

CAPÍTULO XV  
MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR):  
UNA VISIÓN GENERAL A MÁS DE DOS DÉCADAS DE SU FIRMA

Arturo OROPEZA GARCÍA\*

*Con mi mayor afecto y aprecio para nuestra querida doctora Sonia Rodríguez, a quien una muerte enamorada nos privó de su valiosa compañía*

SUMARIO: I. *Introducción.* II. *Marco de referencia.* III. *El Tratado de Asunción (TA).* IV. *El Protocolo de Brasilia.* V. *El Protocolo de Ouro Preto.* VI. *Protocolo de Olivos.* VII. *Marco económico del Mercosur.* VIII. *La relación México-Mercosur.* IX. *Conclusiones.* X. *Bibliografía.*

I. INTRODUCCIÓN

El Mercado Común del Sur (Mercosur) es una estrategia regional de integración que desde 1991 ha cubierto un espacio relevante en la vida económico-política de América del Sur. Su importancia en el tiempo ha sido sustentada en primer lugar por la participación de Brasil, que al igual que dos décadas atrás, sigue siendo la nación dominante, el elemento de aglutinación de los diferentes países que hoy se integran al Mercosur de pleno derecho como Argentina, Uruguay, Paraguay y de manera reciente Venezuela. Sin embargo, a lo largo de estos más de veinte años su vida institucional no ha sido fácil, por el contrario, ha estado llena de retos que los países que lo integran han tenido que sortear para seguir avanzando en el largo camino

\* Doctor en derecho e investigador en el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. Árbitro No-Nacional por parte de Brasil dentro del mecanismo de solución de controversias del Mercosur. Autor de diversas obras sobre derecho económico e integración económica.

de la integración; el cual a pesar de la lógica de su planteamiento, no resulta fácil para ningún país del mundo.

La sociedad global donde se construyó el Mercosur no existe más. En este breve pero intenso tiempo transcurrido, un mundo dominado por el motor de la tecnología y la globalización, ha generado la caída y el surgimiento de viejos y nuevos actores económicos, de igual modo que ha transformado los flujos del comercio mundial.

Occidente ha palidecido económicamente frente al gran milagro de Asia del Este y de China a través de su “socialismo de mercado”, en estas tres últimas décadas han consolidado su papel de potencias económicas y de manera especial su relevancia en materia de exportaciones e importaciones globales, lo cual ha jugado un papel preponderante para los países de América Latina en general y para el Mercosur de manera especial.

En el marco de estas tendencias generales, dar una mirada a la evolución que ha seguido el Mercosur en estas más de dos décadas de vida resulta un ejercicio obligado, dado el peso económico del bloque comercial en conjunto, pero también por la relevancia de cada uno de sus países integrantes. En tal virtud, el presente trabajo tiene como intención realizar un breve análisis de la trayectoria del Mercosur en estos 22 años de vida, para lo cual se llevara a cabo una retrospectiva del esquema de integración a través de sus principales etapas; incluyendo el avance logrado en materia de solución de controversias, para pasar después al análisis de sus principales referencias económicas y comerciales.

## II. MARCO DE REFERENCIA

El Mercosur es el resultado de la conciliación de las diferencias políticas e históricas de dos de sus principales integrantes que son Brasil y Argentina. Sin embargo, la idea de una comunidad unida, de crear acuerdos sólidos entre los intereses comunes de Argentina y Brasil se tuvo desde siempre, pero por muy diversas circunstancias jamás se concretó. No obstante, para 1985 ambos gobiernos, teniendo como característica que eran los primeros electos libremente después de largos periodos de dictadura, enfrentaban la necesidad de reorientar y reestructurar sus economías. El enorme peso de la deuda externa contraída en los años anteriores, la falta de nuevos créditos, la necesidad de hacer grandes inversiones para modernizarse y para competir en el mundo, llevó a ambos gobiernos a comprender que el proceso de reconversión y expansión tendría más ventajas si era encarado en forma conjunta. En ese contexto, para fines de 1985 los presidentes Raúl Alfonsín

de Argentina y José Sarney de Brasil ratificaron la voluntad de enfrentar el futuro de manera integrada, creando con ello el marco político para que se exploraran relaciones de complementación entre sus gobiernos.

