

Los acuerdos de integración:
Un estudio de caso a la luz de
las relaciones internacionales.
Proceso de integración de
la comunidad andina
tratados de libre comercio

Carlos Augusto Chacón Monsalve

Los acuerdos de integración: Un estudio de caso a la luz de las relaciones internacionales. Proceso de integración de la comunidad andina tratados de libre comercio

Carlos Augusto Chacón Monsalve¹

Introducción

El fenómeno de la integración económica en América Latina y el Caribe (ALC) tiene sus orígenes en los años sesenta del siglo pasado. Para entonces, se encontraba vigente en esta región del mundo un paradigma de cooperación y desarrollo que apuntaba a la superación de las condiciones de atraso socio-económico que afectaban a los países de ALC, por la vía del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones ideado por los teóricos de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Sin embargo, en el contexto de la globalización, y frente al fracaso y estancamiento de las políticas de desarrollo de los años sesenta, se generó una reactivación del fenómeno de la integración regional en ALC bajo un paradigma de apertura, competencia y libre comercio mundial, configurando lo que los teóricos del tema han llamado la ola del nuevo regionalismo.

Contextualización: Política y Derecho

En el caso de la integración internacional es más clara la importancia de los Tratados como normas constitutivas de las Organizaciones Internacionales de Integración, como en el caso de la Comunidad Andina creada a través del Acuerdo de Cartagena, y de los distintos esquemas de integración económica, tales como las Zonas de Libre Comercio que son creadas a través de los Tratados de Libre Comercio.

¹ Monografía para optar al título de abogado. Director, Abogado Juan Omar Rivero. Universidad Autónoma de Bucaramanga.

Es decir, la dinámica de asociación entre los países jalonada por la iniciativa gubernamental suele estar fundamentada en normas de derecho internacional público tales como los tratados.

1.1 El derecho internacional público y el derecho mercantil internacional

El Derecho Internacional Público puede ser definido como un *sistema de principios y normas* que regulan la coexistencia y cooperación entre los Estados y las naciones lo cual permite caracterizar al Derecho Internacional contemporáneo como un tipo concreto y diferenciado de derecho.

Entonces el Derecho internacional puede ser entendido como un sistema de principios y normas que regula las relaciones de coexistencia y de cooperación, frecuentemente institucionalizada, además de ciertas relaciones comunitarias, entre Estados dotados de diferentes grados de desarrollo socioeconómico y poder (Camargo, 1983, p. 45).

El objeto de estudio se circunscribe, concretamente, al área del Derecho Mercantil Internacional en sus aspectos públicos siempre que al referirse tanto al Acuerdo de Cartagena, como acto fundacional de la CAN, y al TLC Colombia - Estados Unidos, en ellos los Estados actúan desde “un nivel paritario” como sujetos jurídicamente reconocidos en el marco de una contratación intergubernamental (Ravassa, 2004, p. 120).

1.1.1 Los Tratados Internacionales

Los tratados son los mecanismos de creación y codificación de normas internacionales y son esenciales ante la falta de un poder legislativo institucionalizado en la Comunidad Internacional. El Tratado Internacional, en un sentido amplio, no es otra cosa que un negocio jurídico con características propias debido a que en él intervienen Estados y otros sujetos de la Comunidad Internacional y se pueden presentar ciertas particularidades como las reservas. En el mismo sentido afirma Jiménez de Aréchaga (citado por Camargo, 1983, p. 46) que los tratados son "toda concordancia de voluntades entre dos o más sujetos de Derecho Internacional, destinada a producir efectos jurídicos; es decir, a crear, modificar o extinguir un derecho"

1.1.2 Coercitividad de los Tratados Internacionales

Al respecto se puede encontrar en la doctrina dos posiciones:

- i) La voluntad del Estado es el origen del Derecho; y
- ii) La obligatoriedad y validez jurídica no dependen de la voluntad, sino de una norma puesta por encima de la voluntad, y se considera que lo que fundamenta la obligatoriedad es la norma superior.

Sin embargo, aquí se entiende que los Tratados Internacionales se rigen por el deber que tienen las partes de honrar sus compromisos y obligaciones, tal y como reza el principio de *pacta sunt servanda*. Este es el fundamento de la obligatoriedad de los Tratados, en los cuales suele establecerse medidas en caso del incumplimiento de las condiciones pactadas, e igualmente mecanismos para la solución de las controversias.

1.2 Los acuerdos comerciales preferenciales, ACP

Los ACP son instrumentos cuya finalidad es expandir y liberalizar el comercio regional de bienes y servicios garantizando el acceso a los respectivos mercados, estableciendo un grado de discriminación o preferencialidad respecto a los socios-partes y desarrollando “disciplinas colectivas entre los socios [para] condicionar la discrecionalidad en la formulación y aplicación de políticas públicas” (Peña, 2004, p. 220) que puede llegar hasta un grado de coordinación en el plano macroeconómico, de comercio exterior y de inversiones.

Los AIR son especies de ACP que se presentan exclusivamente en una región específica y, al igual que los ACP, pueden ser caracterizados según:

- su alcance bilateral o plurilateral según se trate de dos o más Partes;
- el particular grado de interdependencia económica entre las Partes según el grado de intercambio comercial, de inversión y de transferencia de tecnología que exista entre estas;
- sus niveles de integración suelen estar regidos por el artículo XXIV del GATT-1994, según sus matices y grados; y
- constituyen una institucionalidad particular cuyo grado de complejidad puede variar en función de los objetivos del proyecto de integración (Peña 2004, p. 218).

Los Tratados de Libre Comercio TLC-, siempre que sean suscritos entre Estados pertenecientes a la misma región, y los Acuerdos de integración subregional son especies de AIR.

Cuadro 1
Acuerdos Comerciales Preferenciales



1.3 La integración internacional

Según la caracterización realizada por Franco y Robles (1998, p. 231) concertación, cooperación e integración difieren entre sí en cuanto a sus actores, objetivos y función. De hecho Tokatlian (citado en Franco y Robles, 1998, p. 231) estima que la concertación es “un proceso mediante el cual dos o más gobiernos actúan conjuntamente en el terreno estatal, por lo general a nivel diplomático y con fines de preferencia políticos frente a otros actores individuales o colectivos”.

La cooperación representa un nivel más elaborado de interacción estatal puesto que involucra activamente tanto actores estatales como no estatales, en un proceso de “coordinación de políticas” (Franco y Robles, 1998, p. 232).

