



El futuro de las organizaciones internacionales: retos y responsabilidades del multilateralismo en la pospandemia

Eric Tremolada Álvarez
Editor

Universidad
Externado
de Colombia

135
Años

ERIC
TREMOLADA ÁLVAREZ
(Editor)

EL FUTURO DE LAS
ORGANIZACIONES
INTERNACIONALES: RETOS
Y RESPONSABILIDADES DEL
MULTILATERALISMO EN LA
POSPANDEMIA

UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA

El futuro de las organizaciones internacionales : retos y responsabilidades del multilateralismo en la pospandemia / Gonzalo Armenta [y otros] ; Eric Tremolada Álvarez, editor. -- Bogotá : Universidad Externado de Colombia. 2021.

456 páginas : ilustraciones, mapas, gráficos, fotografías ; 24 cm. (Colección Ius Cogens. Derecho Internacional e Integración ; 9)

Incluye referencias bibliográficas (páginas 439-444)

ISBN: 9789587907193 (impreso)

1. Derecho internacional 2. Cooperación internacional 3. Covid-19 (Enfermedad) -- Aspectos jurídicos 4. Covid-19 (Enfermedad) -- Aspectos económicos 5. Integración económica internacional 6. Relaciones internacionales I. Tremolada Álvarez, Eric, editor II. Universidad Externado de Colombia III. Título IV. Serie

341.59 SCDD 15

Catalogación en la fuente -- Universidad Externado de Colombia. Biblioteca

octubre de 2021

ISBN 978-958-790-719-3

© 2021, ERIC TREMOLADA ÁLVAREZ (EDITOR)

© 2021, UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA

Calle 12 n.º 1-17 este, Bogotá

Teléfono (601) 342 0288

publicaciones@uexternado.edu.co

www.uexternado.edu.co

Primera edición: octubre de 2021

Diseño de cubierta: Departamento de Publicaciones

Corrección de estilo: Luis Fernando García Núñez

Composición: David Alba

Impresión y encuadernación: Imageprinting Ltda.

Tiraje: de 1 a 1.000 ejemplares

Impreso en Colombia

Printed in Colombia

Prohibida la reproducción o cita impresa o electrónica total o parcial de esta obra, sin autorización expresa y por escrito del Departamento de Publicaciones de la Universidad Externado de Colombia. Las opiniones expresadas en esta obra son responsabilidad de los autores.

ALEJANDRA SÁNCHEZ

*¿Los objetivos y desarrollos de la Alianza del Pacífico
nos acercan a los mercados de Asia Pacífico?*

*Are the objectives and developments of the Pacific Alliance
bringing us closer to the Asia pacific markets?*

RESUMEN

El presente artículo de reflexión está orientado a responder si, de acuerdo con sus objetivos y desarrollos, la Alianza del Pacífico (mecanismo de integración económico y político que data de 2011 y busca la libre circulación de bienes, de servicios, de capital y de personas en una integración profunda) facilita la inserción a mercados de Asia pacífico. Para ello, se ha descrito por qué el interés de sus Estados miembros (Chile, Colombia, México y Perú) de integrarse, de sus motivaciones comunes, de su percepción del libre comercio, y de sus avances y retos. De igual manera, se analizan las condiciones de cada país integrante de la Alianza antes de su constitución, los objetivos que edifican la Alianza del Pacífico y sus progresos, así como su mecanismo de toma de decisiones. Asimismo, se aborda el progreso del comercio internacional antes y después de la constitución de la Alianza del Pacífico, es decir, el comportamiento de las importaciones y exportaciones de los Estados miembros, sus socios comerciales. Por último, se presentan las conclusiones generales y recomendaciones para una efectiva inserción de la Alianza del Pacífico a mercados de Asia pacífico.

PALABRAS CLAVE

Alianza Pacífico, procesos de integración, América Latina, Región Asia-Pacífico, libre comercio, derecho de integración

ABSTRACT

This article is aimed at answering whether, in accordance with its objectives and developments, the Pacific Alliance (an economic and political integration mechanism that dates back to 2011 and seeks the free circulation of goods, services, capital and people in a deep integration) facilitates insertion into Asia-Pacific markets. To this end, we have described the interest of its member states (Chile, Colombia, Mexico and Peru) in integration, their common motivations, their perception of free trade, and their progress and challenges. It also analyzes the conditions of each member country of the Alliance before its constitution, the objectives that build the Pacific Alliance and its progress, as well as its decision-making mechanism. It also discusses the progress of international trade before and after the establis-

hment of the Pacific Alliance, i.e., the behavior of imports and exports of the member states, its trading partners. Finally, general conclusions and recommendations for an effective insertion of the Pacific Alliance into Asia-Pacific markets are presented.

KEY WORDS

Pacific Alliance, integration processes, Latin America, Asia- Pacific, free trade, integration law

INTRODUCCIÓN

América Latina a lo largo de su historia ha propendido por iniciar procesos de integración económicos que alcancen mayores resultados en productividad, eficiencia, especialización en sus sectores productivos con ventajas comparativas y reducción en los costes de producción, tarea que ha tenido contratiempos y objetivos a medias o inconclusos. De las iniciativas más recientes se encuentra la Alianza del Pacífico, conformada por Chile, Colombia, México y Perú, cuya unión supone visiones comunes en materia comercial y económica.

La Alianza fue creada a partir de la percepción de los cuatro países que comparten en su estrategia de inserción regional e internacional dos objetivos comunes: defensa del regionalismo abierto y de la negociación de acuerdos de libre comercio y facilitación de este a nivel global y regional. Además, está la fuerte preocupación con el establecimiento de fuertes vínculos económicos con el eje Asia-Pacífico, considerado el centro dinámico de la economía global en la actualidad (OEAP, 2019, p. 9).

Sumado a ello, la Alianza del Pacífico se presenta ante sus Estados asociados y futuros socios comerciales con cifras atractivas, ligera estructura organizacional y con relaciones comerciales con Estados de la región Asia Pacífico, previa conformación del mecanismo de integración, a través de acuerdos preexistentes y vigentes a la fecha.

Los cuatro países de la Alianza del Pacífico constituyen la octava potencia económica y la octava potencia exportadora a nivel mundial. En América Latina y en el Caribe, el bloque representa el 37% del PIB (Producto Interno Bruto), concentra el 52% del comercio total y atrae al 45% de la

inversión extranjera directa. Los cuatro países concentran una población de 225 millones de personas, cuentan con un PIB per cápita promedio de 18 000 USD (en términos de paridad de poder adquisitivo) y su población es, en su mayoría, joven y constituye una fuerza de trabajo calificada y un mercado atractivo con poder adquisitivo en constante crecimiento (Alianza del Pacífico, s.f.a. p. 2).

Bajo este contexto, el presente artículo pretende saber si la Alianza del Pacífico es una herramienta idónea para la inserción de sus países miembros en la región Asia-Pacífico, y para ello es menester, en primer lugar, conocer las motivaciones de su integración, su configuración y adelantos en materia comercial y económica con países del Asia Pacífico, sus cifras en materia de importaciones y exportaciones, junto a los acuerdos de libre comercio que se están negociando en la misma.

De igual manera, ahondar en su proceso de toma de decisiones y estructura institucional para identificar si esta soporta, de manera adecuada, el objetivo de llegar a ser una integración profunda, e “impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Partes, con miras a lograr un mayor bienestar, la superación de la desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes” (Alianza del Pacífico, s.f.a. párr. 4).

Posteriormente, presentar una serie de recomendaciones y conclusiones de acuerdo con los hallazgos del estudio del proceso de integración de la Alianza del Pacífico.

I. INTEGRACIÓN DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

A. MIEMBROS DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO Y SUS INTERESES DE INTEGRACIÓN

Previo a la formación de la Alianza del Pacífico, “existió otra iniciativa denominada el Arco del Pacífico, creada en 2007 e integrada por once países: Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú. Su finalidad era coordinar una estrategia continental para la relación comercial con las economías más sólidas” (Musa, 2014, p. 5) y con las emergentes de Asia pacífico.

Sin embargo, la Alianza del Pacífico surgió como una “respuesta a los escasos avances en este proceso de integración y por divergencias en materia

de política comercial con el resto de los miembros” (López y Muñoz, 2012, p. 18). En abril de 2011, en Lima, nació la iniciativa de integración regional más ambiciosa de América Latina: la Alianza del Pacífico; conformada por México, Chile, Perú y Colombia.

Colombia iniciaba su período presidencial con Juan Manuel Santos Calderón, cuya política exterior se enfocó en el fortalecimiento de las relaciones con los Estados de la región latinoamericana, separándose de su antecesor que optó por priorizar su relación con Estados Unidos y aislarse, por decirlo de algún modo, de los Estados vecinos.

Uno de los aspectos importantes para ese relacionamiento con sus homólogos de América Latina fue que se centró en la afinidad ideológica en temas de comercio internacional –apertura económica, traducida en estrategias de internacionalización para la atracción de inversión extranjera y acceso a otros mercados con mayor dinamismo en su crecimiento, como los de Asia Pacífico, lo que implicaría una mayor demanda de productos–, camino previsto como más expedito por constituirse como un bloque económico, máxime cuando Colombia no pertenece ni al Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (en adelante Apec¹, por sus siglas en inglés, Asia Pacific Economic Cooperation) ni al Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, en inglés Trans-Pacific Partnership (TPP).

Chile, con Sebastián Piñera en su primer período presidencial (2010-2014), contaba con un programa de gobierno en materia de política exterior basado en la continuidad del libre comercio, regionalismo abierto, en el que declaraba “mantener la orientación y principales elementos de dicha apertura en los ámbitos bilateral y multilateral, de acuerdo con lo obrado por las administraciones anteriores” (Briones y Dockendorff, 2015, p. 123). Lo anterior evidenciado al convertirse en miembro pleno de la Alianza y con un camino ya avanzado en su proyección en el Asia pacífico al ser parte del Apec, con membresía plena en 1994; su posterior participación en el Acuerdo P4 con Brunéi, Nueva Zelanda y Singapur; y con el TPP, con once países más de la cuenca del Pacífico.

1 Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (Apec) “establecido en 1989 con el propósito de facilitar el intercambio comercial a través del Pacífico. Este Foro ha sido un espacio de entendimiento y cooperación, y si bien sus decisiones se toman por consenso y no son vinculantes, muestra la importancia y un permanente interés en aumentar los lazos comerciales, el libre comercio y el desarrollo sostenible en la cuenca del Pacífico” (Castaño, 2016, p. 287).

México, con Felipe Calderón al mando, consideró la integración de la Alianza del Pacífico como “un nuevo motor de la economía de la región a partir de la integración, unidad política y social, libre comercio, integración de las bolsas y el libre tránsito de personas” (Pérez, 2017, párr. 38).

Además, el país azteca hace parte del Apec y del TPP. Perú, en donde se firmó la iniciativa con la Declaración de Lima (el 28 de abril de 2011), tenía de presidente a Alan García, quien después entregó su cargo al presidente socialista Ollanta Humala, en ese mismo año. Esto generó dudas con respecto al futuro del modelo de desarrollo económico de Perú. “Dado el estado de inestabilidad política en otros países de la región, se temía que el nuevo gobierno se alineara al frente del socialismo del siglo XXI. [...] Sin embargo, estas dudas fueron despejadas con los primeros meses de gobierno y se pudo constatar el compromiso del mandatario con los principios del Estado social de derecho y, sobre todo, con los principios democráticos” (Castaño, 2016, p. 1) y la política comercial abierta al libre comercio; pilares fundamentales para acceder a ser parte de la Alianza del Pacífico. Se debe agregar que Perú también hace parte del Apec y del TPP.

Cabe mencionar que los procesos de integración latinoamericanos han sido numerosos, la Alianza del Pacífico no sugiere un nuevo escenario como iniciativa de integración política y económica, los procesos integracionistas de Centro y Sur América, sus primeros planteamientos datan de los años cincuenta, propiciando en los sesenta la creación del Mercado Común Centroamericano y del Pacto Andino, en los setenta se formó la Comunidad del Caribe (Caricom) y el Sistema Económico Latinoamericano (Sela). En los noventa se forma el Mercado Común del Sur (Mercosur).

I. MOTIVACIONES COMUNES

La Alianza del Pacífico inició dentro de una coyuntura de afinidad política y empatía entre los presidentes de Colombia, Chile, México y Perú, lo que propició poner en marcha una iniciativa regional con una estrategia conjunta de apertura comercial.

Desde esta perspectiva, en la Declaración de Lima del 28 de abril de 2011 se presenta la Alianza del Pacífico como un mecanismo de integración conformado por Chile, Colombia, México y Perú, para la “articulación política, económica y de cooperación, que busca encontrar un espacio para

impulsar un mayor crecimiento y una mayor competitividad de estas cuatro economías” (OEAP, s.f., párr. 2).