Bajo este impulso, Argentina desarrolló su idea de una “asociación preferente” con el país carioca y en febrero de 1986 invitó a representantes de esa nación a una reunión privada, sin compromisos, para discutir las características de la misma, la cual se tradujo en dos días de discusiones en un clima de exploración e intercambio de ideas. Semanas después fue Brasil quien invitó a una reunión de similares características, dando su respuesta favorable a la idea argentina, por lo que comenzaron a diseñarse las principales características del acuerdo. Una idea central que fluyó desde el principio fue que la posible integración debía servir no para encerrarse en sí mismos, sino que el esquema debía ser visto como el camino más apropiado para motivar la inserción de otros socios en el contexto regional. Desde luego la idea de un acuerdo económico y político de esta naturaleza creaba escepticismo porque la experiencia de los países comprometidos, al igual que la de otras naciones de América Latina, provenía de una serie de acuerdos no exitosos o de resultados limitados como fueron la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC, 1960) y su sucesora, aún vigente, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI, 1980). De igual modo, porque en 1985, salvo la experiencia de la entonces Comunidad Económica Europea, no había otros casos de éxito en temas de integración de economías desarrolladas o de desarrollo intermedio. En 1986 no existía el acuerdo entre Estados Unidos y Canadá, menos aún por supuesto el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, Estados Unidos y Canadá. En Asia Pacífico la integración conocida como la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) apenas daba sus primeros pasos.

La declaración de Foz de Iguazú firmada en noviembre de 1985<sup>1</sup> por los presidentes Alfonsín de Argentina y Sarney de Brasil, comprometió a ambos gobiernos a superar la desconfianza y rivalidad que caracterizó su relación política durante los siglos XIX y XX, comprometiéndolos también para que a mediados de 1986 cada uno de los países presentara un informe con las prioridades para la cooperación mutua. Respecto a este llamado, las expectativas fueron superadas, porque en lugar de un informe, lo que los negociadores presentaron fue un verdadero esquema de integración que el 29 de julio de 1986 dio base para que se firmara en Bueno Aires el Acta pa-

<sup>1</sup> A partir de esta Declaración fue creada una Comisión Mixta de alto nivel para la integración y cooperación económica a nivel bilateral, contando ésta con subcomisiones de energía, transporte, comunicaciones, ciencia y tecnología.

ra la Integración Argentino-Brasileña conocida como “Acta de Buenos Aires”, en la cual los presidentes de ambos gobiernos decidieron establecer el Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE)<sup>2</sup> entre la República Argentina y la República Federal de Brasil. Conforme a este espíritu de asociación, el 10 de diciembre de 1986 se firmó ‘El Acta de la Amistad Argentino-Brasileña, Democracia, Paz y Desarrollo’, en la que se volvió a manifestar la voluntad de ambas partes de lograr el éxito del programa de Integración y Cooperación Económica a través de un esquema de carácter gradual, flexible y equilibrado entre los dos países, y el 29 de noviembre de 1988 se firmó en Buenos Aires el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo en virtud del cual ratificaron el deseo de construir un espacio económico común en un plazo de diez años, a través de la liberación comercial. El tratado consignó, entre otras medidas, la eliminación de todos los obstáculos tarifarios y no tarifarios al comercio de bienes y servicios, así como la armonización de políticas macroeconómicas. Para conseguir los objetivos planteados se acordó el establecimiento de una *zona de libre comercio* en un plazo de diez años y en una segunda etapa el establecimiento de un *mercado común* a través de la armonización de políticas aduaneras, comerciales y sectoriales.