De estos enfoques teóricos se debe resaltar el elaborado por Bela Balassa en su libro *Teoría de la integración económica* de 1962 (Citado por Casas. 2005, p. 40) en el cual se propone una clasificación de las diferentes etapas y grados que puede adoptar la integración económica de la siguiente manera:

- ❑ **Área de Libre Comercio.**
- ❑ **Unión Aduanera.**
- ❑ **Mercado Común.**
- ❑ **Unión Económica.**
- ❑ **Integración Económica total.**

1.4 El regionalismo

Aunque este concepto ha inspirado numerosas reflexiones tanto en la literatura política como económica, se prefiere aquí la explicación de Ibáñez (2000, p. 3) según la cual “[e]l regionalismo englobaría las iniciativas políticas de representantes gubernamentales para estrechar la cooperación política y económica entre Estados y actores que forman parte de una misma región. Conformarían la corriente regionalista el conjunto de proyectos políticos que surgen de la interacción entre actores gubernamentales estatales, y actores no gubernamentales estatales transnacionales (fundamentalmente empresas nacionales, grupos de presión y empresas transnacionales).”

En este orden de ideas, la integración latinoamericana, dentro del proceso del regionalismo hemisférico, se ha desarrollado durante de la segunda mitad del siglo XX hasta la actualidad. Este fenómeno se expresó, inicialmente, en la constitución de distintos proyectos de integración como el Mercado Común Centroamericano -MCCA-, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio -ALALC- (posteriormente transformada en la Asociación Latinoamericana de Integración -ALADI-), el Pacto Andino (hoy Comunidad Andina -CAN-) y la *Caribbean Community* -CARICOM-.

Sin duda en el contexto latinoamericano, desde la segunda mitad de los ochenta, se multiplica el número de acuerdos comerciales regionales, que inicialmente comprendían los acuerdos de complementación económica firmados en el marco de la ALADI, pero que luego fueron sucedidos por el Tratado de Libre Comercio EE. UU. - Canadá (1989), el Mercado Común del Cono Sur -MERCOSUR- (1991), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte -TLCAN- (1994) y un significativo número de acuerdos bilaterales e interregionales que, según las estadísticas del Banco Interamericano de Desarrollo, entre 1990 y 2002 ascendió a 30, lo cual constituye una cifra superior a la de cualquier otra región del mundo (BID, 2002, p. 1, 28 y 29).

Sumado a lo anterior, en el caso latinoamericano, el influjo estadounidense es sobresaliente, y ha determinado el devenir de la integración de toda la región durante los noventa, con la iniciativa del Área de Libre Comercio para las Américas, y más recientemente con la suscripción de Tratados de Libre Comercio con sus vecinos latinoamericanos. Esta situación configura uno de los rasgos más característicos de la segunda etapa del regionalismo latinoamericano cual es el renovado interés por suscribir acuerdos regionales con países industrializados, lo cual pone en evidencia la discusión sobre si la integración regional constituye o no un factor de

detrimento de la liberalización multilateral en tanto contribuye “a la formación de bloques económicos proteccionistas en torno a grandes potencias económicas” (Ibáñez, 2000, p. 11).

Modelos de integración

La naturaleza de los esquemas de integración puede variar según los propósitos de los mismos. Estas diferencias en cuando a los objetivos necesariamente se plasman en la complejidad de la arquitectura institucional consagrada en los AIR y esta, a su vez, se refleja en la complejidad de los mecanismos de solución de controversias, principalmente, según la integración sea pensada en términos de supranacionalidad o intergubernamentalidad.

2.1 Supranacionalidad versus intergubernamentalidad

De un lado, la visión económica se ha ocupado de la integración como un fenómeno en términos del intercambio comercial y económico en el contexto internacional y de evaluar a las instituciones según su impacto sobre el comercio y los flujos de inversión. Por su parte, la visión política se ha ocupado de un debate central en términos de la revaluación del papel del Estado como actor privilegiado de las relaciones internacionales, los grados de politización que cobran las metas técnicas-económicas y su impacto sobre la soberanía de los estados.

Sin embargo, ambas perspectivas confluyen en la identificación de dos modelos institucionales para la organización de la toma de decisiones y la autoridad, según estas permanezcan más o menos en las instancias nacionales o se desplacen a niveles institucionales regionales o globales. En el primer caso el trato y los vínculos de comunicación y toma de decisiones entre los estados permanece limitado al plano intergubernamental, mientras que en el segundo caso surgen instancias supranacionales con ciertos grados de autonomía y prevalencia sobre los estados.

2.2 La integración comunitaria: Un modelo supranacional

El caso en el cual la cesión de potestades a las instituciones de integración suele ser más nutrida y profunda, es propio de un modelo supranacional distinguido por un paradigma renano o estructuralista. Esta estructura

supranacional para conseguir los objetivos económicos, políticos y sociales de la 'integración regional o subregional', está destinada a generar beneficios para su población, a través de una interdependencia cada vez más profunda” (Casas, 2005, p. 27).

Fueron los estudios realizados en el seno de la CEPAL, los que marcaron un hito en el pensamiento latinoamericano de los años sesenta. La *Escuela estructuralista del desarrollo*, en cabeza de Raúl Prebisch, primer secretario ejecutivo de la CEPAL, planteó los primeros cuestionamientos sobre el desarrollo de la región. La *Teoría de Centro-Periferia* y la *Teoría del deterioro de los términos de intercambio* sirvieron para poner de manifiesto las desigualdades e inequidades de la distribución de los factores de producción y la riqueza a nivel mundial y el lugar de los países latinoamericanos en este orden (Casas, 2005, p. 48 y 49).

El trabajo de la CEPAL durante los noventa, se volcó entonces a una nueva visión del desarrollo en la región. La *Transformación productiva con equidad* fue el estudio insignia de la época, fundamentando así lo que sería la nueva visión de *regionalismo abierto*, que coincide con la segunda etapa del regionalismo latinoamericano que se mencionaba con anterioridad.

Sin embargo, esta evolución desde un *regionalismo cerrado y hacia adentro* a un *regionalismo abierto* impregnado del neo-liberalismo *post* consenso de Washington, ha desprovisto a la integración de su contenido político más valioso e importante, según la visión de escuela estructural y del anterior regionalismo, cual es la de servir como una verdadera estrategia de desarrollo nacional.

2.2.1 La integración comunitaria desde una visión político-institucional

La integración es vista como un proceso dado “entre diversos sistemas políticos nacionales [que] permitiría crear instituciones capaces de realizar de forma más eficiente tales labores funcionales para lo cual es necesaria la creación de una comunidad política supranacional” (Briceño, 2003, p. 188).

Las instituciones existentes hasta los noventa sufrieron cambios orientados, según la visión de Aninat del Solar (citado por Casas, 2005, p. 188) a propiciar la concentración de un mayor poder institucional en los órganos más políticos e intergubernamentales de la integración; la incorporación más clara de los Presidentes de los países miembros y los Cancilleres como directivos del proceso; la evolución de la integración andina hacia temas

sociales y culturales; y la pérdida de protagonismo de los órganos técnicos y de consulta.