Dicha afinidad política en materia económica puede ser entendida a partir del constructivismo dentro de las relaciones internacionales, para Tah,

el constructivismo establece las interacciones sociales –ya sean entre individuos o Estados– como el eje central de la construcción del medio social. Los Estados definen su papel en el escenario internacional por medio de esas interacciones desde el establecimiento de alianzas, basadas en intereses e identidades complementarias o compartidas, hasta la formación de instituciones que legitiman la toma de decisiones al interior y exterior de las fronteras, por medio de la estabilidad que los entendimientos intersubjetivos propician (Tah Ayala, 2018, p. 389).

De lo anterior se infiere que la identidad como un constructo social es dinámica y no estática, en el caso en que se ocupa este trabajo, los puntos de convergencia de la Alianza del Pacífico han de ser soportados no solo en la empatía de sus líderes e ideología económica comercial para su durabilidad y consecución de sus objetivos y, por ende, la creación de una efectiva identidad.

2. LIBRE COMERCIO

Los cuatro países de la Alianza del Pacífico constituyen la octava potencia económica y la octava potencia exportadora a nivel mundial. En América Latina y en el Caribe, el bloque representa el 37% del PIB, concentra el 52% del comercio total y atrae el 45% de la inversión extranjera directa. Los cuatro países concentran una población de 225 millones de personas, cuentan con un PIB per cápita promedio de 18 000 USD (en términos de paridad de poder adquisitivo) y su población es, en su mayoría, joven y constituye una fuerza de trabajo calificada y un mercado atractivo con poder adquisitivo en constante crecimiento (Alianza del Pacífico, s.f., p. 2).

Sin embargo, con excelentes cifras y presentación a terceros como bloque económico, el libre comercio de las cuatro economías supone la sumatoria de acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales que no son exentos de contradicciones, de discriminaciones frente a terceros por normas de origen y de problemas a la hora de implementar y de ejecutar los acuerdos respecto a la prevalencia de un régimen o de obligaciones superpuestas.

3. PROBLEMAS EN EL COMERCIO

Para el bloque económico, uno de los retos fundamentales, para su efectivo libre comercio intracomunitario y con terceros, son las denominadas barreras arancelarias, entendidas como toda medida no impositiva que tiene “un impacto proteccionista y, por ello, evita o restringe el ingreso de un producto o la prestación de un servicio a un determinado mercado” (Universidad ICESI, 2016, párr. 2). Según los datos obtenidos de la Alianza, los productos sin aranceles son alrededor del 80% de los productos comerciables.

Las únicas importaciones de un determinado bien que se pueden impedir son las que estén en concordancia con las medidas del artículo XX del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, que hoy se conoce como la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Las barreras no arancelarias más comunes son las “licencias de importación, las normas de origen, las normas técnicas, las normas sanitarias, fitosanitarias y zoonosanitarias, y las restricciones cuantitativas a las importaciones” (Universidad ICESI, 2016, párr. 4). Por lo tanto, se plantea de nuevo la misma dicotomía entre las normas útiles y las no arbitrarias, sin pasar a un proteccionismo extremo.

“El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) de la OMC trata de asegurar que los reglamentos, las normas y los procedimientos de prueba y certificación no creen obstáculos innecesarios” (OMC, s.f., párr. 8). Mas en él se reconoce también

el derecho de los países a adoptar las normas que consideren apropiadas; por ejemplo, para la protección de la salud y la vida de las personas y de los animales o la preservación de los vegetales, para la protección del medio ambiente o en defensa de otros intereses de los consumidores (párr. 9).

“Por otra parte, no se impide a los miembros adoptar las medidas necesarias para hacer cumplir sus normas. Pero existe un marco de principios que aportan contrapeso” (párr. 9). Un sinnúmero de reglamentos puede ser una

pesadilla para los fabricantes y exportadores. La vida sería más fácil si los gobiernos aplicaran normas internacionales, y el Acuerdo los alienta a que así lo hagan. De cualquier modo, sean cuales fueren los reglamentos que utilicen, no han de ser discriminatorios (párr. 9).

Este Acuerdo contiene un código de buena conducta por el que se rigen los órganos gubernamentales, no gubernamentales o los industriales para la preparación, adopción y aplicación de normas voluntarias. Son más de 200 los órganos de normalización que aplican el código (OMC, s.f., párr. 10).

Este reconocimiento en la práctica no se está dando, por lo que se hace necesario que los fabricantes y los exportadores conozcan cuáles son las normas que se aplican en sus posibles mercados. “Para contribuir a que esa información se facilite de manera conveniente, se exige a todos los gobiernos de la OMC que establezcan servicios nacionales de información y se mantengan mutuamente informados por conducto de la OMC —alrededor de 900 reglamentos nuevos o modificados se notifican cada año—” (OMC, s.f., párr. 12).

En el caso de la Alianza del Pacífico, a través de su Protocolo Adicional y de las decisiones de la Comisión de Libre Comercio, se han incorporado los obstáculos técnicos al comercio.

A pesar de ello, dicho protocolo no da solución a todas las posibles dificultades del comercio, por ejemplo, los requisitos específicos de origen pactados en el anexo 4.2.: en un eventual ingreso de nuevos Estados, como el caso de Costa Rica y Panamá, que hoy en día son participantes de la Alianza del Pacífico como observadores². Esto conllevaría complejos problemas derivados de acuerdos anteriores y que pertenecen a un régimen prevalente, como lo es el Sistema de Integración Centroamericano o el caso de países miembros de la Alianza y pertenecientes a la Comunidad Andina de Naciones (CAN), Colombia y Perú, cuya doble militancia implica una revisión a sus acuerdos previos (Tremolada, 2014a) con el propósito de no incumplir compromisos adquiridos.

Sin embargo, ni los Estados miembros de la Alianza del Pacífico ni los demás Estados pueden extraerse de la realidad del multilateralismo regional o proliferación de los tratados de libre comercio para lo cual deberían centrar su atención en el tipo de cláusulas que negociarían, buscando la homogenización o llegar a las denominadas reglas de convergencia.

2 Cuenta con 59 países observadores: “América (14), Asia (11), Oceanía (2), Europa (30)”. (Cancillería de Colombia, s.f., párr. 4). En la XIV Cumbre de la Alianza del Pacífico, realizada en Lima del 1° al 6 de julio de 2019, los países miembros de la Alianza del Pacífico manifestaron su satisfacción por la incorporación de “Armenia, Azerbaiyán, Filipinas y Kazajistán como nuevos Estados observadores” (Alianza del Pacífico, 2019, párr. 14).

B. CONDICIONES DE LOS PAÍSES MIEMBROS ANTES DE ACCEDER A LA ALIANZA DEL PACÍFICO

Desde la dinámica de relaciones económicas basadas en tratados de libre comercio, los cuatro países de la Alianza del Pacífico han suscrito los siguientes acuerdos entre sí: Colombia y México cuentan con un Tratado de Libre Comercio (TLC), firmado el 13 de junio de 1994, que entró en vigor el 1° de enero de 1995. El acuerdo consta de un programa de desgravación para la mayoría del universo arancelario en un período de 10 años, del que queda excluida la mayor parte del sector agropecuario. Hoy en día, el 97% de dicho conjunto “se encuentra con el 0% de arancel” (CVN, 2016, párr. 3).

Colombia y Chile cuentan con un TLC, suscrito el 27 de noviembre de 2006, que entró en vigencia el 8 de mayo de 2009.

El 1° de enero de 2012, el 100% del universo arancelario quedó desgravado, a excepción de los productos sujetos al mecanismo de franja de precios, sobre el cual continuó la aplicación del arancel del componente variable; entre los que se encuentran productos cárnicos, los lácteos, el arroz, los oleaginosos y el azúcar (Ministerio de Comercio, 2018, párr. 3).

Colombia y Perú cuentan con un Acuerdo Comercial Bilateral en el marco de la CAN, “régimen andino que permite a los Países Miembros (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) el intercambio sin arancel del 100% de los bienes” (Ministerio de Comercio, s.f., párr. 7). Además de ello, ha desarrollado regímenes comunes y dinámicos en materia aduanera: “de facilitación del comercio, de obstáculos técnicos al comercio, de servicios e inversión, de medidas sanitarias y fitosanitarias, de propiedad intelectual, de competencia y defensa comercial, de promoción comercial, de transporte, de interconexión eléctrica, de telecomunicaciones” (párr. 7), entre otros, plasmados en las Decisiones de la Comunidad, las cuales datan desde la década de los setenta.

Respecto a Perú y su relación con los otros Estados miembros, se encuentran: primero, el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Perú y Chile, suscrito el 22 de agosto de 2006 y vigente desde el 1° de marzo de 2009.

Segundo, “el Acuerdo de Integración Comercial entre Perú y México se firmó en Lima el 6 de abril de 2011 y entró en vigencia el 1° de febrero de 2012” (Acuerdo de Integración Comercial Perú – México, s.f., párr. 1). Finalmente, Chile y México, con el TLC firmado el 17 de abril de 1998 y en vigor desde el 1° de agosto de 1999.

El anterior escenario de acuerdos comerciales bilaterales entre los Estados miembros de la Alianza del Pacífico constituye la sumatoria de tratados que hoy en día enmarcan el gran acuerdo entre Colombia, Chile, México y Perú. Suponer que la sumatoria implicaría una mayor dinámica económica respecto al intercambio de bienes y servicios no sería acertado, la mayoría de los intercambios permanecen igual, lo que da como resultado importaciones y exportaciones con valores parecidos antes y después de la conformación de la Alianza del Pacífico.

II. CONFORMACIÓN DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

A. OBJETIVOS DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

Los objetivos de la Alianza del Pacífico, de acuerdo con el artículo tercero del Tratado de Paranal (12 de junio de 2012), son:

1. Construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.
2. Impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las partes, con miras a lograr un mayor bienestar, la superación de la desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes.
3. Convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial, y de proyección al mundo con especial énfasis en el Asia Pacífico (Alianza del Pacífico, 2015, p. 5).

A continuación, se hace referencia a cada uno de los objetivos y se menciona si estos están alcanzándose o, por el contrario, no se han avanzado.

I. LIBRE CIRCULACIÓN

Respecto al primer objetivo de la Alianza del Pacífico—“Construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas” (Alianza del Pacífico, 2015, p. 5)— es necesario hacer referencia al marco teórico de la integración económica. Por su parte, Malamud se

basó en la teoría de Balassa de 1961, en la cual existen cuatro etapas de integración económica entre dos o más Estados:

La primera es la zona de libre comercio, un ámbito territorial en el cual no existen aduanas nacionales; esto significa que los productos de cualquier país miembro pueden entrar a otros sin pagar aranceles, como si fueran vendidos en cualquier lugar del país de origen.

La segunda etapa es la unión aduanera que establece un arancel que pagarán por los productos provenientes de terceros países; ello implica que los Estados miembros forman una sola entidad en el ámbito del comercio internacional.

La tercera etapa es el mercado común, unión aduanera a la que se agrega la libre movilidad de los factores productivos (capital y trabajo) a la existente movilidad de bienes y (eventualmente) servicios; tal avance requiere la adopción de una política comercial común y suele acarrear la coordinación de políticas macroeconómicas y la armonización de las legislaciones nacionales.

El pretender una integración profunda de la Alianza del Pacífico, implicaría la liberalización tanto de bienes y de servicios como de capital y de personas. De ser así, como lo indicó Tremolada (2014b) y

conforme al marco teórico de la integración, necesariamente se fundamentaría en entes supranacionales decisorios que impongan patrones de conducta y administren el espacio económico que resulta fusionado (mercado común), para garantizar la plena liberalización de los bienes, los servicios, el capital y las personas (p. 748),

precedido por la “cesión de competencias en ciertas materias por parte de los gobiernos de los Estados miembros” (p. 748).

De lo contrario, limitarían la “eficacia de las cuatro libertades referidas a la revalidación política permanente por parte de los Estados miembros y someterían las decisiones adoptadas a mecanismos no automáticos de incorporación en las legislaciones internas” (p. 748). De lo anterior se concluye que, por ahora, “la Alianza no es más que una zona de libre comercio” (p. 748), pese a que los gobiernos de los Estados miembros y su campaña de presentación a terceros enfatizan que son más que un TLC.

Es así como la Alianza del Pacífico se ubica en el segundo peldaño de seis en un proceso de integración profunda—conforme a su acuerdo, marco y protocolo adicional—, sujeta a procesos ratificatorios en los cuatro países miembros. Es una zona constituida por la disminución significativa de aranceles en un 90% y con unos estándares básicos de barreras no arancelarias.