Con las modificaciones introducidas en los programas económicos de los gobiernos de Brasil y Argentina y la adopción de nuevos criterios de modernización y competitividad, el 6 de julio de 1990 los presidentes Carlos Menem de Argentina y Fernando Collor de Mello de Brasil, firmaron el “Acta de Buenos Aires”, por medio de la cual se aceleraron los plazos a fin de poner en marcha el *mercado común* el 1o. de enero de 1995. En agosto de 1990 Paraguay y Uruguay solicitaron unirse al proceso de integración, por lo que el 26 de marzo de 1991 los presidentes de Argentina (Carlos Saúl Menem), Brasil (Fernando Collor de Mello), Uruguay (Luis Alberto Lacalle Herrera) y Paraguay (Andrés Rodríguez), así como los ministros de Relaciones Exteriores de los respectivos países, firmaron en Asunción, Paraguay, el Tratado de Asunción (TA) que se convertiría en el documento fundacional del Mercado Común del Sur (Mercosur). En ese sentido los acuerdos de Argentina-Brasil (que juntos han representado el 95% promedio de la influencia económica dentro de lo que hoy es el Mercosur) fueron los pioneros de un nuevo esquema de integración que durante los últimos 22 años, desde la fecha de su fundación, ha venido jugando un papel relevante en Sudamérica.

<sup>2</sup> El objetivo del PICE era el de propiciar un espacio económico común, con la apertura selectiva de los respectivos mercados y el estímulo a la complementación progresiva de los sectores empresariales de cada Estado a las nuevas condiciones de competitividad.

Es importante señalar que el Tratado de Asunción (TA)<sup>3</sup> no creó un *mercado común*, sino que definió el objetivo de hacerlo, estableciendo plazos, mecanismos e instrumentos tendientes a su conformación, por lo que se firmó con carácter transitorio<sup>4</sup>. En tal virtud, desde el TA se creó una polémica respecto a su naturaleza fundacional y su estructura institucional,<sup>5</sup> debatién-

<sup>3</sup> El Tratado de Asunción (TA), del 26/03/91, tiene los siguientes objetivos y características principales: Se trata de un acuerdo marco que establece mecanismos destinados a la formación de una zona de libre comercio y de una Unión Aduanera en la subregión. El TA tiene como objetivo crear medios para ampliar las actuales dimensiones de los mercados nacionales, condición fundamental para acelerar el proceso de desarrollo económico con justicia social. En los términos del preámbulo del TA, ese objetivo debe ser alcanzado, entre otros medios, mediante el aprovechamiento más eficaz de los recursos disponibles, la preservación del medio ambiente y el mejoramiento de las intercomunicaciones físicas.

<sup>4</sup> Artículos 9o.-17 del Tratado de Asunción. La organización del Mercosur, prevista en el *Tratado de Asunción*, se fundamentó en una concepción pragmática evitando crear órganos comunitarios en el período de transición, previo a la constitución de las entidades intergubernamentales, cuyas decisiones serían tomadas por consenso en reuniones periódicas entre autoridades homólogas de los Países miembros. De acuerdo con el Tratado de Asunción, el órgano superior del Mercosur es el Consejo del Mercado Común, compuesto por Cancilleres y Ministros de economía de los cuatro países fundadores. El órgano ejecutivo, a su vez, es el Grupo Mercado Común, compuesto por cuatro miembros titulares y cuatro substitutes. Además de esos, fueron creados los órganos técnicos, que son los 11 Subgrupos de Trabajo: SGT-1: Asuntos Comerciales; SGT-2: Asuntos Aduaneros; SGT-3: Normas Técnicas; SGT-4: Políticas Fiscales y Monetarias Relacionadas con el Comercio; SGT-5: Transporte Terrestre; SGT-6: Transporte Marítimo; SGT-7: Política Industrial y Tecnológica; SGT-8: Política Agrícola; SGT-9: Política Energética; SGT-10: Coordinación de Políticas Macroeconómicas; SGT-11: Relaciones Laborales, Empleo y Seguridad Social. Cabe resaltar que en esos órganos técnicos, durante el periodo de transición, fue creciente la participación del sector privado, resultado del gran interés del empresariado, de los sindicatos y de los demás segmentos de la sociedad en el proceso de constitución del Mercosur. Además de los encuentros en el ámbito de esos órganos, la estructura institucional del Mercosur incluye, las Reuniones de Ministros de Educación y de Trabajo y las Reuniones Especializadas de Turismo, Ciencia y Tecnología, Medio Ambiente y Cultura. Fue colocada en funcionamiento, también, la Comisión Parlamentaria Conjunta del Mercosur, compuesta por sesenta y cuatro parlamentarios (dieciséis de cada Estado Parte), que acompañó los trabajos desarrollados en el ámbito del proceso de integración. Esa comisión no tuvo como atribución la aprobación de la legislación comunitaria, a la vez que el Mercosur no admitió durante el período de transición el llamado efecto de aplicación directa. El significativo avance institucional del MERCOSUR puede ser constatado por el amplio Cronograma de Las Leñas, que reúne las fechas límite para la ejecución de las tareas necesarias para la integración.