A través del Protocolo de Trujillo, modificatorio del Acuerdo de Cartagena, suscrito el 10 de marzo de 1996 y que entró en vigencia el 3 de junio de 1997, el proceso de integración andino adoptó una nueva estructura institucional y un nuevo nombre. En adelante la CAN sería una organización internacional de integración conformada por sus cinco Países Miembros y por el Sistema Andino de Integración -SAI- cuya estructura estaría organizada de la siguiente manera:

2.2.2 El Ordenamiento Jurídico Andino

En criterio del doctor Luis Carlos SÁCHICA, (citado por Tangarife, 2002, p 150) un ordenamiento jurídico debe reunir los siguientes elementos:



- Una normatividad específica, completa y autónoma;
- Una organización propia que dinamice esa normatividad, sirviéndole de brazo ejecutivo, en función del proceso integracionista;
- Unos mecanismos eficaces de control jurídico que reproduzcan y mantengan la legalidad del proceso.

Expresamente, el artículo 1° del Tratado de Creación del Tribunal de Justicia de la CAN dispone los componentes del Ordenamiento Jurídico de la CAN así:

- a) *El Acuerdo de Cartagena, sus Protocolos e Instrumentos adicionales;*
- b) *El presente Tratado y sus Protocolos Modificatorios;*
- c) *Las Decisiones del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y la Comisión de la CAN;*
- d) *Las resoluciones de la Secretaría General de la CAN; y,*
- e) *Los Convenios de Complementación Industrial y otros que adopten los Países Miembros entre sí y en el marco del proceso de la integración subregional andina.*

De otra parte la doctrina jurisprudencial del Tribunal de la CAN ha reconocido como fuentes del derecho de la Integración andina las siguientes:

Fuentes normativas directas

Derecho primario: Acuerdo de Cartagena y Tratados Constitutivos o Protocolos Modificatorios o Adicionales.

Derecho derivado: Decisiones, Resoluciones, Convenios de Complementación Industrial.

Fuentes normativas indirectas

Normativa nacional que según el criterio del “complemento indispensable²” y de la interpretación integradora se ha entendido “en tanto verse sobre asuntos no regulados por la CAN, y siempre y cuando no resulte contraria al Ordenamiento Jurídico Andino” (Tangarife, 2002, p. 160).

Fuentes no normativas

La jurisprudencia

La doctrina

Los principios generales del derecho

En cuanto a la forma del Ordenamiento Jurídico Andino, tanto la doctrina como la jurisprudencia han coincidido en afirmar que las normas del Derecho Comunitario suelen dividirse en normas de derecho primario u originario, y normas de derecho secundario o derivado, y este parecer se ha plasmado inclusive en la normatividad de la CAN.

2 Al respecto el Tribunal Andino de Justicia de la CAN en sentencia 93 AI 2000 ha dicho que “[e]l desarrollo de la ley comunitaria por la legislación nacional, es, empero, excepcional y por tanto a él le son aplicables principios tales como el del ‘complemento indispensable’, según el cual no es posible la expedición de normas nacionales sobre el mismo asunto, salvo que sean necesarias para la correcta aplicación de aquellas. Este régimen de excepción, dada su naturaleza de tal, debe ser aplicado en forma restringida de acuerdo con normas elementales de hermenéutica jurídica. Significa esto que para que tenga validez la legislación interna se requiere que verse sobre asuntos no regulados en lo absoluto por la comunidad” (Citado por Tangarife, 2002, p.157).

En este orden de ideas, y acogiendo el parecer de Tangarife (2002, p. 194 a 212), es posible caracterizar el Ordenamiento Jurídico Andino como un orden:

SUPRANACIONAL. Este tratamiento tiene origen en los antecedentes de integración europea, en donde se trazan nuevas fronteras por sobre los Estado Nación y se crea una nueva entidad político-jurídica con vida propia en la cual los Estados Miembros van a depositar ciertas competencias a manera de cuota de soberanía. En síntesis, la supranacionalidad consiste en:

- a) *La creación de un organismo sujeto a derecho internacional;*
- b) *El traslado de competencias soberanas de los Países Miembros a órganos creados dentro del organismo internacional, por decisión autónoma y soberana de cada uno de ellos;*
- c) *El ejercicio de competencias por parte de los órganos creados dentro del organismo internacional, con efectos vinculantes frente a las autoridades y a los particulares de los Países Miembros;*
- d) *La transformación del concepto tradicional del Estado - Nación por uno moderno que le permite ejercer decisiones soberanas que son fuentes de derechos y obligaciones en el marco de un organismo internacional;*
- e) *La personalidad limitada a los objetivos propuestos dentro del esquema de integración de que goza el organismo internacional;*
- f) *Las competencias limitadas y otorgadas expresamente a los órganos e instituciones del organismo internacional que encarna los propósitos e instrumentos del proceso de integración.*

INTANGIBLE. Al fundar una organización supranacional y darle competencias propias, los Estados Miembros se comprometen a respetar dicha institucionalidad y a participar en el desarrollo de dichas de competencias.

DE CARÁCTER VINCULANTE. Las normas emitidas en el seno de la CAN comprometen a los Países Miembros y deben ser acogidas, observadas y respetadas por estos.

PREVALENTE Y PREEMINENTE. En términos del Tribunal esta característica consiste en *“la virtud que tiene el ordenamiento comunitario de primar sobre una norma de derecho interno que se le oponga, cualquiera sea el rango de esta última (...) [es decir que] el ordenamiento jurídico de la Integración Andina prevalece en su aplicación sobre las normas internas o nacionales, por ser característica esencial del Derecho Comunitario”* (Tribunal de Justicia de la CAN. Sentencia del proceso 3-AI-96 citada por Tangarife, 2002, p. 205 y 206).

DE APLICACIÓN DIRECTA. Al respecto el Tribunal ha establecido que esta consiste “en la capacidad de la misma para producir efectos jurídicos en un País Miembro sin que se requiera ningún complemento normativo de derecho interno” (Tribunal de Justicia de la CAN. Sentencia del proceso 3-AI-96 citada por Tangarife, 2002, p. 207).

DE EFECTOS DIRECTOS O INMEDIATOS. Si bien lo anterior refiere a la capacidad de la norma comunitaria de incorporarse directa y automáticamente en el ordenamiento de cada país, el efecto directo refiere a que la norma constituye fuente de derecho y obligaciones para los habitantes de la comunidad de manera que esta puede ser directamente invocada por los particulares para efectos de regular sus relaciones jurídicas.

AUTÓNOMO. El Ordenamiento Andino constituye el cimiento y sustento de una Organización Internacional de Integración, que en términos políticos es un esquema acabado de relacionamiento e interdependencia entre los países. Por su carácter requiere de una organización político - administrativa aparte de la de los Países Miembros.