2. COMPETITIVIDAD

La Alianza del Pacífico, en su segundo objetivo, establece “impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Partes, con miras a lograr un mayor bienestar, la superación de la desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes” (Alianza del Pacífico, s.f.a., párr. 4). Para ello, es necesario definir el concepto de crecimiento económico, que se puede distinguir como el aumento en las cifras en el comercio exterior e inversión y como el acceso a nuevos mercados internacionales, a través de instrumentos como los acuerdos comerciales que buscan la eliminación de obstáculos al intercambio de bienes y servicios, lo que reduce la incertidumbre en las decisiones empresariales.

No obstante, se debe entender que en dicho crecimiento económico los acuerdos comerciales son, por sí solos, un marco regulatorio que define las reglas de juego de las partes involucradas y que su aprovechamiento efectivo es el que permite realizar el potencial del desarrollo económico que genera el comercio internacional.

Otra precisión a tener en cuenta es la oferta exportadora de las partes, entre mayor valor agregado tenga el bien, producto o servicio a transar, los réditos obtenidos serán superiores. Es decir, no basta con la diversificación de destinos o mercados internacionales, los productos son esenciales en el proceso; por lo cual los productos con valor agregado, fruto de una transformación productiva, se traducen en mayores niveles de ingreso y de bienestar para su población.

Los países de la Alianza del Pacífico cuentan con una oferta exportadora de productos primarios vulnerables ante la alta volatilidad de los precios de los *commodities* y, hasta el momento, estos no son productos complementarios, sino productos iguales o sustitutos³. Los productos mineros, energéticos, agrícolas, pesqueros y manufactureros son las cuotas de exportación de los países de la Alianza del Pacífico, mientras que lo que se importa de países pertenecientes a la región de Asia Pacífico son productos industrializados, como automóviles, maquinarias y alta tecnología.

3 Productos sustitutivos y complementarios. Un producto (o servicio) complementario es “aquel que se utiliza junto con otro. Cuando el precio de un producto aumenta o disminuye, este cambio afecta la demanda del bien complementario [...]. Esto significa que los bienes sustitutos compiten entre sí en los mercados” (Enciclopedia de Ejemplos, 2019, párr. 1).

A lo anterior se suman los niveles de profundización comercial, indicador que mide la proporción entre importaciones más exportaciones respecto al PIB. Dicho indicador se ha mantenido en los mismos niveles desde hace 20 años, como lo señaló Enrique Montes, uno de los autores del libro *¿Qué ocurrió?* del Banco de la República de Colombia. Montes, como se citó en la Revista *Semana* (2020), expresó que el indicador de Colombia está en el 36.7%, mientras que sus homólogos de la Alianza del Pacífico lo sobrepasan con elevados porcentajes: el de “Chile está en el 57.5 %, el de México en el 80.4 % y el de Perú en el 48.9 %” (párr. 10).

A pesar del indicador colombiano, hay posturas que consideran que la apertura de Colombia a nuevos mercados, a través de acuerdos comerciales, sí ha contribuido a la disminución de aranceles, lo cual hace asequibles las importaciones al país. Sin embargo, la tarea de exportar aún sigue pendiente y sin una política de desarrollo productivo, de fomento a las exportaciones y facilitación logística, y de una infraestructura adecuada; los resultados en materia de comercio exterior, por país, siguen siendo mayores por su dinámica particular que por un trabajo desarrollado como bloque económico.

No obstante, para Colombia cuya dinámica importadora es mayor y su integración con el Asia Pacífico no es robusta como la de los otros Estados Miembros de la Alianza, su alternativa de negociar en bloque podría considerarse una mejor opción y un mayor poder de negociación dadas las asimetrías expuestas.

3. PLATAFORMA A LA REGIÓN ASIA PACÍFICO

Ahora bien, en cuanto al tercer objetivo de la Alianza del Pacífico, que cita: “Convertirse en una plataforma de articulación política; de integración económica y comercial; y de proyección al mundo, con especial énfasis en el Asia Pacífico” (Alianza del Pacífico, s.f., párr. 5), si bien el bloque ha manifestado en diferentes encuentros y declaraciones su interés en ampliar sus relaciones con Estados del Asia Pacífico, con énfasis en Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur; desde el inicio de su integración el avance ha sido pausado.

Posterior a ello, anunciaron adelantar los términos de referencia para darle categoría de Estado Asociado a Corea del Sur. La región Asia Pacífico se denomina a la extensa región conformada por países de Asia (aunque no toquen el Pacífico), por los del “cinturón de Oceanía y por los de Amé-

rica que tocan el Pacífico” (Tremolada, 2014b, p. 724); son un total de 49 Estados, según “el Centro de Asia y el Pacífico para Estudios de Seguridad (APCSS, por su nombre en inglés The Asia-Pacific Center for Security Studies)” (p. 724).

En cuanto a los mecanismos de integración de la región, es pertinente hacer referencia a la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, (Asean, por su nombre en inglés Association of Southeast Asian Nations). Esta organización regional de Estados data de 1967 y está conformada por Tailandia, Indonesia, Malasia, Singapur y Filipinas, y se le suman Vietnam, Laos, Camboya, Brunéi y Birmania.

Estos diez miembros junto con Japón, Corea del Sur y China forman el foro denominado la Asean más tres. Con India, Australia y Nueva Zelanda es designado la Asean más seis. Dicha asociación reúne a la mayoría de los países objetivos para el intercambio comercial (p. 726).

Otro mecanismo de gran importancia es el Apec, el cual “está integrado por Australia, Brunéi, Canadá, Chile, China, Estados Unidos de América, Hong Kong, Indonesia, Japón, República de Corea, Filipinas, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Perú, Rusia, Singapur, Tailandia, Taiwán y Vietnam” (Bombrun y Guerrero, 2015, p. 2).

El TPP, redactado en 2015, está integrado por Japón, Australia, Canadá, México, Perú, Chile, Malasia, Vietnam, Nueva Zelanda, Singapur, Brunéi y Estados Unidos. Sin embargo, en el 2017, Estados Unidos se retiró del acuerdo, pues viró su política comercial de libre comercio al proteccionismo en el gobierno del presidente Donald Trump. En marzo 8 de 2018, el acuerdo es ratificado por los once países restantes y es denominado en la actualidad como Tratado Integral y Progresivo de Asociación Transpacífico (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, CPTPP) o TPP-11.

Finalmente, la Asociación Económica Integral Regional, en inglés Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), es un acuerdo de libre comercio propuesto entre los diez Estados miembros de la Asean y los seis Estados de Asia Pacífico con los que la Asean tiene acuerdos de libre comercio existentes: Australia, China, Japón, Corea del Sur y Nueva Zelanda. India no hace parte de dicho grupo, pues en la Cumbre de la Asean, celebrada en Bangkok, el 4 de noviembre de 2019, se abstuvo de participar en las negociaciones para los veinte capítulos y, esencialmente, para todos

los temas sobre el acceso a los mercados del acuerdo. El líder de estas negociaciones ha sido China con el propósito de consolidar su influencia en Asia. “El acuerdo también servirá para apuntalar su economía en los momentos en que su crecimiento se hace más lento y se enfrenta con Estados Unidos en una guerra comercial y tecnológica” (Vidal, Macarena, 2019, párr. 5).

Por lo tanto, no cabe duda que el centro de atención de las dos vertientes ideológicas comerciales: libre comercio y proteccionismo, liderada la primera por China y la segunda por Estados Unidos genera su debate en Asia Pacífico.

Los países integrantes de la Alianza del Pacífico mantienen relaciones comerciales con Estados de la región Asia Pacífico, previa conformación del mecanismo de integración, a través de acuerdos preexistentes y vigentes a la fecha.

En el caso de Chile, su relación con Asia Pacífico se ha fortalecido con una política exterior de liberalización comercial que impulsó las exportaciones y la apertura a inversión extranjera directa. Desde la dictadura militar de Pinochet y desde finales del siglo xx, fue de los primeros países de América Latina en estrechar lazos comerciales con mercados de esta zona del mundo, con una dinámica de exportación a los países fundadores de la Asean⁴ y a los denominados Nuevos Países Industrializados (NIC⁵, por su nombre en inglés, New Industrialised Countries). Asimismo, es miembro del Apec desde 1994 y dentro de su política exterior uno de sus pilares fundamentales ha sido y es el de convertirse en puente o plataforma entre Asia y América Latina (Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, s.f.).

Para alcanzar ese pilar, parte de la tarea de Chile, y de los otros países que componen el foro, ha sido acoplar sus políticas a la agenda del Apec; como la implementación de una estrategia de liberalización de bienes y servicios, con plazos fijos a 2010 para los miembros de economías desarrolladas y a 2020 para los miembros de economías en desarrollo. Esta estrategia está trazada desde 1994 y se denomina las Metas de Bogor. Sumado a ello, la activación de un plan de acción individualizado con el propósito de definir sus propios términos para alcanzar dichas Metas (Prieto y Ladino, 2014).

De igual manera, como parte de su propia estrategia, ha negociado y suscrito diversos tratados comerciales. El TLC de Chile y de la República

4 La ASEAN inició con cinco países: Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia y Singapur.

5 Perteneían a los NIC Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán.

de Corea del Sur, en vigor desde 2004, en el que estrechan sus relaciones diplomáticas y comerciales desde la década de los setenta; el TLC entre Chile y China, en vigor desde 2006; y el Acuerdo de Asociación Económica entre Chile y Japón, vigente desde 2007. Posterior a ello, el TLC de Chile y de Australia en 2009, el de Chile y de Malasia en 2012, y el de Chile y de Vietnam en 2014. A nivel multilateral, el TPP o Acuerdo P4, constituido por cuatro países de la cuenca del Pacífico (Brunéi, Chile, Singapur y Nueva Zelanda) en vigor a partir de 2006 (Prieto y Ladino, 2014).

Actualmente, su primordial socio comercial es China. Los principales bienes transados son el cobre y otros minerales, madera, fruta y alimentos. Asimismo, fue el anfitrión de la Cumbre del Apec 2019. En el encuentro de 2017, el cual tuvo reuniones a lo largo del año, se presentaron las siguientes cifras: para Chile el Apec representó un 64% del intercambio con el mundo, equivalente a USD 86 103 millones; del intercambio total, USD 47 695 millones son exportaciones al Apec y USD 38 408 millones son importaciones desde la región Apec; y un 69% de las exportaciones chilenas se dirigieron al Apec, con un crecimiento medio anual de 8% entre 1994 y 2017. Respecto a las inversiones en Chile, un 58% proviene desde la región Apec, mientras que un 28% de las inversiones de Chile en el exterior se dirigen al Apec (IPSUSS, s.f.). Cabe destacar que 5209 empresas chilenas exportaron a la región Apec, lo que equivale al 64% de las exportaciones del país (2017) (Apec, s.f.). Ahora bien, aunque las cifras no son nada despreciables, hay que aclarar que se exportan *commodities* y se importan bienes con mucho mayor valor agregado de países de Asia pacífico.

En el caso de México, a partir de la década de los ochenta, su política exterior comercial optó por tratar de diversificar sus vínculos mercantiles tradicionales. En 1988 se creó la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico (CMCP). La “CMCP era una instancia de coordinación interministerial, encabezada por la presidencia y operada por la Secretaría de Relaciones Exteriores” (León-Manríquez y Tzili, 2015, p. 119). La renovada atención a Asia Pacífico también se reflejó en el deseo de participar en mecanismos multilaterales regionales, como el caso del Apec en 1993. Casi al mismo tiempo (en 1994) (León-Manríquez y Tzili, 2015) se negociaba otro mecanismo, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en inglés North American Free Trade Agreement (Nafta)⁶.

6 Hoy en día se negocia su actualización y cuenta con un nuevo nombre, el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).

Se hace referencia a este último acuerdo dado que los gobiernos de Japón, de Corea del Sur y de Taiwán optaron por establecer empresas de sus países en México por su proximidad geográfica a los Estados Unidos y por el atractivo precio relativo de la mano de obra, estrategia comercial de Inversión Extranjera Directa (IED),

mediante la cual las firmas asiáticas establecieron una plataforma de exportación a Estados Unidos a partir de plantas maquiladoras en México. El comercio intrafirma precipitó un notable aumento de la importación de los insumos desde el Este Asiático, necesarios para exportar a Estados Unidos (León-Manriquez y Tzili, 2015, p. 120).

En cuanto a los vínculos bilaterales con países de Asia Pacífico, México cuenta con el Acuerdo de Asociación Económica (AAE) México y Japón, vigente desde el 2005. Por otra parte, posee relaciones estrechas, como socios comerciales, con China y con Corea del Sur, aunque sin acuerdos firmados. México también hace parte del TPP-11, vinculado a este desde el 2012. Lo anterior, evidencia una relación más en función de la IED e importaciones, que en el volumen de exportaciones a la región de Asia Pacífico.

