ibid.*, p. 14.

⁷⁶ BLANC, A., “Los tres pilares del acuerdo de asociación Chile-Unión Europea:..., *op.cit.*, pp. 82.

⁷⁷ CEPAL: *El pilar de cooperación en el acuerdo de asociación política... op. cit.*, p. 16.

Respecto al diálogo de cooperación, este fue mucho más allá que los acuerdos alcanzados en Florencia en 1996, ya que actualmente se contemplan nuevas áreas, como el diálogo macroeconómico, las compras públicas y la cooperación en el sector minero y turístico, entre otras. En cuanto a temas no económicos, se incorporaron nuevas materias como la cooperación regional y birregional, en materia de género y cooperación audiovisual. Se incluye además la cooperación en ciencia y tecnología, tecnología de la información y telecomunicaciones⁷⁸.

En general, el Acuerdo se planteó como objetivos centrales, el fortalecimiento y la promoción del desarrollo social, del desarrollo económico y de la protección del medio ambiente⁷⁹. En resumen, la cooperación abarca aspectos económicos, sociales, culturales, educacionales, científicos y tecnológicos, además de otros asuntos relacionados con la cooperación social y regional⁸⁰.

En relación al diálogo de comercio y con el objetivo de diversificar y expandir las relaciones comerciales, entre otros, se liberalizan de forma progresiva y recíproca el acceso a los mercados para los bienes, servicios y compras gubernamentales; se consolida un ambiente de confianza para los inversionistas y se establece un mecanismo de solución de controversias más expedito y directo que el que hoy rige en la OMC⁸¹. Todos los elementos contenidos en este diálogo permiten garantizar un comercio prácticamente sin restricciones y con las mejores condiciones de resguardo, que han reportado mayores beneficios para ambas Partes⁸².

4.3.2 Resultados y estadísticas del Acuerdo⁸³

Al momento actual, la suscripción de este Acuerdo ha sido para Chile un paso trascendental en la estrategia de inserción internacional, ya que al abrir las puertas de una de las mayores economías combinadas del mundo, ha generado innumerables oportunidades de desarrollo, crecimiento y competitividad.

Desde años antes de la entrada en vigor del Acuerdo hasta el año 2017, el crecimiento promedio anual del intercambio comercial bilateral ha sido de un 12%. Por su parte, las exportaciones chilenas a la Unión han aumentado en promedio un 11% anual durante el mismo periodo, en tanto que las importaciones desde la Unión hacia Chile se han incrementado a una tasa promedio de un 13%. Además, el saldo de la balanza comercial⁸⁴ que históricamente había sido favorable para Chile, totalizando por ejemplo

⁷⁸ Ibid. p. 17.

⁷⁹ BLANC, A., “Los tres pilares del acuerdo de asociación Chile-Unión Europea... *op. cit.*, p. 83.

⁸⁰ CEPAL: *El pilar de cooperación en el acuerdo de asociación política...* *op. cit.*, p. 16.

⁸¹ GAMBOA, F. y FERNANDEZ, M., *Tratado de Derecho Internacional público...*, *op. cit.*, p.740.

⁸² CEPAL: *El pilar de cooperación en el acuerdo de asociación política...* *op. cit.*, p. 16.

⁸³ Las cifras expresadas en el siguiente apartado, son el resultado del análisis de los siguientes textos. DIRECON. *Reporte anual. Comercio exterior de Chile 2017*, Santiago de Chile, 2018. p. 16. Disponible en <https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2018/01/Reporte-Anual-2017.pdf>; y en DIRECON. *Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y Unión Europea a diez años de la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación*, Santiago de Chile, 2013. Disponible en http://www.direcon.gob.cl/sites/default/files/bibliotecas/Evaluaci%C3%B3n%20AA_UE_10_a%C3%B1os.pdf

⁸⁴ La “balanza comercial”, se refiere a la diferencia existente entre las exportaciones e importaciones de un país en un período determinado. Esta balanza comercial será negativa cuando el valor de las exportaciones es inferior a las importaciones. A su vez, será positiva, cuando el valor de las exportaciones es superior al de las importaciones. Por regla general se plantea que balanzas comerciales negativas son más propias de

en el año 2012 US\$1.922 millones, desde 2013 al año 2017 se ha revertido, con saldo positivo para la UE en los últimos 3 periodos⁸⁵.