2.3 El esquema intergubernamental

En este esquema, la integración sería una herramienta casi exclusivamente económica y comercial para combatir el proteccionismo estatal a través del establecimiento del libre comercio y la libre movilidad de factores entre los países. Al respecto, Jacob Viner (citado por Casas, 2005, p. 41), en su trabajo clásico sobre las uniones aduaneras alude a la *creación* y la *desviación* del comercio como dos posibles efectos de la integración económica entre los países. En el primer caso, la *creación* consistirá en la sustitución de la producción interior por importaciones más baratas que provienen de un país socio, mientras que la *desviación* es entendida como la sustitución de importaciones procedentes de terceros países por importaciones más caras provenientes de un país socio. En estos términos los beneficios de la integración se miden según sea mayor la creación del comercio y menor la desviación del mismo.

El acercamiento e integración entre los Estados no puede superar el plano de las relaciones intergubernamentales de manera que no se debilite a los Estados a través de una cesión de poderes centrales ni de cuotas de soberanía. La integración regional se configura solo como una forma de administrar los niveles de interdependencia y flujos en el plano tanto *transgubernamental* como *transnacional* en un mundo crecientemente globalizado (Briceño, 2003, p. 182).

2.3.1 El modelo institucional intergubernamental

Este modelo se basa en una estructura de instancias de decisión y coordinación exclusivamente intergubernamental que no comprende instituciones supranacionales ni personería jurídica propia. Las instancias de decisión y ejecución consisten en una *comisión administradora del acuerdo* que generalmente está integrada por los responsables de las políticas comerciales de cada estado socio.

Los *Comités técnicos y grupos de trabajo y de expertos* funcionan como entidades anexas que se encargan de vigilar el cumplimiento de los compromisos a través de estudios técnicos y de proponer recomendaciones a la *Comisión administradora* sobre los distintos asuntos del acuerdo.

2.3.2 Antecedentes del TLC Colombia-Estados Unidos

La política comercial estadounidense, en un principio propugnó por una defensa arraigada del multilateralismo como vía para alcanzar los objetivos del libre comercio observando los principios de nación más favorecida, trato igualitario y reciprocidad comercial consagrados en la OMC. El ALCA se presentó en su momento como una alternativa opuesta a su tradicional modo multilateral de negociación comercial. Nace tras el fin de la guerra fría, durante el gobierno de George Bush en junio de 1990 y, después de un proceso de 10 años de acercamientos, el ALCA se consolidó como la estrategia de regionalización de la política exterior de Estados Unidos.

Simultáneamente a este proceso, y en el marco de la guerra contra el narcoterrorismo, fue lanzada una estrategia política que vinculó las negociaciones comerciales con la política de seguridad nacional e internacional. El *Andean trade preferente Act (ATPA)* entró en vigencia en 1992 como mecanismo de estímulo a sectores económicos en el área andina (Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia) diversos al narcotráfico. Posteriormente, estas preferencias comerciales fueron renovadas a través de la aprobación del *Trade Act (Ley Comercial)* de 2002 del Congreso norteamericano, que incluye en su Título XXXI el *Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas)* -ATPDEA-, vigente hasta principios de 2008.

Precisamente tras la finalización de las negociaciones del ALCA en abril de 2003, la administración de Álvaro Uribe aprovechó para solicitar a Estados Unidos la suscripción de un TLC bilateral. La respuesta de Estados Unidos a

esta propuesta fue que la negociación debería realizarse con los demás países andinos beneficiarios del -ATPDEA- para un TLC plurilateral.

Para mayo de 2004 el proceso de negociación dio inicio, con la primera de ronda de negociación en Cartagena entre los gobiernos de Estados Unidos, Ecuador, Colombia y Perú, a un accidentado proceso que dejó por el camino a Ecuador y terminó con Colombia y Perú negociando por separado con Estados Unidos.

Tras 22 meses de negociación y 14 encuentros, se logró dar por terminadas las negociaciones entre el gobierno de Colombia y Estados Unidos el 17 de febrero de 2006, cuando ya el proceso con Perú había terminado desde el 7 de diciembre de 2005.

2.3.3 Naturaleza jurídica del TLC Colombia - Estados Unidos

En estricto sentido la referencia a un Tratado de libre comercio habla de un instrumento jurídico de derecho internacional a través del cual dos o más Estados acuerdan derechos y obligaciones orientados a la liberalización de sus mercados, es decir, para facilitar el libre intercambio de bienes, servicios y factores entre las economías de uno y otro país³. Estos son acuerdos denominados por los analistas del tema como de *nueva generación*. En el caso del TLC Colombia-Estados Unidos se puede afirmar que es un acuerdo que se encuentra en la primera etapa descrita, es decir, la de una Zona de Libre Comercio.

De otra parte, desde el punto de vista legal, el modelo introducido por los TLC significó la aparición de un nuevo modelo legal de integración. Si se piensa en el contraste de los TLC respecto a la experiencia de los esquemas de integración a nivel comunitario y supranacional, y siguiendo a Abbott (citado por Briceño, 2003, p. 305), el régimen de derecho de los TLC puede entenderse como el producido en una “confederación entre soberanos independientes, cada uno de los cuales mantiene su autonomía sobre el proceso de toma de decisiones, con las limitaciones que les impone el acuerdo.”

El TLC es una norma estática que no produce una legislación secundaria o derivada que sea aplicable por parte de las instituciones políticas del

3 Al respecto puede verse Camargo, (1983), p. 443 a 446 y Tangarife, (2004), p. 357.

acuerdo, puesto que estas instituciones políticas y de administración no tienen la potestad de legislar. En este orden de ideas, no se puede considerar al régimen legal de los TLC como un ordenamiento jurídico.

Los mecanismos de solución de controversias

En general, dentro de los métodos existentes para la solución de controversias a nivel internacional se encuentran los que ofrecen los sistemas legales nacionales, el derecho internacional, las organizaciones internacionales, y la práctica y los usos del comercio internacional. Los modelos presentados por Witker (1997, p.18) se resumen en la siguiente clasificación:

- ✓ los procedimientos diplomáticos, que buscan la solución a través de un acuerdo de las partes: negociación, buenos oficios, la investigación, la mediación y la conciliación;
- ✓ los procedimientos adjudicativos, que buscan la solución mediante la intervención de un tercero: arbitraje y solución judicial;
- ✓ los procedimientos institucionales, que son propios de las instituciones internacionales y pueden ser diplomáticos o adjudicativos.

De hecho los instrumentos de adjudicación empiezan a funcionar casi treinta años después del surgimiento de los primeros AIR, cuando ya se empezaba la ola del nuevo regionalismo. Salvo en contadas excepciones, como en el caso de la muy incipiente jurisprudencia del Tribunal Andino durante los ochenta, los procedimientos diplomáticos fueron imperantes en las relaciones internacionales y tuvo que iniciarse un proceso multilateral como el de Ronda de Uruguay para que se establecieran mecanismos institucionales de carácter vinculante para la solución de controversias entre Estados. Este fue uno de los principales logros de la OMC, que con la entrada en vigencia del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD) en 1995 introduce un sistema de adjudicación para las controversias comerciales.