Por su parte, el nexo de Perú con la región Asia Pacífico se ha estrechado desde la década de los noventa, a través de una gran demanda de materias primas por parte de los países asiáticos y de las importaciones de manufacturas, de bienes de capital y de insumos. Aunado a ello, la firma de diversos TLC: con China, vigente desde el 2010; con Singapur (2009); con Corea del Sur (2011); con Tailandia (2011); con Japón (2012) y con Australia (2020). Cabe señalar que los principales socios comerciales en esta región son China, Japón, Corea del Sur y Taiwán. Así como que las principales exportaciones son materias primas; China es el mayor comprador de harina de pescado, de hierro, de cobre, de plomo y de zinc. En cuanto a la IED proveniente de Asia Pacífico, esta se encuentra en el sector minero y procede principalmente de China. A nivel multilateral hace parte del Apec desde el año 1998 y del TPP-11 (Aquino, s.f.).

Finalmente, para Colombia el camino comercial y de acuerdos con la región Asia Pacífico ha sido mínimo en comparación con sus homólogos de la Alianza. Solo cuenta con el TLC entre Colombia y Corea del Sur, vigente desde el 2012. El país no cuenta con un acuerdo con el Apec ni con el TPP-11. De hecho, la posición de Colombia desde el inicio de la Alianza del Pacífico ha sido la de alcanzar su objetivo individual de generar relaciones

preferenciales y permanentes con actores claves de la economía mundial, por las oportunidades que brinda y lo que representan.

Se exceptúa el acceso formal a Corea del Sur, Colombia, en los siete años de integración a la Alianza del Pacífico, no ha avanzado en la incursión real a mercados asiáticos que registran el mayor crecimiento económico en la actualidad y conforman la región más promisoría en innovación y dinamismo comercial.

Pretender ser una plataforma de inserción a la región Asia Pacífico como bloque económico para los cuatro Estados miembros implicaría cambiar la dinámica histórica de los procesos de integración latinoamericana con otras regiones del mundo, puesto que en la práctica dichos intentos no han culminado en negociaciones multilaterales; por el contrario, la opción de acuerdos comerciales y económicos han sido negociados de manera unilateral.

Lo expuesto no se debe considerar como una perspectiva negativa al cambio, por el contrario, procurar una negociación en bloque se traduce en ventajas generales básicas comunes para sus miembros, como podrían ser un mayor poder de negociación, atracción de recursos para inversión, ampliación de mercados efectivos, aprovechamiento de economías de escala en la producción.

B. TOMA DE DECISIONES EN LA ALIANZA DEL PACÍFICO

La Alianza del Pacífico es un mecanismo de integración que se presenta como un proceso integrador que, por convicción, ha considerado no necesaria la institucionalidad dentro del acuerdo comercial para alcanzar sus objetivos; sin embargo, ha establecido una estructura para la toma de decisiones. Se empieza por los presidentes de los cuatro Estados miembros, el Consejo de Ministros, el Grupo de Alto Nivel (GAN), el Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (Ceap), y los Coordinadores Nacionales y los Grupos Técnicos.

Para Tremolada (2014b), de acuerdo con la composición y el modo de adoptar las decisiones o acuerdos del Consejo de Ministros de la Alianza del Pacífico, se infiere que se está frente a “un régimen intergubernamental de cooperación política que no correspondería con la pretendida construcción de un área de integración profunda” (p. 741).

Respecto al tratado constitutivo de la Alianza del Pacífico, que cita su intención de “fortalecer los diferentes esquemas de integración en América

Latina y mantener una proyección hacia la región de Asia Pacífico” (Cruz, 2017, p. 55), da a entender que configura una organización internacional⁷ restringida entre lo regional y lo intercontinental. La Alianza –como organización internacional y por su vocación de ser un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, de servicios, de capitales y de personas– “tendría competencias especiales, referidas al sector económico, con características de coordinación e integración, cuando manifiesta estar construida de manera participativa y consensuada” (Cruz, 2017, p. 56).

Lo anterior supone que no haya concesión de competencias. Su base de actuación es la de la convergencia y, finalmente, el consenso; lo que implica la cooperación entre los Estados miembros para coordinar y ejecutar sus intereses comunes, además que las decisiones requieren consentimiento de los Estados para vincularlas. No obstante, deja de mencionar el mecanismo de incorporación de estas decisiones a sus respectivos ordenamientos jurídicos y, mucho menos, hace referencia a su aplicación y efecto.

C. LA ALIANZA DEL PACÍFICO, EL DESARROLLO EN MATERIA DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES ANTES Y DESPUÉS DE SU CONFORMACIÓN

Para alcanzar el área de integración profunda a través de la libre circulación de bienes, de servicios, de capital y de personas, pactada por la Alianza del Pacífico en su Acuerdo Marco, se debe contar con un flujo creciente de importaciones y exportaciones intracomunitarias; esto redundaría en una mayor participación en mercados internacionales, es decir, en un flujo creciente a su vez de importaciones y exportaciones extracomunitarias.

No obstante, el cuadro que se presenta a continuación con los porcentajes de participación de importaciones y exportaciones a lo largo del siglo XXI (por parte de los Estados miembros de la Alianza del Pacífico), evidencia

7 En cuanto a lo que se refiere al criterio de la personalidad jurídica objetiva, al tener un órgano como “el Consejo de Ministros con tareas específicas, con obligaciones establecidas para los miembros con respecto al desarrollo de los objetivos de la organización, con las discusiones sobre aportes económicos para el Fondo de Cooperación y con la eventual posesión de capacidad jurídica, privilegios e inmunidades que tendrían sus agentes en el territorio de los Estados miembros; evidencia la personalidad jurídica de la Alianza del Pacífico” (Cruz, 2017, p. 56).

un modesto crecimiento en el intercambio de bienes y servicios en el mercado internacional; propósito esencial de la integración y de su estrategia de apertura a nuevos mercados con énfasis en Asia Pacífico.

TABLA I
PARTICIPACIÓN DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES
DE SERVICIOS EN EL PIB DE CHILE, COLOMBIA, MÉXICO Y PERÚ, ANTES
Y DESPUÉS DE LA CREACIÓN DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO (PORCENTAJES)

Año	Exportaciones				Importaciones			
	Chile	Colombia	México	Perú	Chile	Colombia	México	Perú
2000	30.5	15.9	26.3	16.8	28.8	16.8	26.9	18.8
2001	32.4	15.4	23.6	16.6	30.7	18.5	24.9	18.5
2002	32.8	14.8	23.5	17.3	30.6	18.2	24.9	18
2003	35.7	16.6	24.9	19	30.7	19.9	26.3	18.6
2004	39.8	16.8	26.2	22.9	29.9	19.1	28	19
2005	40.2	16.8	26.6	26.8	31.5	18.8	28	20.5
2006	43.8	17.6	27.6	30.5	29.3	20.5	28.9	21.2
2007	45.1	16.5	27.7	31.5	31.3	19.8	29.3	24.2
2008	41.4	17.8	27.9	29.7	39.4	20.3	30.2	28.7
2009	37	16	27.3	26.4	29.3	18.2	28.8	21.7
2010	37.7	15.9	29.9	27.8	31.3	17.8	31.1	23.8
Promedio antes de la Alianza	37.9	16.4	26.5	24.1	31.2	18.9	27.9	21.2
2011	37.8	18.7	31.3	30.5	34.4	19.9	32.5	25.5
2012	34.1	18.3	32.6	27.4	34.1	20	33.8	25.2
2013	32.2	17.6	31.8	24.8	32.8	20.1	32.7	25
2014	33.1	15.9	32.3	22.6	32.1	21.4	33.4	24.2
2015	29.7	15.2	35.1	21.3	29.8	23.4	37.1	23.7
2016	28.5	14.2	38.2	22.4	27.6	20.7	40	22.4
Promedio después de la Alianza	32.6	16.7	33.6	24.8	31.8	20.9	34.9	24.3

Fuente: Ramírez *et al.* (2017).

Los intercambios comerciales en el PIB, durante la primera década del 2000 por cada país, obtuvieron como promedio el siguiente resultado: en Chile una participación de las exportaciones de 37.9% y las importaciones de

31.2%, en Colombia de 16.4% y 18.9%, en México de 26.5% y 27.9%, y en Perú de 24.1% y 21.2%. Esto demuestra que Chile y Perú tuvieron una participación de las exportaciones más alta que el de las importaciones, mientras que México y Colombia presentaron más participación de las importaciones en el PIB. Dicha situación muestra una estructura productiva más dependiente de las compras con el exterior (Ramírez *et al.*, 2017). Lo anterior, dentro del período analizado previo a la iniciativa de integración de la Alianza del Pacífico.

Posterior a ello, en el 2011, las exportaciones e importaciones incrementaron su participación en el PIB, se alcanzó un 72.2% en Chile, un 63.8% en México, en Perú un 56% y Colombia un 38.6%. Esto evidencia que, en tres de los cuatro países integrantes de la Alianza del Pacífico, el PIB depende en más del 50% del mercado exterior, mientras que Colombia muestra una mayor dependencia de la dinámica del mercado interno (Ramírez *et al.*, 2017).

Después del 2011, se mantiene un ritmo oscilante en la participación de las exportaciones e importaciones en el PIB: en México es superior al 60% y el 70%; en Chile, hasta 2014, es superior al 60%; en Perú, solo en el 2012, es al 50% y, luego, se mantiene por arriba del 40%; y en el caso de Colombia está por debajo del 40%. De igual manera, en los cuatro países se tuvo un promedio de participación en el PIB de las exportaciones e importaciones: para Chile del 32.6% y el 31.8%, para Colombia del 16.7% y el 20.9%, para México del 33.6% y el 34.9%, y para Perú del 24.8% y el 24.3% (Ramírez *et al.*, 2017). En las cuatro naciones se destaca la tendencia del primer período analizado, en el cual Chile y México exportaron más de lo que importaron, Perú presentó un resultado casi igual entre exportaciones e importaciones y Colombia importó más de lo que exportó.

1. SOCIOS COMERCIALES DE LOS PAÍSES DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

Los países de Chile, México, Perú y Colombia, antes y después de la conformación de la Alianza del Pacífico, continúan centrando sus esfuerzos para el intercambio de bienes y servicios con países como China y Estados Unidos. En el caso de Chile, los principales destinos de sus exportaciones son a China (19 200 millones de dólares), a Estados Unidos (10 300 millones de dólares), a Japón (6380 millones de dólares), a Corea del Sur (4060 millones de dólares) y a Brasil (3440 millones de dólares). Los productos

vendidos son minerales de cobre y sus concentrados (16 600 millones de dólares), cobre refinado y aleaciones de cobre en bruto (14 900 millones de dólares), carne de pescado (2860 millones de dólares), y pasta química de madera a la sosa o al sulfato, excepto la pasta para disolver (2670 millones de dólares) (OEC, 2019).

Respecto a sus importaciones, los principales socios son China (15 400 millones de dólares), Estados Unidos (11 500 millones de dólares), Brasil (5320 millones de dólares), Argentina (2770 millones de dólares) y Alemania (2630 millones de dólares). Sus principales compras son automóviles de turismo y demás vehículos automóviles (4280 millones de dólares), aceites de petróleo o de mineral bituminoso (3640 millones de dólares), petróleo crudo de petróleo o minerales bituminosos (2810 millones de dólares), aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o televisión (2490 millones de dólares), y vehículos para transporte de mercancías (2320 millones de dólares) (OEC, 2019).

México tiene como principales socios comerciales en sus exportaciones a Estados Unidos (307 000 millones de dólares), Canadá (22 000 millones de dólares), China (8980 millones de dólares), Alemania (8830 millones de dólares) y Japón (5570 millones de dólares). Sus principales exportaciones son: automóviles (45 100 millones de dólares), partes de vehículos (28 000 millones de dólares), camiones de reparto (26 700 millones de dólares), computadores (22 500 millones de dólares) y petróleo crudo (19 500 millones de dólares) (OEC, 2019).

Los principales orígenes de importación son: de Estados Unidos (181 000 millones de dólares), de China (52 100 millones de dólares), de Alemania (14 900 millones de dólares), de Japón (14 800 millones de dólares) y de Corea del Sur (10 900 millones de dólares). Sus importaciones más destacadas son: piezas de vehículos (25 200 millones de dólares), petróleo refinado (23 400 millones de dólares), automóviles (11 6 millones de dólares), computadores (9800 millones de dólares) y gas de petróleo (7460 millones de dólares) (OEC, 2019).

Los destinos clave de exportación de Perú son: China (11 700 millones de dólares), Estados Unidos (6770 millones de dólares), Suiza (2470 millones de dólares), Corea del Sur (2190 millones de dólares) y España (2000 millones de dólares). En cuanto a sus exportaciones esenciales, estas constituyen mineral de cobre (12 000 millones de dólares), oro (7130 millones de dólares), petróleo refinado (2490 millones de dólares), mineral de

zinc (2100 millones de dólares) y cobre refinado (1770 millones de dólares) (OEC, 2019).