En relación a los envíos chilenos para productos en general, la participación relativa de la Unión Europea como receptora de mercaderías chilenas fue, para el año 2012 de un 15,1%, en ese momento ocupando el segundo lugar en importancia como destino de las exportaciones chilenas detrás de China. En el año 2017, la UE como receptora de mercancías chilenas, ha descendido al tercer lugar con un 12,7% del total de exportaciones. China en cambio representó para el año 2012 un 23,9% del total de exportaciones y para el año 2017 incrementó dicha cifra a un 27,5%. En segundo lugar aparece Estados Unidos con un 12,1% en el año 2012⁸⁶ y con un 14,4% para el año 2017. Por su parte Chile, que ocupaba el lugar 36 en el año 2002 como mercado de origen de las importaciones de la Unión Europea, con una participación de un 0,17%, para el año 2011 creció al 0,24% avanzando al puesto 35.

En un análisis sectorial, mientras que para el año 2012, el 56% de las exportaciones chilenas a la Unión Europea correspondieron a productos mineros, para el año 2017 esta cifra alcanzaba el 61% del total de las exportaciones. Entre éstas cabe señalar al cobre como principal exportación chilena, representando un 54% frente al 49% que representaba en el año 2002, lo que se traduce en una expansión promedio sostenida en los últimos quince años.

Por otra parte, las exportaciones chilenas de alimentos procesados, excluyendo el salmón, han posicionando a la Unión Europea en el segundo comprador en importancia de estos productos, detrás de Japón.

Al contrario y para el mismo año 2017, las exportaciones europeas a Chile representaron para Chile un 13,3% del total de sus importaciones, posicionando a la Unión Europea como el cuarto principal proveedor de Chile. Los principales productos exportados a Chile son los bienes intermedios⁸⁷ por US\$4.842 millones, representando no obstante una baja respecto del año anterior de un 2,4%. En relación a estos productos intermedios, la Unión Europea es el tercer proveedor de Chile detrás de Estados Unidos y Mercosur.

En relación al acceso recíproco a los mercados, y sin perjuicio de que un porcentaje muy importante de productos quedó desgravado desde el inicio del Acuerdo, a partir del 1 de enero de 2013 se ha completado el programa de desgravación arancelaria establecido por las partes y por ende, salvo aquellos productos incluidos en una cláusula evolutiva para futuras revisiones, actualmente el resto de los productos ingresan libres de arancel.

No obstante las cifras expuestas, en gran parte con un alza sostenida en el tiempo, es importante señalar que producto de la crisis que desde el año 2008 afectó a Europa, y

países en vías desarrollo, al contrario, una balanza comercial positiva es característica de economías desarrolladas.

⁸⁵ Para el año 2015 la balanza comercial fue de US\$1.093mm; para el 2016 de US\$1.786 y para el 2017 de US\$522mm, en todos los casos favorable a la UE, revirtiendo el histórico saldo positivo en la balanza comercial en favor de Chile.

⁸⁶ Cfr. DIRECON: "*Comercio exterior de Chile, enero – diciembre 2012*. Santiago de Chile, 2013. Disponible en <http://www.direcon.gob.cl/sites/default/files/bibliotecas/Informe%20C.%20Exterior%204trimestre%202012.pdf>

⁸⁷ Los denominados bienes intermedios, son aquellos bienes y servicios necesarios para la fabricación o desarrollo de otros bienes finales, tanto de consumo como de inversión, como materias primas, insumos, etc.

fundamentalmente a la zona euro, se apreció una caída general en el crecimiento del comercio exterior. Ello fue debido al menor dinamismo de la economía mundial y el menor volumen de comercio en el interior de la Unión, lo que se tradujo en una menor demanda interna y crecimiento económico de los países del área. Sin perjuicio de lo anterior, dado el tiempo transcurrido y reconociendo las capacidades y potencialidades tanto de la zona Euro como de la propia UE, ciertamente es posible suponer que las cosas han retomado paulatino rumbo de crecimiento, interrelación y desarrollo, incrementando la demanda interna, inversión, ahorro y consecuentemente el crecimiento para ambas partes.