3.1 El restablecimiento de la reciprocidad como función de los mecanismos de solución de controversias

Los ACP son acuerdos cuyo espíritu se encuentra asentado en la más pura conveniencia y conciencia de la reciprocidad de intereses. Es decir, que son

asociaciones voluntarias en las que existe una certeza de que será “un juego en el que todos ganan. No que todos esperen ganar lo mismo. Pero si que todos entienden ganar más estando en la asociación, que estando fuera de ella. Si fuera lo contrario, no se quedarían adentro. Y no habría fuerza que pudiera impedir el retiro” (Peña, 2004, p. 221). Con todo esto se concluye que los ACP son instrumentos de Derecho Internacional Público que regulan las relaciones entre Estados bajo una lógica privatista en donde los Estados actúan como agentes individuales y egoístas en un constante escenario de competencia.

Una vez se produce la controversia entre los socios, el objetivo que se persigue con los mecanismos establecidos en el acuerdo para solucionar estas diferencias, es prioritariamente el de restablecer la reciprocidad de intereses afectada, en última instancia por una adjudicación por vía jurisdiccional.

3.2. La justicia comunitaria: solución jurisdiccional de las controversias

3.2.1 Antecedentes

La Comisión del Acuerdo de Cartagena, en el Reglamento que aprobó en su primer periodo de Sesiones Ordinarias, del 21 al 25 de Octubre de 1969, a través de la Decisión N° 6, precisa que los Países afectados por la discrepancia debían buscar su solución a través de **negociaciones directas**. De ser fallidos estos primeros acercamientos, la Comisión debía interponer sus **Buenos oficios** para luego, de no ser suficiente lo anterior, ejercer su mediación y proponer **fórmulas de avenimiento**. De ser infructuosa la **mediación**, debía designar un **comité de conciliación** para investigar los hechos, escuchar a las partes y emitir un informe con propuestas de solución. Finalmente, como *ultima ratio* se debía recurrir al procedimiento de **arbitraje obligatorio** previsto en el “Protocolo para la Solución de Controversias” antes citado.

3.2.2 Los compromisos asumidos: un exigente y ambicioso programa

Los primeros estudios acerca de la solución de controversias en los esquemas de integración fueron realizados en el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe - INTAL. En aquella ocasión fue la Junta,

delegada por la Comisión⁴, la encargada de solicitar al INTAL la elaboración de dichos estudios, que estuvieron orientados al análisis de las instituciones de solución de controversias, el control de legalidad y la interpretación uniforme del Derecho en las Comunidades Europeas, la ALALC, el Mercado Común Centroamericano y el GATT

3.2.3 El Tratado de Creación del Tribunal

A través del Protocolo de Cochabamba del 28 de mayo de 1996, se realizó la reforma de adaptación del Tribunal a la nueva estructura institucional del Acuerdo de Cartagena. Dicho instrumento entró vigencia el 25 de agosto de 1999 tras las ratificaciones correspondientes.

Actualmente, el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina es un órgano permanente del SAI y está conformado por un magistrado de cada uno de los Países Miembros de la CAN.

3.2.4 El derecho de Integración frente al Derecho Internacional

Guy Isaac (citado por Vigil, 2004, p. 160) ha mencionado las características básicas que distinguen al Derecho de la integración del Derecho internacional Clásico, en cuanto a sus mecanismos de solución de controversias, de la siguiente manera:

- ✓ En tanto que la justicia internacional es Voluntaria y el sometimiento a un juez arbitral está en función de la existencia de un Compromiso Arbitral, la Justicia Comunitaria es obligatoria y el juez comunitario, al igual que los jueces nacionales, no puede renunciar a pronunciarse.
- ✓ En la justicia comunitaria tanto las personas naturales como las jurídicas tienen derecho al acceso directo. Esto no es así en la justicia internacional en donde los sujetos de derecho por excelencia son los Estados y otras personas jurídicas internacionales.

4 En el Sexto Periodo Extraordinario de Sesiones, celebrado entre el 8 y el 18 de diciembre de 1971, la Comisión dejó constancia de la necesidad de crear un órgano jurisdiccional para dirimir las controversias que suscitate la aplicación del Acuerdo y el Derecho derivado del mismo. Por ello delega la Junta, como órgano técnico del Acuerdo, para que realizara los estudios pertinentes y realizara las recomendaciones a los gobiernos acerca del establecimiento de un órgano jurisdiccional del Acuerdo.

- ✓ Las sentencias en Derecho internacional solo son obligatorias para los Estados en cuestión mientras que los fallos en la Justicia Comunitaria tienen fuerza ejecutiva en el territorio de los Estados Miembros y sirven como criterios de interpretación para nuevos incidentes, de manera análoga a la jurisprudencia de los jueces nacionales.

3.2.5 El Sistema Andino de Solución de Controversias

Más allá de ser un mecanismo de cooperación, al estilo de los que se establecen en los Tratados Internacionales comunes, la transferencia de poder y competencia a instituciones supranacionales para la solución de controversias, constituye un verdadero sistema judicial, independiente y autónomo respecto a los Estados que lo constituyen, pero en el cual participan instancias tanto comunitarias como nacionales para el correcto ejercicio de las funciones jurisdiccionales.

3.2.5.1 Etapa precontenciosa: La Secretaría General

La Secretaría General de la CAN es el órgano ejecutivo y administrativo de la CAN y en el literal a) del artículo 30 del Acuerdo de Cartagena se le atribuye la función de “[v]elar por la aplicación de este Acuerdo y por el cumplimiento de las normas que conforman el ordenamiento jurídico de la CAN”. Esta facultad se encuentra definida en el *Reglamento de procedimientos administrativos de la Secretaría General de la CAN* (Decisión 425) cuya aplicación deberá atender a los principios de legalidad, economía y celeridad procesal, igualdad, eficacia y transparencia (artículo 5). El incumplimiento de las Resoluciones faculta a la Secretaría General para acudir ante el Tribunal de Justicia de la CAN, para el inicio de una acción por incumplimiento a fin de exigir los derechos vulnerados y el cumplimiento de los compromisos comunitarios, o de lo contrario asumir las sanciones pertinentes.

3.2.5.2 La tutela jurisdiccional del ordenamiento andino: El Tribunal

Una vez agotada la etapa administrativa o precontenciosa ante la Secretaría General, el Tribunal de Justicia asume la misión de garantizar el cumplimiento del ordenamiento jurídico comunitario. El Tribunal según el mandato original de su Tratado de Creación se conforma por cinco⁵

⁵ Desde la denuncia del Acuerdo de Cartagena por parte de la República Bolivariana de Venezuela en abril de 2006, actualmente son cuatro los Magistrados que conforman el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, y se estableció que el número de miembros del Tribunal será el mismo que el de los Países Miembros de la CAN.

magistrados que “deberán ser nacionales de origen de los Países Miembros, gozar de alta consideración moral y reunir las condiciones requeridas en su país para el ejercicio de las más altas funciones judiciales o ser jurisconsultos de notoria competencia (Artículo 6 del Tratado de Creación del Tribunal de Justicia de la CAN).”