Sus principales importaciones son provenientes de China (8750 millones de dólares), de Estados Unidos (7730 millones de dólares), de Brasil (2370 millones de dólares), de México (1780 millones de dólares) y de Chile (1390 millones de dólares). Sus principales importaciones son: petróleo refinado (2820 millones de dólares), automóviles (1730 millones de dólares), equipos de transmisión (1440 millones de dólares), petróleo crudo (962 millones de dólares) y camiones de entrega (792 millones de dólares) (OEC, 2019).

En el caso de Colombia, sus socios comerciales para exportaciones son:

Estados Unidos (11 100 millones de dólares), Panamá (2580 millones de dólares), China (2020 millones de dólares), Países Bajos (1860 millones de dólares) y México (1560 millones de dólares). Sus principales exportaciones son: petróleo crudo o minerales bituminosos (11 100 millones de dólares), hullas, briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares obtenidos de la hulla (7630 millones de dólares), café y derivados (2700 millones de dólares), aceites de petróleo o de mineral bituminoso (2060 millones de dólares) y oro (1450 millones de dólares) (OEC, 2019).

Los principales orígenes de sus importaciones son: Estados Unidos (11 700 millones de dólares), China (8580 millones de dólares), México (3470 millones de dólares), Brasil (2420 millones de dólares) y Alemania (1860 millones de dólares). Sus principales importaciones son: aceites de petróleo o de mineral bituminoso (2810 millones de dólares), aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o televisión (1990 millones de dólares), automóviles de turismo y vehículos automóviles para transporte de personas y de carreras (1890 millones de dólares), y medicamentos (1200 millones) (OEC, 2019).

De lo anterior se puede concluir que, entre los Estados miembros de la Alianza del Pacífico, el flujo de intercambio de bienes y servicios es reducido y no se relacionan como principales socios comerciales; a excepción de Perú y Colombia que cuentan con México como socio de importación y Perú con Chile. A su vez, es evidente que los bienes y servicios de los cuatro países son los mismos o sustitutivos, lo que genera competencia entre unos y otros a la hora de buscar nuevos socios comerciales.

2. COMERCIO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

El desarrollo del comercio exterior después de la conformación de la Alianza del Pacífico, en el 2011, ha mantenido un ritmo oscilante en la participación de las exportaciones e importaciones en el PIB de cada Estado miembro; para México al sumar ambas representan entre el 60 y el 70%, para Chile (hasta el 2014) eran superiores al 60%, para el Perú solo en el 2012 superaron el 50% y en los años siguientes se mantuvieron por arriba del 40%, mientras que para Colombia la participación continúa siendo menor al 40 % (Ramírez *et al.*, 2017).

Chile, Colombia y Perú presentan una mayor diversificación de su cartera de socios comerciales, tanto en las exportaciones como en las importaciones; las cuales sumadas representan menos del 50% de su comercio total, que tienen como destino los mercados de China y Estados Unidos. En lo que respecta al caso de México, su concentración del comercio total supera el 80% con Estados Unidos y China. Entre los cuatro sus intercambios de bienes y servicios no superan el 3% (Ramírez *et al.*, 2017).

Dentro del comercio de la Alianza del Pacífico es importante indicar que las exportaciones que realizan Chile, Colombia, México y Perú tienen relación en los principales bienes que venden al exterior, situación que los convierte en competencia y no en países complementarios que puedan ayudarse en la diversificación de bienes y servicios, sin contar que la concordancia de productos son materias primas.

Cabe señalar que falta impulsar proyectos industriales que sean transversales en sus estructuras productivas –ya sea en la agroindustria o en explorar áreas de tecnología de vanguardia, como son el diseño y el desarrollo de tecnologías relacionadas con el uso y explotación de las energías renovables, entre otras–, para que con ello los Estados miembros den pasos para constituirse en economías más desarrolladas y que la integración de la Alianza del Pacífico sea la base para alcanzarlo (Ramírez *et al.*, 2017).

En otras palabras, la conformación de cadenas productivas regionales de valor que diversifiquen la oferta exportadora. Sobre lo anterior, Prieto se refirió al Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en el cual

identificó cuatro sectores en donde actualmente podrían configurarse encadenamientos productivos de bienes de valor agregado intermedio entre los cuatro miembros de la Alianza: fibras y alfombras de poliéster entre Perú y Chile; fosfatos y detergentes entre México y Perú; pasta química de madera y papel, y cartón entre

Chile y Colombia; y polímeros de propileno y envases de plástico entre Colombia y México (Prieto y Ladino, 2014, p. 283).

Todo esto sobre la base de un “entorno institucional adecuado para la conformación” (Prieto y Ladino, 2014, p. 283) de procesos de transformación productiva.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La Alianza del Pacífico fue constituida hace ocho años como un mecanismo económico, comercial y político que pretende ser un área de integración profunda. Para ello, dentro de sus propósitos, se encuentra la liberación de bienes, de servicios, de capital y de personas. En cuanto a la liberación comercial, entendida como el incremento de importaciones y exportaciones en el interior y exterior de la Alianza, ha presentado en cifras un impacto mínimo en flujo y diversificación de productos y servicios; como se expuso a lo largo del trabajo, es evidente que el mecanismo de integración se encuentra en su peldaño de zona de libre comercio (dentro del marco teórico de la integración), faltándole varios pasos para ser una integración profunda.

A pesar de la presentación de excelentes cifras como bloque comercial, el libre comercio de las cuatro economías supone la sumatoria de acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales que no están exentos de contradicciones, de discriminaciones frente a terceros por normas de origen y de problemas a la hora de implementar y de ejecutar los acuerdos, respecto a la prevalencia de un régimen o de obligaciones superpuestas.

Por otro lado, las ventas de los países miembros no han variado significativamente desde su integración. Lo anterior implica que la Alianza del Pacífico sea considerada un marco de intercambio de bienes y servicios de la sumatoria de acuerdos comerciales por sus Estados miembros, que en conjunto o desagregado refleja similares resultados sin presentar, hasta ahora, un plus por su integración comercial.

En este sentido, el anterior escenario de acuerdos comerciales bilaterales entre los Estados miembros de la Alianza del Pacífico constituye la sumatoria de tratados que hoy en día enmarcan el gran acuerdo entre Colombia, Chile, México y Perú. Suponer que la sumatoria implicaría una mayor dinámica económica respecto al intercambio de bienes y servicios no sería acertado, la mayoría de los intercambios permanecen igual, lo que da como resultado

importaciones y exportaciones con valores parecidos antes y después de la conformación de la Alianza del Pacífico.

En cuanto a competitividad, la Alianza del Pacífico es consciente de que el ingreso a nuevos mercados implica una tarea ardua en materia arancelaria, aduanera, fitosanitaria, de infraestructura, tecnología y de mitigación de barreras no arancelarias; para obtener un acceso real a sus bienes con proyectos en marcha de cadenas productivas y con la adopción de estándares internacionales para el comercio internacional.

El pretender una integración profunda de la Alianza del Pacífico, implicaría la liberalización tanto de bienes y de servicios como de capital y de personas “se fundamentaría en entes supranacionales decisorios que impongan patrones de conducta y administren” (Cruz, 2017, p. 54) un posible mercado común, para garantizar la plena liberalización de los bienes, los servicios, el capital y las personas, precedido por la cesión de competencias en ciertas materias por parte de los gobiernos de los Estados miembros (Tremolada, 2014b), a través de una institucionalidad supranacional.

De lo contrario, limitarían la “eficacia de las cuatro libertades referidas a la revalidación política permanente por parte de los Estados miembros y someterían las decisiones adoptadas a mecanismos no automáticos de incorporación en las legislaciones internas” (Tremolada, 2014b). De lo anterior se concluye que, por ahora, “la Alianza no es más que una zona de libre comercio” (Tremolada, 2014b), pese a que los gobiernos de los Estados miembros enfatizan que son más que un TLC.

De este modo, la Alianza del Pacífico, considerada un tratado de libre comercio, constituye la oferta exportadora de productos primarios como los agrícolas, energéticos, manufactureros, mineros y pesqueros por parte de los países de la Alianza del Pacífico, mientras que lo que se importa de países pertenecientes a la región de Asia pacífico son productos industrializados, como automóviles, maquinarias y alta tecnología.

La tendencia en comercio exterior de las cuatro naciones se caracteriza por un Chile y México exportadores más que importadores, Perú presenta un resultado casi igual entre exportaciones e importaciones y Colombia, a pesar de sus esfuerzos en incrementar sus exportaciones, sigue siendo un importador. En cuanto a sus principales socios comerciales, antes y después de la conformación de la Alianza del Pacífico, continúan centrando sus esfuerzos para el intercambio de bienes y servicios con países como China y

Estados Unidos, líderes económicos a nivel mundial y los intercambios con nuevos socios asiáticos han aumentado en número pero no los esperados.

En los Estados miembros de la Alianza del Pacífico, el flujo de intercambio de bienes y servicios es reducido y no se relacionan como principales socios comerciales; a excepción de Perú y Colombia que cuentan con México como socio de importación y Perú con Chile. A su vez, es evidente que los bienes y servicios de los cuatro países son sustitutivos, lo que genera competencia entre unos y otros a la hora de buscar nuevos socios comerciales.

Se recomienda impulsar proyectos industriales que sean transversales en sus estructuras productivas –ya sea en la agroindustria o en explorar áreas de tecnología de vanguardia, como son el diseño y el desarrollo de tecnologías relacionadas con el uso y explotación de las energías renovables, entre otras– para que con ello los Estados miembros den pasos para constituirse en economías más desarrolladas y que la integración de la Alianza del Pacífico sea la base para alcanzarlo (Ramírez *et al.*, 2017).

Pretender ser una plataforma de inserción a la región Asia pacífico como bloque económico para los cuatro Estados miembros implicaría cambiar la dinámica histórica de los procesos de integración latinoamericana con otras regiones del mundo, puesto que en la práctica dichos intentos no han culminado en negociaciones multilaterales; por el contrario, la opción de acuerdos comerciales y económicos han sido negociados de manera unilateral, pese a lo indicado no se pretende darle un carácter negativo a este cambio, por el contrario, supondría negociaciones menos asimétricas y de un alto grado de cooperación y consenso de haber voluntad política.

Se reitera que la pretendida construcción de un área de integración profunda no correspondería a la toma de decisiones actuales, supeditadas a un régimen intergubernamental de cooperación política. Por lo tanto, no existe cesión de competencias. Su base de actuación es la de la convergencia y el consenso lo que implica la cooperación entre los Estados miembros para coordinar y ejecutar sus intereses comunes, además que las decisiones requieren consentimiento de los Estados para vincularlas.

De igual manera, se recomienda la creación de un entorno institucional adecuado para la conformación de procesos de transformación productiva, y para la toma de decisiones dentro de la Alianza que permita, de forma más expedita, formular directrices y reglamentos para el cumplimiento de sus acciones y objetivos de manera planificada y estratégica, perdurable más allá de los períodos presidenciales de sus Estados miembros y virajes distintos en su política comercial

y económica, lo anterior no implica que no sean susceptibles de cambios, pero enmarcados dentro de un marco regulatorio más estructurado y con reglas claras de juego para nuevos integrantes de la Alianza y para los ya integrados.

Sin desconocer lo que podría generar una burocracia desbordada o institucionalidad mal administrada, una estructura para la Alianza del Pacífico se considera permitiría dar continuidad a largo plazo a las políticas del mecanismo de integración y avanzar en sus objetivos de una integración profunda, que incremente la competitividad y el desarrollo de sus Estados miembros y ser la plataforma de inserción a mercados de Asia pacífico; aunado a un verdadero compromiso y voluntad política de sus países miembros bajo la justificación de cumplir con el derecho que emane de esa estructura y la autonomía e independencia del ente para hacerlo cumplir.

Adicionalmente, la estructura debería contar con lineamientos claros, desarrollables y evaluables, a través de instituciones dinámicas y acordes con los estándares internacionales en el comercio internacional. Lo expuesto hasta aquí permite a los integrantes de la Alianza ser más competitivos en su comercio exterior y a tomar decisiones expeditas, que no se limiten a la empatía y a la voluntad política de los presidentes de turno.

Por otro lado, la Alianza debe aprovechar las negociaciones de acuerdos comerciales como bloque, pues estos sirven, precisamente, para hacer más competitivos a sus miembros y para proteger sectores que tengan la posibilidad de transformar sus estructuras productivas. Vista la Alianza del Pacífico como un bloque, al negociar frente a otro bloque, ambos se considerarían como pares; lo cual posibilita realizar acuerdos favorecedores y con menores asimetrías, en comparación con lo que se podría alcanzar bajo una negociación país a país.