Consideraciones finales

Resulta incuestionable señalar que la integración económica tras la Segunda Guerra Mundial, ha redefinido positivamente el rumbo de las relaciones internacionales. Derivado de ello, se han alcanzado una serie de objetivos, directos e indirectos, queridos o no, fruto del mismo proceso: dinamismo del comercio global; fluida interacción de actores internacionales, tanto de Estados como empresas multinacionales, personas naturales y jurídicas, ONGs, etc.; facilitación del acceso a bienes y servicios de mejor calidad y a menor precio; y una clara mejora, consistente y permanente del bienestar y estándar de vida de las personas.

Pero tras setenta años de consolidación del modelo integrativo económico global actual, se detectan una serie de aspectos que dan cuenta de un nuevo momento histórico en las relaciones económicas. Hoy el integracionismo no parece ser la única alternativa ya que los movimientos y tendencias aislacionistas, tanto económicas como políticas, no obstante ser claramente minoritarias están presentes en la agenda.

De momento, la realidad latinoamericana se muestra, como siempre ha sido, con un marcado interés integracionista. Si bien el presente estudio da cuenta de un exceso de Organizaciones de integración regional, acuerdos de cooperación e iniciativas individuales de los Estados, no parece haber un ánimo de revertir dicho esquema. Por el contrario, surgen cada vez más iniciativas de países con el objetivo de integrar su economía con otros países y bloques de manera individual. En principio ello no constituye un inconveniente sino más bien al contrario, resulta un positivo afán. El problema de dicho escenario es que las diversas iniciativas de integración resultan en general del todo incipientes, básicas, y sin un compromiso de profundidad mínimo que permita reconocer un sincero paso adicional en las relaciones económicas internacionales. El excesivo celo de la soberanía nacional no resulta hoy una fórmula acertada para llevar adelante un verdadero y profundo proceso integrativo. La forma de hacer frente a la tendencia aislacionista es procurar la profundización del modelo de integración, siendo el avance de las distintas fases de integración la clave para el horizonte futuro.

En el futuro, la integración económica, dada la tendencia actual marcada fundamentalmente por la UE, se ve cada vez más compleja. La imposición de una serie de aspectos más allá de los estrictamente económicos, dificultarán cada negociación. Incorporar cooperación, diálogo político y comercio, a pesar de que objetivamente mejora los términos del acuerdo, al mismo momento lo hace de más amplio alcance y por tanto más difícil de concretar. Junto a lo anterior, la integración económica aún mantiene como signo identificativo la protección de intereses individuales o locales, por encima de los puramente globales. No se concreta ningún acuerdo si genera alguna desventaja comparativa, alguna merma económica o una coyuntura que perjudique la posición de su propio mercado.

Sin perjuicio de lo anterior, ALC goza de todas las posibilidades para dar un salto cualitativo en sus procesos de integración, como son la historia e idioma común, mejora sustancial de comunicaciones y telecomunicaciones, y salvo excepciones, comportamiento económico relativamente similar. La UE ha sido prueba y muestra efectiva de integración, con todos aquellos elementos señalados que para ALC pueden ser una referencia en la medida en que a pesar de los problemas en presencia y dificultades diversas, ha logrado avanzar, al menos hasta el momento presente.

Del estudio realizado se ha detectado una tendencia al crecimiento económico del último periodo por parte de las economías emergentes latinoamericanas, a diferencia del retroceso que ha demostrado el crecimiento europeo. Ello demuestra que si bien las relaciones comerciales tienen carácter recíproco, no necesariamente desembocan en el mismo resultado, toda vez que el crecimiento económico puede estar condicionado por innumerables factores. Por lo tanto, la integración económica y la facilitación del comercio resultan ser uno de los vehículos, pero no el único, con tendencia a la mejora de los indicadores macroeconómicos de un país.