<sup>5</sup> Artículo 1o. La estructura institucional del Mercosur contará con los siguientes órganos:

- I. El Consejo del Mercado Común (CMC);
- II. El Grupo Mercado Común (GMC);
- III. La Comisión de Comercio del Mercosur (CCM);
- IV. La Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC);
- V. El Foro Consultivo Económico-Social (FCES);

dose por los expertos de la época si se mantenía el texto contenido en el TA o se negociaba uno nuevo; predominando el criterio que estimó que el Tratado de Asunción debía mantenerse como tratado fundacional, y celebrarse un protocolo adicional (Protocolo de Ouro Preto)<sup>6</sup> respecto a los temas no tratados en su cuerpo jurídico.

Junto con la ampliación del tratado se acortaron los plazos de integración hacia el interior, reduciendo el grueso de los impuestos al comercio entre los países al 0% en cuatro años, con una rebaja gradual y un cronograma automático. La reducción de aranceles pasó así a tener más peso que la combinación de políticas de tipo sectorial.

A la fecha puede señalarse que el Mercado Común del Sur es un proyecto de integración económica; un acuerdo subregional de integración de carácter intergubernamental, celebrado en el marco de la ALADI, tendiente a la configuración de un mercado común, cuyo objetivo se contiene en el artículo 1o. del Tratado de Asunción que establece

Los Estados Parte deciden constituir un Mercado Común que deberá estar conformado al 31 de diciembre de 1994, el que se denominará Mercado Común del Sur (Mercosur). Especifica también que el mercado implica la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, el establecimiento de un Arancel Externo Común, coordinación de políticas macroeconómicas en diversos sectores entre los que destaca el fiscal puesto que los Estados se comprometen a armonizar sus legislaciones.<sup>7</sup>

A más de 20 años de su fundación el proyecto no ha podido consolidarse como un mercado común y se le puede seguir considerando como una *unión aduanera imperfecta*, que permite el libre acceso de casi la totalidad de los productos con un arancel externo común. No obstante lo anterior, las aspira-

VI. La Secretaría Administrativa del Mercosur (SAM).

VII. Tribunal permanente de revisión (TPR).

VIII. Tribunal Administrativo Laboral del Mercosur (TAL).

IX. Centro Mercosur de Promoción de Estados de Derecho (CMPED).

Parágrafo único - Podrán ser creados, en los términos del presente Protocolo, los órganos auxiliares que fueren necesarios para la consecución de los objetivos del proceso de integración.

Artículo 1o. del Protocolo de Ouro Preto, instrumento jurídico internacional que define la estructura del Mercosur, y que redefine lo planteado por su anterior Tratado de Asunción. En los artículos siguientes del *Protocolo de Ouro Preto* se les fijan sus competencias y atribuciones a los órganos enunciados en el artículo 1o.

<sup>6</sup> El protocolo adicional celebrado en virtud del Tratado de Asunción, y que fija la estructura institucional del Mercosur es el denominado Protocolo de Ouro Preto.