La XII Cumbre de la Alianza del Pacífico, realizada el 30 de junio de 2017, plasmó (en su Declaración de Cali) la creación de la categoría de Estado Asociado como herramienta para promover un esquema de integración estratégica con terceros Estados, y los términos de referencia para el inicio de negociaciones con los posibles primeros asociados: Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur⁸. Sin embargo, no se ha materializado dicha categoría, que contribuiría en la maniobra de inserción a Asia Pacífico al contar con socios propios de la región objetivo y con la capacidad de

8 En función de esto se han llevado a cabo dos rondas con los ministros de comercio de Australia y Canadá, el canciller y ministro de comercio de Nueva Zelandia, y el subsecretario de comercio de Singapur.

decisión en bloques económicos como el Apec o, ahora, la RCEP. Sumado a otros interesados de ostentar la categoría de Estado Asociado, como son los casos de Corea del Sur y Ecuador, cuyas solicitudes se informaron en la XIV Cumbre de la Alianza del Pacífico, realizada el 6 de julio de 2019.

El potencial económico de la Alianza es innegable: el Pacífico es el océano más importante del mundo, cubre un tercio de la superficie terrestre, el 40% de la población de la tierra tiene acceso a este (2700 millones de personas) y concentra el 50% del comercio mundial, de ahí el interés de ampliar las relaciones comerciales a través de este océano (Castaño, 2016).

Finalmente, sería necesario tener una planeación estratégica que se encuentre al tanto de las negociaciones de los bloques económicos asiáticos, como son el TPP-11 y la RCEP, verificar qué reformas estructurales internas son ineludibles para la aplicación de la liberalización –bajo un enfoque simplificado y armonizado de las normas de origen que permiten la acumulación y la reducción de los costos de transacción y de tiempo–, revisar temas álgidos como los de propiedad intelectual y protección de las inversiones. Todo ello, teniendo clara la tarea de homologación de tratados y la responsabilidad internacional se da frente a terceros países, de haber superposición de obligaciones en los instrumentos jurídicos.

BIBLIOGRAFÍA

Acuerdo de Integración Comercial Perú – México. (s.f.). Acuerdo de Integración Comercial Perú – México. Disponible en http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=75&Itemid=98

Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile. (s.f.). Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile. Disponible en http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=70&Itemid=93 (Consultada: 16 de abril de 2021).

Alianza del Pacífico. (2015). Abecé Alianza del Pacífico. Disponible en <https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/aliazadelpacifico/ABCALIANZADELPACIFICOPRENSA.pdf>

Alianza del Pacífico. (2018). Los países candidatos a Estado Asociado representan grandes oportunidades para la Alianza del Pacífico. Disponible en <https://alianzapacifico.net/los-paises-candidatos-a-estado-asociado-representan-grandes-oportunidades-para-la-alianza-del-pacifico/>

- Alianza del Pacífico. (2019). Declaración de Lima – XIV Cumbre de la Alianza del Pacífico. Disponible en <https://alianzapacifico.net/declaracion-de-lima-xiv-cumbre-de-la-alianza-del-pacifico/>
- Alianza del Pacífico. (s.f.a). ¿Qué es la Alianza del Pacífico? Disponible en <https://alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/>
- Alianza del Pacífico. (s.f.b). Lineamientos sobre la participación de los Estados Observadores de la Alianza del Pacífico. Disponible en <https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2015/07/Lineamientos-Observadores.pdf>
- Aquino, C. (s.f.). El Perú y el Apec. Relaciones del Perú con Asia: situación actual y políticas para hacer más provechosa esta relación. Disponible en https://economia.unmsm.edu.pe/art/2013/Relaciones_1.10.13.pdf
- Asia-Pacific Economic Cooperation (Apec). (s.f.). Apec en cifras. Disponible en <https://www.apecchile2019.cl/apec/es/apec-chile/apec-in-figures>
- Bombrun, H. & Guerrero, A. (2015). Coyuntura Internacional I: Chile-Apec: Implicancias para el sector agrícola. Gobierno de Chile. Disponible en <https://www.odepa.gob.cl/wp-content/uploads/2015/05/coyunturaAPEC.pdf>
- Briones, S. & Dockendorff, A. (2015). Continuidad y cambio en la política exterior chilena en el gobierno de Sebastián Piñera (2010-2014), en *Estudios Internacionales*, vol. 47, No. 180, pp. 115-138. Doi:10.5354/0719-3769.2015.36434
- Cancillería de Colombia. (s.f.). Alianza del Pacífico. Disponible en <https://www.cancilleria.gov.co/international/consensus/pacific-alliance>
- Castaño, J. (2016). Análisis y perspectivas de la Alianza del Pacífico, en *Estudios de Deusto*, vol. 64, No. 1, pp. 281-305. Doi:10.18543/ed-64(1)-2016pp281-305
- Centro Virtual de Negocios (CVN). (2016). Tratados de libre comercio vigentes en Colombia. Disponible en <https://www.cvn.com.co/admincvn/tratados-de-libre-comercio-vigentes-en-colombia/>
- Congreso de la República de Colombia. (1994). *Ley 172 del 20 de diciembre de 1994*. Diario oficial, 41671 bis. [Por medio de la cual se aprueba el Tratado de Libre Comercio entre los gobiernos de Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela, suscrito en Cartagena...]. Bogotá, D. C., Colombia.

- Cruz, C. (2017). Alianza del Pacífico: el desafío de la integración. Universidad Salerno de Italia. Disponible en <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/14346/1/TESIS%20TERMINADA.pdf>
- Enciclopedia de Ejemplos. (2019). Ejemplos de bienes sustitutivos y complementarios. Disponible en <https://www.ejemplos.co/ejemplos-de-bienes-sustitutivos-y-complementarios/>
- Instituto de Políticas Públicas en Salud (IPSUSS). (s.f.). Todo lo que necesita saber para entender la relevancia de la Apec. Disponible en <http://www.ipsuss.cl/ipsuss/columnas-de-opinion/luis-felipe-slier/todo-lo-que-necesita-saber-para-entender-la-relevancia-de-la-apec/2019-05-24/170758.html>
- Léon-Manríquez, J. & Tzili, E. (2015). México y Asia Pacífico: proximidades y distancias de una dilatada relación, en *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, No. 110, pp. 113-139. Disponible en https://www.cidob.org/en/content/download/61701/1865056/version/4/file/113-140_JOSE%20LUIS%20LEON-MANRIQUEZ%20%26%20JOSE%20LUIS%20LEON-MANRIQUEZ.pdf
- López, D. & Muñoz, F. (2012). El inicio formal de la Alianza del Pacífico, en vv.AA, *Puentes*. International Centre for Trade and Sustainable Development; Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible; Universidad Nacional de Costa Rica (pp. 18-22). Disponible en <http://pacificallianceblog.com/wp-content/uploads/2018/01/2012-Lopez-Mun%CC%83oz-El-Inicio-Formal-de-la-Alianza-del-Paci%CC%81fico.pdf>
- Macana, M. & Valdivieso, A. (2014). Cooperación en la lucha contra las drogas y el crimen transfronterizo entre los Estados de la Alianza del Pacífico, en E. Pastrana, & H. Gehring, *Alianza del Pacífico: mitos y realidades*, Universidad Santiago de Cali, pp. 541-577. Disponible en https://www.kas.de/c/document_library/get_file?uuid=6fef17fe-1438-6b5d-ob63-60103bfc42a8&groupId=252038
- Malamud, A. (2011). Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional, en *Norteamérica*, vol. 6, No. 2, pp. 219-249.
- Mejía, I. (2019). Así conectó la Alianza del Pacífico sus “Ventanillas Únicas de Comercio Exterior”. Disponible en <https://blogs.iadb.org/integracion-comercio/es/conecto-alianza-del-pacifico-ventanillas-unicas-comercio>
- Ministerio de Comercio. (2018). Resumen Acuerdo de Libre Comercio. Disponible en <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-libre-comercio-chile-colombia/contenido/resumen-acuerdo-de-libre-comercio>

Ministerio de Comercio. (s.f.). Acuerdo comercial en el marco de Alianza del Pacífico con los candidatos a Estados Asociados. Disponible en <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/negociaciones-en-curso/alianza-del-pacifico>

Ministerio de Comercio. (s.f.). Comunidad Andina. Acuerdo de integración subregional andino, acuerdo de Cartagena. Disponible en <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/comunidad-andina>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s.f.). Las 100 preguntas del acuerdo comercial con Corea del Sur. Disponible en <http://www.tlc.gov.co/getattachment/acuerdos/vigente/corea/contenido/antecedentes/100-preguntas-del-tlc-con-corea/las-100-preguntas-del-acuerdo-comercial-con-corea-del-sur.pdf.aspx>

Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. (s.f.). Política exterior 2014-2018: logros y desafíos. Disponible en <https://minrel.gob.cl/proyeccion-al-asia-pacifico/minrel/2018-01-17/173115.html>

Musa, A. (12/01/2014). Segundas partes son peores. Disponible en <http://www.habanaRadio.cu/opiniones/segundas-partes-son-peores/>

Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico (OEAP). (2019). *Boletín #1. Mercosur y Alianza del Pacífico: la convergencia entre los bloques desde la visión de Brasil*, OEAP; Pontificia Universidad Católica de Chile. Disponible en https://453b262b-799c-4bde-821b-c3b75efa2016.filesusr.com/ugd/438ac2_8bfb2aeb799346e18943921dee63dobd.pdf

Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico (OEAP). (s.f.). “Alianza del Pacífico”. Disponible en <https://www.observatorioalianzapacifico.net/alianza-del-pacifico>

Organización Mundial del Comercio (OMC). (2017). *Los acuerdos de la OMC. El acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio y sus Anexos*, OMC. Disponible en https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtoagreement_s.pdf

Organización Mundial del Comercio (OMC). (s.f.). Normas y seguridad. Disponible en https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm4_s.htm

Pérez, V. (2017). México, a la conquista de Asia pacífico. Disponible en <https://www.legiscomex.com/Documentos/mexico-conquista-asia-pacifico-virginia-perez-actualizacion>

- Presidencia de la República de Colombia. (2011). Declaración presidencial sobre la Alianza del Pacífico. Disponible en <http://www.tlc.gov.co/getattachment/acuerdos/vigente/alianza-del-pacifico/contenido/declaraciones-presidenciales/declaracion-presidencial-lima-28-04-2011/declaracion-presidencial-lima-28-04-2011.pdf.aspx>
- Presidencia de la República de Colombia. (2016). *Decreto 326 del 24 de febrero de 2016. [Por medio del cual se promulga el “Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico”, suscrito en Paranal, Antofagasta, República de Chile, el 6 de junio de 2012]*. Bogotá, D. C., Colombia.
- Prieto, G. & Ladino, N. (2014). La proyección de Chile en Asia-Pacífico, en E. Pastrana & H. Gehring, *Alianza del Pacífico: mitos y realidades*, Universidad Santiago de Cali, pp. 251-291. Disponible en https://www.kas.de/c/document_library/get_file?uuid=6fef17fe-1438-6b5d-ob63-60103bfc42a8&groupId=252038
- ProColombia. (s.f.). ABC de la alianza del Pacífico. Disponible en <https://procolombia.co/vii-cumbre-alianza-del-pacifico/abc-de-la-alianza>
- Ramírez, K.; Rodríguez, J. & Licona, Á. (2017). Perspectivas del emprendimiento en la economía de China, en *Portes. Revista Mexicana de Estudios Sobre la Cuenca del Pacífico*, vol. 11, No. 22, pp. 71-92. Disponible en <http://www.portesasiapacifico.com.mx/revistas/epocaiii/numero22/4.pdf>
- Romero, J. (2019). Más upetecistas viajan a destinos internacionales, esta vez con Alianza del Pacífico. Disponible en http://www.uptc.edu.co/universidad/modules/news/news_4298.html?uri=/universidad/modules/news/news_4153.html
- Semana*. (2020). La economía colombiana sigue siendo cerrada. Disponible en <https://www.semana.com/economia/articulo/por-que-la-economia-colombiana-hoy-estan-cerrada-como-antes-de-la-apertura/653077/>
- Tah Ayala, E. (2018). Las relaciones internacionales desde la perspectiva social. La visión del constructivismo para explicar la identidad nacional, en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, vol. 63, No. 233, pp. 389-404. Doi:10.22201/fcyps.2448492xe.2018.233.62593
- The Observatory of Economic Complexity (OEC). (2019). Chile. Disponible en <https://oec.world/es/profile/country/chl/>
- The Observatory of Economic Complexity (OEC). (2019). Colombia. Disponible en <https://oec.world/en/profile/country/col>

The Observatory of Economic Complexity (OEC). (2019). México. Disponible en <https://oec.world/es/profile/country/mex/>

The Observatory of Economic Complexity (OEC). (2019). Perú. Disponible en <https://oec.world/es/profile/country/per>

Tratado de Libre Comercio (TLC). (s.f.). Capítulo 7. Obstáculos técnicos al comercio. Disponible en <http://www.tlc.gov.co/TLC/media/media-TLC/Documentos/Capitulo-7-Obstaculos-tecnicos-al-comercio.pdf>

Tremolada, E. (2014a). *Mitos y realidades de la Alianza del Pacífico*, en Seminario Internacional Incidencias Regionales y Globales de la Alianza del Pacífico. México D. F.