Las relaciones ALC-UE se aprecian con altos y bajos. Mientras Centroamérica, Chile, Perú y Colombia han logrado sendos Acuerdos con la UE que fomentan y potencian de manera concreta la asociación para el comercio y la cooperación, Mercosur se encuentra absolutamente estancada. Haciendo un símil con las negociaciones de la Ronda de Doha para el Desarrollo de la OMC, el hecho de que aún se encuentren abiertas o en proceso de negociación no significa que no sean un fracaso. En ambos casos así lo creemos. Con casi 20 años de negociaciones con la UE, para Mercosur resulta obligatorio poner la mirada en dos ámbitos distintos: por una parte promover la integración y alianzas con otros países y bloques, pero fundamentalmente poner la mirada en su interior, en la forma a través de la cual desde su seno se están encarando estos procesos, revisar las dimensiones y aportes de cada economía, la posibilidad de negociaciones individuales por parte de sus países y la revisión de los aranceles externos comunes. Si ALC se caracteriza negativamente por su celo soberano, que se evidencia todavía más cuando se pretende negociar en bloque, se llega a situaciones paradójicas como la que representan los veinte años de negociaciones entre la UE y el Mercosur.

Por su parte Chile y la UE han sido prueba concreta y fructífera de la forma en que se deben llevar adelante los Acuerdos de Asociación. Un razonable periodo de negociación, resolución directa y ejecutiva de diferencias con ánimo de avance, mejora continua del Acuerdo, dado su actual proceso de revisión tras dieciséis años de ser adoptado constituyen un ejemplo para el resto de los países de la región americana y para la propia UE al usar como modelo en alguna medida la forma de asociación llevada adelante con Chile para otros países de la región, como Colombia y Perú. En otra perspectiva, resulta un eficaz ejemplo de asociatividad por parte de un bloque de países, con el siempre complejo escenario de aunar las voluntades de todos ellos, y por la otra, el ejemplo más palpable de regionalismo abierto individual y modelo de integración en el horizonte futuro como es el caso de Chile.

Cultura giuridica e diritto vivente

Direttivo

Direzione scientifica

Direttore: Giuseppe Giliberti

Co-direttori: Luigi Mari, Lucio Monaco.

Direttore responsabile

Valerio Varesi

Consiglio scientifico

Luigi Alfieri, Jean Andreau, Franco Angeloni, Andrea Azzaro, Antonio Blanc Altemir, Alessandro Bondi, Licia Califano, Alberto Clini, Maria Aránzazu Calzada Gonzáles, Piera Campanella, Antonio Cantaro, Maria Grazia Coppetta, Francesco Paolo Casavola, Lucio De Giovanni, Laura Di Bona, Carla Faralli, Fatima Farina, Vincenzo Ferrari, Andrea Giussani, Matteo Gnes, Guido Guidi, Giovanni Luchetti, Realino Marra, Guido Maggioni, Paolo Morozzo Della Rocca, Paolo Pascucci, Susi Pelotti, Aldo Petrucci, Paolo Polidori, Orlando Roselli, Eduardo Roza Acuña, Elisabetta Righini, Thomas Tassani, Patrick Vlacic, Umberto Vincenti.

Coordinamento editoriale

Marina Frunzio, M. Paola Mittica.

redazioneculturagiuridica@uniurb.it

Redazione

Luciano Angelini, Chiara Lazzari, Massimo Rubechi.

Collaborano con *Cultura giuridica e diritto vivente*

Giovanni Adezati, Athanasia Andriopoulou, Cecilia Ascani, Chiara Battaglini, Alice Biagiotti, Chiara Bigotti, Roberta Bonini, Darjn Costa, Marica De Angelis, Giacomo De Cristofaro, Elisa De Mattia, Luca Di Majo, Alberto Fabbri, Francesca Ferroni, Valentina Fiorillo, Chiara Gabrielli, Federico Losurdo, Matteo Marchini, Marilisa Mazza, Maria Morello, Massimiliano Orazi, Natalia Paci, Valeria Pierfelici, Iliara Pretelli, Edoardo A. Rossi, Francesca Stradini, Desirée Teobaldelli, Matteo Timiani, Giulio Vanacore, Giordano Fabbri Varliero.

Cultura giuridica e diritto vivente è espressione del Dipartimento di Giurisprudenza (DiGiur) dell'Università di Urbino. Lo sviluppo e la manutenzione di questa installazione di OJS sono forniti da UniURB Open Journals, gestito dal Servizio Sistema Bibliotecario di Ateneo. **ISSN 2384-8901**



Eccetto dove diversamente specificato, i contenuti di questo sito sono rilasciati con Licenza [Creative Commons Attribuzione 4.0 Internazionale](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).