Ante el Tribunal de Justicia de la CAN es posible recurrir para el ejercicio de varias acciones y mecanismos, a saber:

Acción de Nulidad

Basado en el principio de control y fiscalización de los actos comunitarios, el Tribunal realiza una revisión de legalidad de las Decisiones del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y de la Comisión de la Comunidad Andina; de las Resoluciones de la Secretaria General; y de los Convenios de complementación industrial y otros que sean adoptados en el marco de la CAN; siempre que estos se suscriban en contravención del Acuerdo de Cartagena, como norma originaria y constitutiva del Ordenamiento Jurídico Andino, y de las demás normas del Ordenamiento, inclusive por desviación de poder (Artículo 17 del Tratado de Creación del Tribunal de Justicia de la CAN).

Acción de Incumplimiento

Cuando se considera que cuando la “conducta” de un País Miembro es contraria al Ordenamiento Andino, puede intentarse esta acción a fin de que se dé cumplimiento a los compromisos adquiridos en el marco de la integración andina y garantizar la observancia de los objetivos del proceso de integración dentro de la CAN, mediante la verificación del cumplimiento de los compromisos en ejercicio del control de legalidad del sistema.

En la sentencia de incumplimiento, el País Miembro sentenciado queda obligado a adoptar las medidas necesarias para la ejecución en un plazo no mayor a 90 días.

La Interpretación Prejudicial

Mediante este mecanismo el Tribunal asegura la aplicación uniforme de las normas que conforman el Ordenamiento Jurídico Andino, a través de la colaboración entre el juez nacional y el comunitario. El Tribunal precisa el contenido del Ordenamiento Andino sin tocar el ordenamiento interno de los países dejando al órgano supranacional la interpretación prejudicial

exclusiva de las normas de la Comunidad y a los jueces nacionales la potestad de la aplicación directa de las mismas.

Recurso por Omisión

Hacer cesar la inactividad y compeler bien sea al Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, la Comisión de la Comunidad Andina, la Secretaría General o cuando estos órganos estén incumpliendo un deber propio, según la normativa andina, también es competencia del Tribunal de Justicia de la CAN. Estos mismos órganos, los Países Miembros o las personas naturales o jurídicas pueden recurrir a este mecanismo para el cumplimiento de las obligaciones omitidas.

Acción Laboral

En este caso el Tribunal de Justicia de la CAN es competente para conocer de la solución de controversias que puedan ocurrir por una relación de trabajo entre los órganos del SAI y sus funcionarios o empleados (Artículo 40 del Tratado de Creación del Tribunal de Justicia de la CAN).

Función Arbitral

A través de la cual tanto el Tribunal como la Secretaría General pueden conocer de las controversias ocurridas (mediante arbitraje) por la aplicación o interpretación de contratos, convenios suscritos entre órgano del SAI y entre estos y un tercero cuando así sea acordado por las partes. Este mecanismo no cuenta con una reglamentación ni con antecedentes de aplicación.

3.3 La solución de controversias en el TLC Colombia - EEUU

EL TLC Colombia -EEUU, y la generalidad de los TLC firmados por Estados Unidos, contienen disposiciones que rigen la solución de controversias que difieren del sistema de la OMC en varios aspectos. Sin embargo, sobresale que el TLC Colombia-EEUU en lugar de tener un solo mecanismo de solución de diferencias que abarque todas las disposiciones al respecto, cuenta con varios mecanismos según la materia. De esta manera existen dentro del Tratado:

- ✓ Un mecanismo general de solución de controversias para las cuestiones que afecten el funcionamiento del Tratado, contenido en el capítulo veintiuno;
- ✓ Un mecanismo de arbitraje entre los Estados Parte y los Inversionistas, dispuesto en la Sección B del capítulo diez;
- ✓ Un mecanismo de solución de controversias sobre servicios financieros, tratado en el capítulo doce (artículo 12.19);
- ✓ Un mecanismo de reclamación a favor de los particulares en caso de la producción de infracciones a la legislación ambiental interna de cada Estado Parte (artículo 18.7); y
- ✓ Una remisión directa de los asuntos concernientes a Medidas Sanitarias y Fitosanitarias al mecanismo de la OMC (Artículo 6.2.2);

En este aparte se tratará el tema del mecanismo general de solución de controversias contenido en el capítulo veintiuno del TLC Colombia-EEUU. Este tipo de mecanismo suele ser común a los TLC firmados por Estados Unidos recientemente y contiene disposiciones análogas a las del Sistema de la OMC. El esquema de solución de controversias que allí es introducido está orientado a posibilitar la cooperación entre las Partes para “llegar a un acuerdo sobre la interpretación y aplicación de este Acuerdo” siempre que a ello haya lugar, para la cual aquellas deberán realizar “todos los esfuerzos, mediante cooperación, consultas u otros medios, para alcanzar una solución mutuamente satisfactoria de cualquier asunto que pudiese afectar su funcionamiento” (Artículo 21.1).

3.3.1 Procedimientos de solución de controversias

Los procedimientos de solución de controversias comprendidos en el capítulo veintiuno se aplican a todas las controversias relativas a la “interpretación y aplicación” del Tratado o “cuando una Parte considere que: a) una medida vigente o en proyecto de otra Parte es o pudiera ser incompatible con las obligaciones de este Acuerdo; b) otra Parte ha incumplido de alguna manera las obligaciones de este Acuerdo; y c) un beneficio que la Parte razonablemente pudiera haber esperado recibir bajo el capítulo dos (Trato Nacional y Acceso a Mercados de Bienes), Tres (Textiles y Vestido), Cuatro (Reglas de Origen y procedimientos de Origen), Nueve (Contratación Pública), Once (Comercio Transfronterizo de Servicios) o Dieciséis (Propiedad Intelectual) esté siendo anulado o menoscabado como resultado de una medida de otra Parte que no es incompatible con este Acuerdo”, salvo, si tratándose beneficios del capítulo once y el capítulo dieciséis, la medida es objeto de excepción según el artículo 22.1 sobre Excepciones Generales.

Las consultas

Son el primer paso obligatorio en el proceso de solución de controversias dispuesto en el capítulo veintiuno. En esta instancia las Partes podrán solicitar entre sí la realización de “consultas de cualquier medida vigente o en proyecto, o respecto de cualquier otro asunto que considere pudiese afectar el funcionamiento de este Acuerdo” (artículo 21.4.1).

La Comisión

Si las Partes no logran solucionar el asunto a través de consultas dentro de un breve plazo especificado, cualquiera de las Partes podrá solicitar que se reúna la Comisión, que estará conformada por representantes del nivel Ministerial de las Partes consultantes, según lo previsto en el Anexo 20.1 del Tratado⁶.