Tremolada, E. (2014b). ¿La Alianza del Pacífico facilita la inserción de Colombia en la región Asia-Pacífico?, en *Papel Político*, vol. 19, No. 2, pp. 721-752. Doi:10.11144/Javeriana.PAPO19-2.apfi

Universidad ICESI. (2016). Consulario de Comercio Exterior. Disponible en <https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2006/09/29/barreras-no-arancelarias/>

Vidal, M. (2019). Quince países de Asia acuerdan la mayor zona de libre comercio mundial. Disponible en https://elpais.com/internacional/2019/11/04/actualidad/1572888525_052080.html

GONZALO ARMIENTA: Licenciado y doctor de la Universidad Autónoma de México (Unam). Obtuvo mención honorífica en su examen de doctorado. Especialista en impuestos y en derecho constitucional en Berlín, Alemania, y en la Universidad de Salamanca, España, y cuenta con un diplomado en impuestos en el ITA. Entre sus distinciones más importantes encontramos que es integrante del claustro de doctores en derecho de la Unam, es fundador de la Escuela de Verano en la Universidad de La Habana, Cuba, es integrante del Consejo de Investigación y Posgrado de la Universidad Autónoma de Sinaloa; líder del cuerpo académico consolidado de derecho constitucional; profesor reconocido por la Secretaría de Educación Pública y es integrante del Sistema Nacional de Investigadores nivel II. Es miembro de número de la Academia Mexicana de Geografía y Estadística y es presidente de la Red Nacional de Posgrado en Derecho. Correo electrónico: armienta@uas.edu.mx

IGNACIO BARTESAGHI: Doctor en relaciones internacionales por la Universidad Nacional de La Plata (Argentina), magíster en comercio internacional por la Universidad de Montevideo (Uruguay) y licenciado en relaciones internacionales por la Universidad de la República (Uruguay), actualmente se encuentra realizando un posdoctorado en la Universidad de Valencia (España). Es decano de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica del Uruguay (UCU) y es director del Departamento de Negocios Internacionales e Integración de la misma Institución. Es integrante del Sistema Nacional de Investigadores de Uruguay. Cuenta con numerosas publicaciones de libros, capítulos de libros, *working papers*, columnas de opinión y artículos en revistas arbitradas e indexadas. Correo electrónico: ibartesa@ucu.edu.uy

JUAN MANUEL BAUTISTA: Doctor en derecho y profesor de derecho internacional público y relaciones internacionales en la Universidad de Salamanca. Estancias de investigación en la Comisión de Derechos Humanos de Naciones Unidas (Ginebra), Institut International des Droits de L'homme (Estrasburgo) y Peace Palace Library de la Academia de Derecho Internacional (La Haya). Líneas de investigación y varias publicaciones en protección

internacional y regional de derechos humanos, procesos de institucionalización en América, sistemas de seguridad colectiva, conflictos armados y cursos de agua internacionales y medio ambiente. Participa en posgrados, especializaciones, maestrías y conferencias en universidades como la Unam, Tec de Monterrey, UA de Nuevo León, UA de Sinaloa, Universidad Veracruzana; Pontificia Universidad Católica del Perú; Universidad Nacional de Colombia, Externado de Colombia, Los Andes, Universidad del Magdalena, La Coruña, Santiago de Compostela y Extremadura. Experto invitado en el Grupo de Trabajo de las Naciones Unidas sobre el Proyecto de Convención sobre empresas militares y de seguridad privadas. Correo electrónico: jmb@usal.es

NATALIA DE MARÍA: Magíster en relaciones internacionales por la Universidad de la República (Uruguay), licenciada en negocios internacionales e integración por la Universidad Católica del Uruguay, actualmente se encuentra realizando la especialización en economía y negocios con Asia Pacífico e India en la Universidad Nacional Tres de Febrero (Argentina). Es investigadora del Departamento de Negocios Internacionales e Integración de la Universidad Católica del Uruguay y docente de la Facultad de Ciencias Empresariales de la misma Institución en las áreas de comercio internacional e integración económica. Correo electrónico: dnii@ucu.edu.uy

CARLOS CHAVES: Politólogo de la Universidad Nacional de Colombia y magíster en análisis de problemas políticos, económicos e internacionales contemporáneos de la Universidad Externado de Colombia en convenio con el Institut Hautes Etudes de L'Amérique Latine (Iheal) Université de Paris III, con experiencia en la dirección de centros y grupos de investigación, gestión de proyectos de investigación y redes académicas; planeación académica, gestión y desarrollo curricular; actividades de educación continua. Actualmente categorizado como investigador asociado ante Minciencias es líder del Grupo de Investigación en Gobierno y RR.II. (Gegri) y docente investigador de la Facultad de Gobierno y RR.II. de la Universidad Santo Tomás, sede Bogotá. Correo electrónico: carloschaves@usantotomas.edu.co

LIZBETH GARCÍA: Licenciada en derecho por la Universidad Autónoma de Sinaloa, con un diploma de estudios avanzados y doctorado en criminología y delincuencia juvenil por la Universidad de Castilla La Mancha, España

(2009–2013) donde obtuvo la distinción de *cum laude*. Es integrante del Sistema Nacional de Investigadores. Profesora e investigadora de tiempo completo de la Universidad Autónoma de Sinaloa, adscrita a la Unidad de Estudios de Posgrado de la Facultad de Derecho Culiacán. Titular de las materias de derecho penal y criminología, Facultad de Derecho Culiacán, UAS. Profesora de la asignatura de metodología cuantitativa y cualitativa en los programas de Maestría y Doctorado en Ciencias del Derecho reconocidos por Conacyt como programas de calidad. Profesora de criminología en la Maestría en Juicios Orales con énfasis en materia penal y conferencista en congresos nacionales e internacionales: Cuba, Chile, España, Italia. Correo electrónico: lizabeth.garcia@uas.edu.mx

SILVANA INSIGNARES: Doctora en derecho de la Universidad de Valencia (España), maestría en gestión del comercio internacional de la misma Universidad. Especialista en procesos de integración regional de la Unión Europea y Latinoamérica de la Universidad Carlos III de Madrid. Profesora investigadora de la División de Derecho, Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad del Norte (Colombia). Miembro fundador de la Red Internacional de Centros Universitarios y de Investigación de Expertos en Procesos de Integración (Integranet). Líder del Módulo Jean Monnet en la Universidad del Norte. Coordinadora académica de la Maestría en Derecho del Comercio. Member of International Law Association (ILA). Correo electrónico: inisgnaress@uninorte.edu.co

KARLA MARISCAL: Licenciada en derecho, especialidad en derecho constitucional y amparo, maestra en derecho constitucional y doctora en ciencias del derecho por la Universidad Autónoma de Sinaloa, posdoctorado en el Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, Sistema Nacional de Investigación Nivel I, perfil Prodep, profesora tc y jefa de posgrado de la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma de Querétaro, México. Línea de Investigación en Derecho Constitucional y Derechos Humanos. Correo electrónico: drakarlamariscal@gmail.com

NATALIA MELGAR: Doctora en economía de la Universidad de Granada, España. Actualmente es investigadora del Departamento de Negocios Internacionales e Integración de la Universidad Católica del Uruguay. Las líneas de investigación están relacionadas principalmente con las siguientes áreas:

comercio internacional, actitudes hacia el comercio internacional y políticas proteccionistas, complementariedad productiva, relaciones internacionales y procesos de integración. Los productos de cada una de estas líneas de investigación se publican en revistas de impacto a nivel local o internacional. Además, es profesora de diversos cursos como economía internacional, integración económica y humana, y taller de estadísticas macroeconómicas en la misma Universidad. Asimismo, es consultora independiente en las áreas de su especialidad. Correo electrónico: dnii@ucu.edu.uy

ROBERTO MORINIGO: Licenciado en comercio internacional (Universidad Argentina John F. Kennedy -UK-), especialista en gestión empresarial del comercio exterior y de la integración (Universidad de Buenos Aires -UBA-), maestrando en relaciones comerciales internacionales (Universidad Nacional de Tres de Febrero -Untref-). Docente universitario adjunto en asignaturas de comercio exterior y *marketing* internacional (Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales -UCES- y Universidad del Salvador -USAL-). Cuenta con veinte años de experiencia laboral en posiciones comerciales y de desarrollo de negocios en empresas nacionales y multinacionales vinculadas con el comercio exterior, y experiencia en el ámbito público en el área de competencia desleal. Es investigador asociado al Centro de Estudios sobre Asia Pacífico e India -Ceapi- de la Untref, coordinado por el magíster Sergio Cesarin. Correo electrónico: robertomorinigo@hotmail.com

CATHERINE ORTIZ: Profesional en relaciones internacionales de la Universidad Jorge Tadeo Lozano. Magíster en asuntos internacionales de la Universidad Externado de Colombia, en convenio con Columbia University, N.Y., School of International and Public Affairs -SIPA- y el Institut d'Études Politiques de Paris, Centre d'Études et de Recherches Internationales. Diplomado en altos estudios en gerencia política y gobernabilidad de la Corporación Andina de Fomento -CAF- George Washington University y Universidad del Rosario. Actualmente se desempeña como especialista nacional del Centro de Pensamiento Global (Cepeg) de la Universidad Cooperativa de Colombia. Correo electrónico: kticaortiz@hotmail.com

VIRGINIA PAPINI: Licenciada en relaciones internacionales (UNR). Especialista y maestranda en economía y negocios con Asia del Pacífico e India

(Untref). Se ha desempeñado como asesora de la Subsecretaría de Comercio Exterior de la Provincia de Santa Fe, directora de la Coordinación de Relaciones Institucionales y Cooperación Técnica del Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (Indec), e investigadora en el Grupo de Geopolítica del Círculo de Legisladores de la Nación. Es asesora de la Dirección Nacional del Sector Externo -Indec- e investigadora asociada al Centro de Estudios sobre Asia del Pacífico e India (Ceapi) de la Untref, coordinado por el magíster Sergio Cesarin. Correo electrónico: virginiapapini@yahoo.com.ar

EDUARDO PASTRANA: Doctor en derecho de la Universidad de Leipzig-Alemania, abogado de la Universidad Santiago de Cali-Colombia (USC). Fue rector y director de investigaciones de la USC. Es profesor titular de la Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá (PUJB), adscrito a la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales. Es consultor de la Konrad-Adenauer-Stiftung de Colombia. Es profesor invitado del Instituto de Ciencia Política de la Universidad de Leipzig-Alemania. Es miembro de la International Studies Association; de la Latin American Studies Association y de la Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales (Cries). Correo electrónico: efpastranab@gmail.com

ALEJANDRA SÁNCHEZ: Magíster en derecho internacional, especialista en contratación internacional, profesional en gobierno y relaciones internacionales de la Universidad Externado de Colombia, con experiencia en planificación estratégica de programas y proyectos financiados con cooperación internacional y asesoramiento en gestión pública. Apasionada con las iniciativas de desarrollo social, educativo y cultural. Correo electrónico: alejandra.sanchezbol@gmail.com.