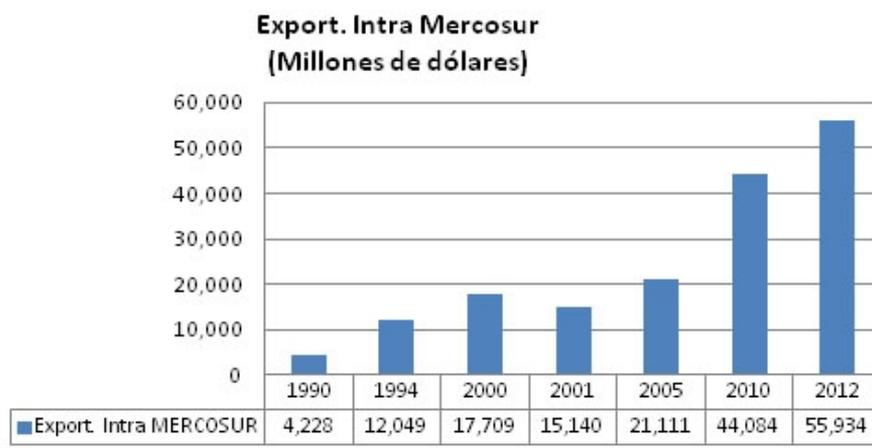
<sup>7</sup> Artículo 1o. del Tratado de Asunción de 1991.

ciones del Mercosur intentan ir más allá de una zona de libre comercio y de un esquema de rebajas arancelarias, a través de un mercado que dé sentido de futuro a sus integrantes. De esta manera el Mercosur se entiende también como un esquema de integración que persiste en conformar una unidad que satisfaga los intereses y aspiraciones de sus socios y los haga destacar como una sociedad integrada dentro del contexto internacional. Sin embargo, a pesar de sus aspiraciones y de ese carácter conciliador en lo político y en lo social, y de las ventajas que pudieran reportar una mayor identidad y cercanía entre los dos principales socios del Mercosur, en la actualidad aún se habla de un *mercado común en construcción* dado que están ausentes libertades esenciales<sup>8</sup> que son imprescindibles para ascender a una etapa mayor del proceso de integración. A esto debe agregarse el inconveniente que significa carecer de una normativa jurídica e institucional a la que se le atribuya la categoría de supranacional,<sup>9</sup> pues en la actualidad la normatividad en el Mercosur se rige meramente por disposiciones del derecho internacional público y no del derecho comunitario.

Cuando el proyecto se comenzó a fraguar en el año de 1986, el comercio entre los países socios era menor a los 2.000 millones de dólares; a fines de 1994 (ocho años y medio después) el comercio era ya de casi 12.000 millones de dólares; al 2012 esta cantidad ha llegado a 55,934 millones de dólares.

<sup>8</sup> No existe libre circulación de factores y personas; tampoco se ha avanzado demasiado en la armonización de políticas macroeconómicas o en dotar de competencia suficiente a los órganos institucionales del Mercosur.

<sup>9</sup> La supranacionalidad, por su importancia política y consecuencias de orden jurídico, no puede ser meramente inferida por interpretación amplia o liberal del texto normativo. Debe estar expresa literalmente como reflejo inequívoco de la voluntad política del legislador. En Europa, por ejemplo, el tratado de constitución de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (1951), uno de los embriones de la actual Unión Europea, en su artículo 9o. preveía el carácter supranacional de las actividades de sus miembros. En el Mercosur, el Tratado de Asunción no previó la creación de órganos supranacionales.



Fuente: CEI con base en INDEC, SECEX, Banco Central de Paraguay, Banco Central del Uruguay y FMI.

### III. EL TRATADO DE ASUNCIÓN (TA)

En rubros anteriores ya ha quedado asentada la importancia del Tratado de Asunción para la conformación del bloque, dado su carácter de instrumento fundacional, el que una vez satisfecho el procedimiento de ratificación por los cuatro Estados miembros entró en vigor el 29 de noviembre de 1991. El TA es un instrumento jurídicamente enmarcado por las disposiciones de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, la ALADI y los principios de libre comercio establecidos por el GATT-OMC. En su parte introductoria el Tratado establece respecto a los “Estados parte” que la ampliación de las dimensiones de sus mercados nacionales, a través de la integración, constituye una condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social.<sup>10</sup> Asimismo, la estructura del tratado se conformó con un cuerpo normativo principal y cinco anexos. En el primero se distinguen un preámbulo y seis capítulos: I. “Propósitos, principios e instrumentos”; II. “Estructura orgánica”; III. “Vigencia”; IV. “Adhesión”; V. “Denuncia”; VI. “Disposiciones generales”. En el caso de los anexos tratan de las siguientes materias: I. “Programa de liberalización comercial”; II. “Régimen general de origen”; III. “Solución de

<sup>10</sup> Parte introductoria del Tratado para la constitución de un Mercado Común entre la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental de Uruguay.

controversias”; IV. “Cláusulas de salvaguardia” y V. “Subgrupos de trabajo del GMC”.