Integración de Paneles

En los casos en que se haya reunido la Comisión de Libre Comercio pero no se haya logrado una solución, cualquiera de las Partes podrá solicitar que se establezca un panel arbitral. Tras la recepción de la solicitud por escrito, la Comisión establecerá un panel con lo cual se pone en marcha un procedimiento obligatorio.

Tercera Parte

Una parte que no sea contendiente puede participar como tercero, en cuyo caso tiene derecho a asistir a todas las audiencias, a presentar comunicaciones escritas u orales al panel y a recibir comunicaciones escritas de las Partes contendientes (artículo 21.11).

Recurso a expertos

Los paneles del TLC Colombia-EEUU pueden recabar información y asesoría técnica de las personas o grupos que estimen pertinentes y podrán solicitar un informe escrito a un comité de revisión científica sobre cualquier

⁶ La Comisión de Libre Comercio es una de las instancias de Administración del Tratado. El anexo 20.1 establece que la “Comisión de Libre Comercio estará conformada por: a) Para el Caso de Colombia, por el Ministro de Comercio, Industria y Comercio b) Para el caso de Perú, por el Ministro de Comercio Exterior y Turismo, y c) Para el caso de Estados Unidos, el *United Status Trade Representative* o sus sucesores”.

cuestión de hecho relativa a aspectos relacionados con el asunto en conflicto siempre que “las Partes contendientes así lo acuerden, y conforme a los términos y condiciones que las Partes contendientes convengan” (artículo 21.12).

Informe inicial

El primer pronunciamiento sobre el estado de la controversia debe ser emitido por el panel arbitral dentro de los 120 días siguientes a la selección del último árbitro, a menos que las Partes contendientes acuerden algo diferente. Este informe inicial deber contener “a) las conclusiones de hecho, (...) b) su determinación sobre si una Parte contendiente ha incurrido en incumplimiento de sus obligaciones derivadas de este Acuerdo o que una medida de una Parte cause anulación o menoscabo de conformidad con el Artículo 21.2, o cualquier otra determinación solicitada en los términos de referencia; c) sus recomendaciones, si las Partes contendientes las han solicitado, para la solución de la controversia”.

Informe final y su cumplimiento

Las partes contendientes pondrán a disposición del público el informe final que contendrá también, de ser el caso, las opiniones particulares de los asuntos sobre los cuales no haya habido decisión unánime entre los árbitros.

Con base en dicho informe las Partes deben acordar la solución de la controversia. De producirse un dictamen en contra de la parte reclamada en el sentido de establecer que esta no ha cumplido sus obligaciones, “la solución será, siempre que sea posible, eliminar la no conformidad o la anulación o menoscabo” (artículo 21.15).

Aplicación del Tratado a particulares

Finalmente, en el capítulo de solución de controversias del Tratado, sección B, se incluyen los procedimientos de solución de controversias comerciales privadas. Para ello se ha establecido como principio que “[n]inguna de las partes podrá otorgar derecho de acción en su legislación contra cualquiera de las otras partes con fundamento en que otra Parte ha incumplido sus obligaciones dispuestas en este Acuerdo” excluyendo de tajo la posibilidad de dirimir controversias relacionadas con el Tratado a instancias de los jueces nacionales.

3.4 Estadística regional de utilización de los mecanismos de solución de controversias

Según estudios recientes del BID (2002, 102), la actividad de los mecanismos de solución de diferencias comerciales durante la década de los noventa y los primeros años del presente siglo, ha estado concentrada en un número muy limitado de AIR en América. Pese a la gran actividad internacional en materia de tratados y acuerdos comerciales recíprocos, solamente en tres de ellos se presenta un récord de actividad relativamente regular en la utilización de estos procedimientos: el TLCAN, la Comunidad Andina y el Mercosur.

Conclusiones y comentarios finales

- En cuanto a la estructura de los mecanismos de solución de controversias podemos afirmar que su naturaleza corresponde al carácter y objetivos de los AIR a los cuales pertenecen. En materia de solución de controversias, los mecanismos de derecho internacional suelen estar basados en una relación de cooperación entre los Estados. Sin embargo, al entrar en juego la institucionalidad supranacional, el escenario cambia, pues los Estados Partes, aun cuando no están subordinados los unos a los otros, sí están subordinados respecto a la jurisdicción de un Tribunal al cual estos le han otorgado la potestad de *decir el derecho* en cuanto a las normas que rigen su integración.
- A partir de la década de 1980, una gran cantidad de países en desarrollo han adoptado estrategias de desarrollo basadas en su integración progresiva con la economía mundial crecientemente globalizada. Los mecanismos utilizados para tal fin han sido generalmente acuerdos de integración multilaterales, regionales, subregionales y bilaterales. Históricamente, esta tendencia se había dirigido a la integración entre países con igual grado de desarrollo en el eje Sur - Sur.

Sin embargo, actualmente, un número cada vez mayor de estos acuerdos comprende a los países ubicados en el eje Norte - Sur. Las profundas asimetrías en el tamaño de las economías y en los niveles de desarrollo de estos países contribuyen a hacer complejo el escenario del regionalismo latinoamericano, particularmente, en momentos en que nuestros países definen su estrategia de integración en relación con el principal socio comercial de toda la región: los Estados Unidos.

Según Granados y Casanova (2004, p. 240) su análisis de los mecanismos de solución de diferencias entre Estados incorporados a los acuerdos comerciales vigentes y de las actuales negociaciones de nuevos ACP permiten identificar cuatro enfoques en el trato que se les confiere a las asimetrías en estos acuerdos:

- ✓ **El trato especial y diferenciado**
 - ✓ **La creación de capacidad**
 - ✓ **La asistencia técnica *ad hoc***
 - ✓ **La legalización del sistema**
- Al igual que el TLCAN, el TLC entre Chile y Estados Unidos no establece un TED para Chile, aun cuando esta es una economía más pequeña que la mexicana y, aun más, se pone énfasis en la solución diplomática de la controversia. Sin embargo, por lo visto, el TLC de Chile da un paso adelante en términos de transparencia como garantía para la parte política y económicamente más débil.

El caso del TLC de Centroamérica con los Estados Unidos es un caso especial por incluir una de las economías más atrasadas de Latinoamérica. Por esta razón las asimetrías económicas no fueron tan fácilmente obviadas. De allí que en este TLC haya una cláusula específica sobre un Comité de Creación de Capacidades relacionadas con el Comercio que tiene a su cargo recibir las estrategias nacionales sobre creación de capacidades relacionadas con el comercio, con el objeto de brindar asistencia en la implementación del Tratado y en el ajuste hacia un comercio. Todo con el objetivo de brindar asistencia en la implementación del Tratado y en el ajuste hacia un comercio más libre, priorizar los proyectos de creación de capacidades relacionadas con el comercio regional, invitar a instituciones donantes, monitorear y evaluar el progreso en la implementación de los proyectos de creación de capacidades relacionadas con el comercio, trabajar en la implementación de los proyectos de creación de capacidades relacionadas con el comercio, trabajar con otros comités establecidos bajo el Tratado según sea necesario, y brindar informes anuales a la Comisión.