LUIS FERNANDO SÁNCHEZ: Abogado de la Universidad del Rosario. Doctor en derecho de la Universidad Externado de Colombia. Profesor de las cátedras de derecho constitucional, Estado social de derecho y democracia digital, las formas de la política en la Cuarta Revolución, de la Universidad Externado de Colombia y de la Universidad del Rosario. Director de investigaciones de la Universidad de América. Sus investigaciones se concentran en los fenómenos políticos y constitucionales en el ciberespacio analizando,

dentro de las cibersociedades, la actividad política de los *hacktivistas* y sus proyectos políticos para la sociedad de la información. Correo electrónico: luisfernando.sanchezh@gmail.com

WILFREDO ROBAYO: Abogado de la Universidad Externado de Colombia. Magíster en derecho internacional de la Universidad Católica de Lovaina y con estudios de maestría en cooperación internacional y relaciones exteriores. Es docente investigador en derecho internacional público en la Universidad Externado de Colombia, donde ha publicado varios escritos sobre temas afines a sus áreas de trabajo tales como obligaciones internacionales, responsabilidad internacional, asuntos territoriales, entre otros. Correo electrónico: wilfredo.robayo@uexternado.edu.co

MARIÁNGELA RUEDA: Docente del Departamento de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad del Norte de Barranquilla y estudiante del Doctorado en Cambio Social y Político de la Universidad de Florencia. Es magíster en ciencias del desarrollo y de la cooperación internacional de la Sapienza Università di Roma e internacionalista de la Universidad del Norte. Sus áreas de investigación son la cooperación internacional, el rol internacional de la Unión Europea y sus relaciones de cooperación con actores no gubernamentales en América Latina, en especial en el contexto colombiano. También ha publicado artículos y capítulos de libro sobre globalización, cooperación europea en Colombia y organismos internacionales. Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-3550-7149> Correo electrónico: mfiorentino@uninorte.edu.co

CARLO TASSARA: PhD en teoría e investigación social, con casi 40 años de experiencia profesional, se dedica al estudio de la cooperación internacional, de las relaciones euro-latinoamericanas y de las políticas públicas de lucha contra la pobreza en América Latina. Es profesor de la Sapienza Università di Roma y docente de posgrado en la Universidad Externado de Colombia, la Universidad de los Andes, la Pontificia Universidad Javeriana y otros ateneos colombianos. Es también consultor de entidades como la Unión Europea, el Banco Interamericano de Desarrollo, el Comitato Internazionale per lo Sviluppo dei Popoli y otras. Ha trabajado por múltiples entidades colombianas, públicas y privadas, y ha escrito o editado más de

20 libros y monográficos de revistas y unos 60 artículos y capítulos. Web: <https://uniroma1.academia.edu/CarloTassara> Correo electrónico: tassara@cisp-ngo.org

ERIC TREMOLADA: Profesor e investigador *senior* de la Universidad Externado de Colombia en las áreas de derecho internacional público y derecho de la integración comparado de Europa con América Latina, titular en Colombia de la Cátedra Jean Monnet de Derecho Internacional e Integración que se imparte en su Universidad con el aval de la Comisión Europea. Abogado con posdoctorado en derecho internacional y doctorado en derecho de la Universidad de Valencia, España, tras haber obtenido un DEA en derecho internacional y relaciones internacionales por la Universidad Complutense de Madrid e Instituto Universitario Ortega y Gasset; cuenta, además, con un máster en análisis y gestión de ciencia y tecnología en la Universidad Carlos III; una especialización en derecho constitucional y ciencia política del Centro de Estudios Constitucionales de Madrid, y un diploma en altos estudios internacionales de la Sociedad de Estudios Internacionales de España. Autor y editor de múltiples libros, artículos y ensayos, y colaborador de medios escritos. Correo electrónico: eric.tremolada@uexternado@edu.co

JEANNETTE VALVERDE: Doctora en estudios latinoamericanos con énfasis en pensamiento latinoamericano. Máster en relaciones internacionales con énfasis en negocios internacionales. Máster en responsabilidad social. Es catedrática de la Universidad Nacional en Costa Rica. Labora como miembro académico del Consejo Universitario de la Universidad Nacional en Costa Rica y profesora e investigadora en la Escuela de Relaciones Internacionales en dicha Universidad. Autora de varios libros y artículos sobre temas de relaciones internacionales, integración regional, responsabilidad social. Correo electrónico: jeannette.valverde.chaves@una.cr

BERNARDO VELA: Doctor en derecho de la Universidad de Salamanca, España, realizó estudios posdoctorales en la Universidad de Valencia, España, es miembro correspondiente de la Academia Colombiana de Historia y profesor de la Universidad Externado de Colombia en las asignaturas de ciencia política, derecho internacional y metodología de la investigación. Además, es profesor de derecho internacional en el Instituto de Altos Estudios para

el Desarrollo del Ministerio de Relaciones Internacionales (Cancillería) de Colombia, la Embajada de la República Francesa y la Universidad Externado de Colombia. En la actualidad es coordinador de investigaciones en el Doctorado en Derecho de la Universidad Externado de Colombia. Correo electrónico: bernardo.vela@uexternado.edu.co

DIEGO VERA: Politólogo de la Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá (PUJ). Máster en estudios políticos e internacionales de la Universidad del Rosario (Bogotá). Profesor asistente de la Pontificia Universidad Javeriana adscrito a la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales. Correo electrónico: veraproferrii@gmail.com

NORMAS DE PUBLICACIÓN Y ARBITRAJE

La Colección *IUS COGENS: Derecho Internacional e Integración*, a través de la convocatoria anual de la Cátedra Jean Monnet de la Universidad Externado de Colombia recibe propuestas de artículos académicos inéditos que pasan por un arbitraje externo de un par evaluador ciego, que tendrá en cuenta el objeto de la convocatoria, la tipología del artículo presentado (investigación científica, reflexión y revisión) y los requisitos formales que a continuación se describen. Los artículos pueden estar escritos en español, inglés, francés, italiano y portugués.

REQUISITOS FORMALES

1. Las ponencias no deben superar las 15.000 palabras incluidos los pies de página y la bibliografía.

2. Se debe incluir el título de la ponencia en inglés y adjuntar un resumen o *abstract* no mayor de 12 líneas en español e inglés. Así mismo, incluir una lista que identifique entre cuatro y seis palabras clave del texto. Si el texto original es en otro idioma se deben incluir tres: original, español e inglés.

3. Se debe adjuntar la hoja de vida del autor o de los autores y un breve resumen de esta que no supere las 150 palabras. Incluir siempre el correo electrónico.

4. Se debe anexar siempre la lista de gráficos, cuadros o tablas, con su título, la página y la numeración correspondiente en números arábigos. Es requisito identificar las fuentes de información en la parte inferior de las figuras, empleando las normas de referencias bibliográficas expuestas en estas normas. Para efectos de homologación de la edición remitir adicionalmente los archivos Excel de gráficos, cuadros o tablas.

5. Los títulos de libros, revistas y periódicos, así como las palabras en idioma extranjero, han de ir en cursiva. Las comillas se reservan exclusivamente para las citas textuales y para los títulos de los artículos de revistas y periódicos.

6. Las notas de pie de página se utilizarán para explicaciones del autor. Por lo tanto, las citas bibliográficas deben incorporarse al texto entre paréntesis de la siguiente manera: Apellido, año, páginas. Ejemplo: (Palacios, 2002, pp. 224-226). Cuando el documento tenga más de dos autores, se introducirá la abreviatura latina *et al.* Ejemplo: (Arango *et al.*, 1998, p. 148).

Para las bibliografías se debe seguir el siguiente orden:

LIBROS:

a) Apellido del autor, b) Iniciales del nombre del autor. c) año de publicación, entre paréntesis. d) título de la obra, en cursiva, e) edición (si la obra ha tenido varias ediciones), f) número del tomo (si esta consta de varios), g) lugar de la publicación: h) casa editora. Si la obra tiene subtítulo, este debe ir a continuación del título y precedido por dos puntos. Ejemplo:

– Garay Vargas, J. L. (2010). *¿Política exterior o política de cooperación?: Una aproximación constructivista al estudio de la política exterior colombiana*, 1ª. ed., Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

OBRAS COLECTIVAS:

Apellido del autor, b) Iniciales del nombre del autor. c) año de publicación, entre paréntesis. d) Título del capítulo, e) la preposición en: f) apellido del editor, g) Iniciales del nombre del editor seguido de la abreviatura Ed., o Comp., o Coord., entre paréntesis: h) *Título del libro* (en cursiva), i) edición, si la tiene, j) ciudad de publicación: k) Editorial, l) páginas del capítulo. Ejemplo:

Del Arenal, C. (2011). El Acuerdo de Asociación Multipartes con Colombia y Perú: ¿una nueva etapa en las relaciones entre la Unión Europea (UE) y América Latina?, en Tremolada Álvarez, E. (Ed.). *Europa: ¿un marco de oportunidades?* Quinta Jornada Cátedra Jean Monnet en Colombia, 1ª. ed., Bogotá: Universidad Externado de Colombia, pp. 71-97.

PUBLICACIONES PERIÓDICAS (REVISTAS, PERIÓDICOS, BOLETINES O *JOURNALS*):

Apellido del autor, b) Iniciales del nombre del autor. c) año de publicación (incluido el mes y el día de la publicación para publicaciones diarias, semanales o mensuales, y entre paréntesis). d) Título del artículo, e) Nombre de la publicación periódica (en cursiva), precedido de la palabra en (sin cursiva), f) vol., g) No., i) páginas del artículo. Ejemplo:

Mansilla, H. (1991). Aspectos antidemocráticos y antipluralistas en la cultura política latinoamericana, en *Revista de Estudios Políticos*, vol. 24, No. 74, pp. 57-64.

DOCUMENTOS DE INTERNET:

Apellido del autor, b) Iniciales del nombre del autor. c) año de la publicación, entre paréntesis. d) Título del documento, e) Dirección completa o ruta de acceso del documento en la Red, precedida de la palabra en: Ejemplo:

García Núñez, L. F. (2013). El desastre ambiental exige respuestas, en http://www.aresprensa.com/cms/cms/front_content.php?idart=694

PÁGINAS INSTITUCIONALES EN INTERNET:

Nombre de la institución. b) Dirección electrónica. Ejemplo:
Unión Europea: <http://www.europa.eu.int>

– Las fechas van en números arábigos y sin el punto después del primer número, así: 1810, 1968, 2001, 2003, 2021.

– Por lo general, cítense completos y no abreviados, ni con siglas, los nombres de revistas, bibliotecas, colecciones, libros.

– Úsense estas abreviaturas: p., pp., vol., vols., t., ts., núm., núms, No., fasc., fascs., fol., fols., s.f., sig., sigs., ed., cap., caps., art., ms., mss., col., cols., id., *ibid.*, *op. cit.*, loc. cit., cfr., vid.

– En los títulos de libros en español úsease la mayúscula inicial solo en la primera palabra y en los nombres propios. En cambio en los títulos de revistas y de colecciones debe usarse la mayúscula inicial en toda palabra importante. Ejemplos: Libro: *El poder presidencial en Colombia*. Revista: *Revista de Economía Institucional*. Periódico: *El Tiempo*.

– Para los títulos y citas en idiomas extranjeros sígase el sistema ortográfico adoptado en el respectivo idioma.

– Las citas textuales deben encerrarse entre comillas. La puntuación se coloca siempre después de las comillas. Cuando hay una llamada a continuación de una cita, el orden debe ser el siguiente: comillas, llamada (indicada con un número alto) y la puntuación correspondiente.

– Cuando al hacer una cita o transcripción se omiten algunas palabras, úsense para indicar tal omisión, puntos suspensivos. No se usen sino tres puntos para indicar los suspensivos.

– Los corchetes o paréntesis angulares [] deben emplearse cuando, dentro de un texto citado, se suplen letras o palabras que faltan en él, o se introduce cualquier elemento extraño al mismo texto, o se desea aclarar el sentido de este.

– La comilla sencilla se utiliza sobre todo: a) para indicar los significados de las palabras estudiadas; b) cuando se quiere llamar la atención sobre un tecnicismo, en especial cuando este es poco usado y se va a proceder luego a dar su definición; c) cuando la palabra respectiva está usada en sentido peculiar.



El futuro de las organizaciones internacionales: retos y responsabilidades del multilateralismo en la pospandemia, es el título del número 9 de la Colección IUS COGENS: Derecho Internacional e Integración. Cuenta con 15 contribuciones arbitradas que, según su temática, componen los tres apartados de este volumen.

El primero, dedicado a los debates inacabados del derecho y la política internacional; el segundo, se ocupa de las organizaciones internacionales ante la pandemia; el tercero y último, se refiere a los intereses nacionales versus multilateralismo.

Por el apoyo decidido en la convocatoria de este año merecen mención especial el programa regional Alianzas para la Democracia y el Desarrollo con Latino América (ADELA) y el programa regional Partidos Políticos y Democracia en América Latina (KAS PARTIDOS), ambos de la Fundación Konrad Adenauer y el Instituto de Negocios Internacionales de la Universidad Católica del Uruguay, y por su apoyo permanente y compromiso con nuestras acciones académicas, no podemos olvidar a la Comisión Europea, la Delegación de la Unión Europea en Colombia, la Academia Diplomática Augusto Ramírez Ocampo del Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, el Instituto Internacional de Altos Estudios Sociales, IIDAES, con sede en Lima, y la Red Internacional de Centros Universitarios y de Investigación de Expertos en Proceso de Integración, IntegrANet.

Así, en otro año atípico por la permanencia de la pandemia que nos aqueja, damos la bienvenida a un fruto más de la perseverancia de la Cátedra Jean Monnet de la Universidad Externado de Colombia y de la creciente demanda de estudiantes y académicos –propios y ajenos– de estudios referidos a los principios fundamentales y a las normas generales del derecho internacional y de la integración que, solo en el marco de esta Colección, completa 146 capítulos de investigación.