Con su entrada en vigor el Tratado constituyó una zona de libre comercio, a la vez que programó el establecimiento de una unión aduanera a partir del 1o. de enero de 1995. La zona de libre comercio en esta etapa se perfeccionó de acuerdo al Programa de Liberación Comercial contenido en el Anexo I del Tratado, que fijó rebajas arancelarias progresivas, lineales y automáticas. Asimismo, se acordó la eliminación de todas las restricciones no arancelarias al 31 de diciembre de 1994. El Consejo del Mercado Común, órgano de conducción del esquema, estableció con posterioridad un mecanismo de negociación destinado a armonizar las políticas nacionales con vistas al fortalecimiento del grupo. Este mecanismo denominado “Cronograma de Las Leñas”, fue impuesto por la Decisión del Consejo número 1/92 y dio lugar a un complejo proceso de negociaciones que se extendió durante todo el periodo de transición que corrió entre la puesta en vigencia del Tratado de Asunción y el 31 de diciembre de 1994. La actualización de los objetivos planteados por el cronograma permitió avanzar en aquellas negociaciones, si bien los Estados parte, al cabo del periodo de transición, asumieron que no se habían podido cumplir todas las metas contempladas. Dentro de este contexto el tratado se fijó como objetivo el crear un *mercado común*, estableciendo para ello los instrumentos y mecanismos adecuados contenidos en su artículo 5o., señalando también dentro de la evolución del propio esquema la integración de una normativa mediante la cual se prevén los mecanismos viables para la conformación de una unión aduanera en la subregión integrada por cuatro países fundadores.

En materia de ejecución y administración del Tratado, en el artículo 9o. se crean dos organismos para tal efecto: el Consejo del Mercado Común<sup>11</sup> y el Grupo Mercado Común.<sup>12</sup> El Tratado de Asunción también previó su mecanismo de relación con los demás países miembros de la ALADI, por lo que el artículo 20 dispone lo siguiente: “El presente Tratado estará abierto a la adhesión, mediante negociación, de los demás países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración, cuyas solicitudes podrán ser examinadas por los Estados Partes después de cinco años de vigencia de este Tratado”. No obstante, podrán ser consideradas antes del referido plazo las solicitudes presentadas por países miembros de la ALADI que no formen-

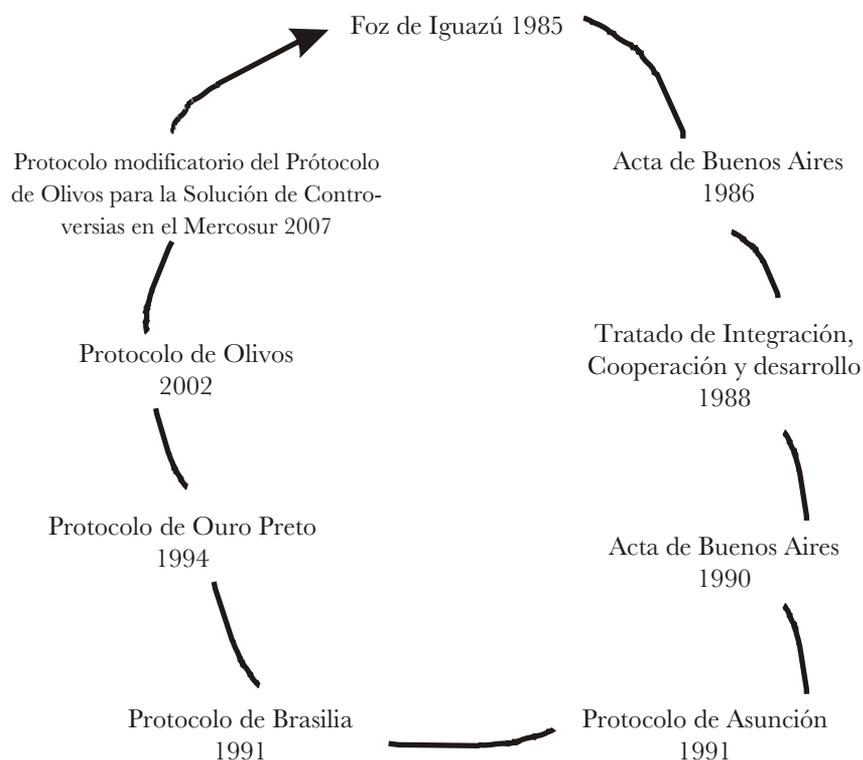
<sup>11</sup> Es el órgano superior del Mercosur, integrado por los Ministros de Economía y Relaciones Exteriores de los cuatro Estados partes.