El panorama de estos acuerdos, incluyendo el reciente acuerdo de los países andinos con Estados Unidos, es incierto puesto que todos son de reciente aparición; por tanto es difícil evaluar la eficacia de estos mecanismos. Sin embargo, podemos apreciar claramente la preponderancia de una tendencia diplomática y de las instancias de consulta, lo cual aleja los TLC en mención del corte "cuasijudicial" que define

los mecanismos de arbitraje multilateral de la OMC. Es decir, que aunque se nota una cierta tendencia de legalismo en la normatividad de los TLC, es aun más clara la orientación hacia el poder que prevalece en los mismos y según esto el país más poderoso económica y políticamente contaría con una ventaja muy significativa en el momento de resolver eventuales controversias.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2002), "Más allá de las fronteras. El nuevo regionalismo de América Latina" [en línea], disponible en: www.iadb.org/res/publications/pubB-20025_2663.pdf, recuperado: 24 de abril de 2006.

Briceño R., J. (2003), *Las teorías de la integración regional y su praxis en Europa y América Latina*, Mérida, Universidad de los Andes, Ediciones del Vicerrectorado Académico.

Camargo, P. P. (1983), *Tratado de Derecho Internacional*, Tomo I, Bogotá, Temis.

Casas G., A. M. (2005), "Integración regional y desarrollo en los países andinos", Quito, ETEA, Institución Universitaria de la Compañía de Jesús, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, Corporación Editora Nacional.

Comunidad Andina, Secretaría General (2004), "Estado de la integración andina; instituciones, mecanismos y disciplinas relacionados con el comercio", Documentos Informativos, SG/di666 en línea, disponible en: www.comunidadandina.org, recuperado: 20 de febrero de 2006.

Comunidad Andina, Secretaría General (2006), *Avances y Perspectivas de la Comunidad Andina. Informa de la Secretaría General de la Comunidad Andina 2005 2006*, Lima, Comunidad Andina Secretaría General.

Comunidad Andina, Secretaría General (2004), *Normas Jurídicas Básicas*, Licette Bayro (Asesora Jurídica), Lima, Tomo II.

Franco, A. y Robles, F. (1998), "Integración: Un marco teórico", en *La integración internacional. Enfoques económico, político y jurídico*, Bogotá, Universidad Sergio Arboleda, Fondo de Publicaciones Universidad Sergio Arboleda.

Giraldo A., J.; Giraldo L., M. y Giraldo L., A. (1999), *Metodología y técnica de la investigación sociojurídica*, Bogotá, Legis.

González, A. (2006), “La solución de controversias en los acuerdos regionales de América Latina con países desarrollados” en línea, disponible en www.cepal.org, recuperado: agosto 14 de 2006.

Granados, J. y Casanova, A. (2004), “Tratamiento de las Asimetrías en tamaño y desarrollo en los acuerdos comerciales internacionales: algunas sugerencias para la solución de controversias en los acuerdos Norte - Sur”, en Lacarde, J. y Granados, J. (edits.), *Solución de controversias comerciales Intergubernamentales: Enfoques multilaterales y regionales* [en línea], disponible en www.iadb.org/int, recuperado: 25 de mayo de 2006.

Ibáñez, J. (2000), “El nuevo regionalismo latinoamericano en los años noventa”, en *Revista electrónica de Estudios Internacionales* [en línea], año 1, disponible en www.reei.org, recuperado: 18 de marzo de 2006.

Lacarte, J. y Piérola, F. (2004), “Estudio comparativo de los mecanismos de solución de controversias del GATT y de la OMC: ¿Qué se logró en la Ronda Uruguay?”, en Lacarde, J. y Granados, J. (edits.), *Solución de controversias comerciales Intergubernamentales: Enfoques multilaterales y regionales* [en línea], disponible en www.iadb.org/int, recuperado: 25 de mayo de 2006.

Peña, F. (2004), “Una aproximación a nuevas tendencias en los mecanismos de solución de controversias en los acuerdos comerciales preferenciales”, en Lacarde, J. y Granados, J. (edits.), *Solución de controversias comerciales Intergubernamentales: Enfoques multilaterales y regionales* [en línea], disponible en www.iadb.org/int, recuperado: 25 de mayo de 2006.

Ravassa M., G. J. (2004), *Derecho mercantil internacional: Principios y normas*, Bogotá, Ediciones doctrina y ley Ltda., Universidad Santo Tomás.

Salazar Manrique, Roberto (1998), “El derecho y la globalización de la economía: supranacionalidad y tribunales comunitarios” en *La integración internacional. Enfoques económico, político y jurídico*, Bogotá, Universidad Sergio Arboleda, Fondo de Publicaciones Universidad Sergio Arboleda.

Tangarife T., M. (2002), *Derecho de la Integración en la Comunidad Andina*, Bogotá, Raisbeck, Lara, Rodríguez y Rueda (Baker & McKenzie).

Tangarife T., M (2004), *Tratado de libre comercio con Estados Unidos: Fundamentos Jurídicos para la integración*, Bogotá, Cámara de Comercio de Bogotá.

Texto final del TLC Colombia EEUU, [en línea], disponible en <http://www.tlc.gov.co/eContent/newsDetail.asp?id=5023>, recuperado: 25 de mayo de 2006.

Tronconis V., M. (2005), *Introducción al estudio de la solución jurisdiccional de las controversias en la Comunidad Andina*. [inédito, facilitado por el autor al Parlamento Andino]

Vigil T., R. (2004), “La solución de controversias en el derecho comunitario andino”, en Lacarde, J. y Granados, J. (edits.), *Solución de controversias comerciales Intergubernamentales: Enfoques multilaterales y regionales* [en línea], disponible en www.iadb.org/int, recuperado: 25 de mayo de 2006.

Witker, J. (1997), “Panorama general de solución de controversias en el comercio internacional contemporáneo” en *Resolución de controversias comerciales en América del Norte*. 1° reimpresión. [en línea], Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de investigaciones jurídicas, disponible en <http://www.bibliojuridica.org/libros>, recuperado: 27 de junio de 2006.

Witker, J. (2006), “Solución de controversias comerciales en América” en González M., N. (coord), *Estudios jurídicos en Homenaje a Marta Morineau*, Sistemas jurídicos contemporáneos. Derecho comparado. Temas diversos, Tomo II en línea, México, Universidad Nacional Autónoma de México, disponible en <http://www.bibliojuridica.org/libros>, recuperado: 20 de mayo de 2006.