<sup>12</sup> Es el órgano ejecutivo del Mercosur, integrado por los representantes de los Ministerios de Relaciones Exteriores, Economía o sus equivalentes y bancos centrales.

parte de esquemas de integración subregional o de una asociación extrarregional. La aprobación de las solicitudes será objeto por decisión unánime de los Estados partes.

De igual modo en su artículo 6o. reconoce la falta de homogeneidad entre algunos de sus integrantes; estableciendo condiciones diferentes de trato para esos países en desventaja: “Los Estados Partes reconocen diferencias puntuales de ritmo para la República del Paraguay y para la República Oriental de Uruguay, las que constan en el programa de Liberación Comercial (Anexo I)”.

A lo largo de su trayectoria, el TA se ha enriquecido a través de protocolos adicionales, dentro de los que destacan el Protocolo de Brasilia para la Solución de Controversias del 17 de diciembre de 1991; el Protocolo de Ouro Preto, sobre aspectos institucionales, del 17 de diciembre de 1995; el Protocolo de Olivos de 2002, sobre temas de Solución de Controversias y el Protocolo Modificador del Protocolo de Olivos Para la Solución de Controversias en el Mercosur del 19 de enero de 2007.



#### IV. EL PROTOCOLO DE BRASILIA

El 17 de diciembre de 1991 los cancilleres y ministros de Economía de los cuatro países del Mercosur, en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 3o. del Tratado de Asunción y su Anexo III, suscribieron el Protocolo de Brasilia para la Solución de Controversias (Dec. CMC 1/91), mismo que fue ratificado por todos los Estados partes, entrando en vigencia el 24 de abril de 1993. El sistema contenido en el Protocolo de Brasilia también fue concebido como un esquema “transitorio” en materia de solución de controversias, por lo que su artículo 34 consignó: “El presente Protocolo permanecerá vigente hasta que entre en vigor el sistema permanente de solución de controversias para el mercado común a que se refiere el numeral 3 del anexo III del Tratado de Asunción”. Por otro lado, el artículo 1o. del Protocolo delimita su ámbito de aplicación en los siguientes términos:

Las controversias que surjan entre los Estados partes, sobre la interpretación, aplicación o incumplimiento de las disposiciones contenidas en el Tratado de Asunción, de los acuerdos celebrados en el marco del mismo, así como de las decisiones del Consejo Mercado Común y de las resoluciones del grupo Mercado Común, serán sometidas a los procedimientos de solución establecidos en el presente Protocolo.

Como una de la principales características del sistema de solución de controversias que estableció el Protocolo de Brasilia, puede resaltarse que en su negociación intervienen de manera previa los organismos institucionales del Mercosur, y de no resolverse la controversia se abre una instancia arbitral *ad hoc*, con plazos perentorios para todos los trámites. Bajo este sistema, de acuerdo al Anexo III del Tratado de Asunción, solamente los Estados partes podían instar el procedimiento. Sin embargo, el Protocolo consideró dos tipos de controversias: *a)* las que surgen entre los Estados partes y *b)* las planteadas como consecuencia de reclamos de particulares. En ambos casos se prevé un procedimiento de tres etapas sucesivas de igual modo que en ambos casos la culminación de las dos primeras etapas no produce efectos jurídicos salvo el de habilitar la instancia siguiente; y en las dos hipótesis, la tercera etapa constituye la etapa de arbitraje; aunque de manera central el protocolo busca (artículo 2o.) que los Estados partes en una controversia procuraren resolverla mediante negociaciones directas. La autocomposición es la figura jurídica que el protocolo adopta como la vía ideal para el arreglo de las controversias. De igual modo el protocolo actualiza y dota de nuevas competencias a los órganos del Mercosur. Por ejemplo, en el caso de la Secretaría Administrativa, el Protocolo le da un rol

nuevo que no se contempló en el TA al asignarle tareas de seguimiento y apoyo logístico a los procedimientos de solución de controversias en todas sus etapas, facilitando con ello su desarrollo y transformándose a la Secretaría en un centro de información de tales gestiones. Asimismo, si fracasan las negociaciones directas o sólo se alcanza un acuerdo parcial, cualquiera de los Estados partes podrá someter la controversia a la instancia del *grupo mercado común*, el cual escucha a las partes, expone sus posiciones, evalúa la situación y formula recomendaciones tendientes a la solución de la controversia. Una característica importante del Protocolo de Brasilia es que preveía la posibilidad de adoptar medidas cautelares para evitar daños irreparables entre las partes.

El Protocolo de Brasilia, como un punto de arranque, significó un avance importante en la solución de los conflictos comerciales que pudieran suscitarse entre los Estados miembros del bloque.

## V. EL PROTOCOLO DE OURO PRETO

Con la firma del Protocolo de Ouro Preto en la Cumbre de Presidentes en Brasil celebrada en diciembre de 1994, dio inicio una segunda etapa denominada *de consolidación de la unión aduanera*. En esta segunda etapa, en lugar de requerirse el cumplimiento lineal y progresivo de metas intermedias, como había ocurrido bajo el modelo impuesto por el cronograma de Las Leñas, las negociaciones se desarrollaron sobre la base de objetivos esencialmente fijados por el denominado “Programa de Acción del Mercosur hasta el año 2000”, lineamientos que fueron formalmente establecidos por la Decisión del Consejo número 9/95.

A través del Protocolo de Ouro Preto se avanzó en los siguientes aspectos institucionales: la *naturaleza jurídica de los órganos del Mercosur* fue modificada de acuerdo a la estructura orgánica de naturaleza intergubernamental que se estableció por el TA; de igual modo que *el sistema consensuado de toma de decisiones* utilizado por todos los órganos del Mercosur. De manera importante, fue reconocida la *personalidad jurídica* de derecho internacional del Mercosur, como una entidad distinta a los países que lo integran. Se mantuvo el *sistema de incorporación obligatoria* de las normas del Mercosur en el ordenamiento jurídico de los países partes mediante sus procedimientos previamente establecidos; por lo que las normas del Mercosur carecen de aplicación directa. Se mantuvo el *mecanismo de solución de controversias* establecido por el Protocolo de Brasilia. En este sentido, el Protocolo de Ouro Preto es el documento institucional mediante el cual se establecen y ratifican los principales órganos

decisorios y de ejecución, además de que se instrumentan sus canales de administración. El Protocolo señaló que el Mercosur contaría con los siguientes órganos:

1. Consejo de Mercado Común, 1991 (CMC)	El artículo 2 del Protocolo de Ouro Preto los define como órganos con capacidad decisoria
2. Grupo Mercado Común, 1991 (GMC)	
3. Comisión de Comercio del Mercosur, 1994 (CCM)	
4. Comisión Parlamentaria Conjunta, 1994 (CPC)	
5. Foro Consultivo Económico- Social, 1994 (FCES)	
6. Secretaría Administrativa del Mercosur, 1994 (SAM)	Órganos sin capacidad decisoria
Órganos incorporados con posterioridad a Ouro Preto	
7. Tribunal permanente de revisión del Mercosur, 2003 (TPR)	
8. Tribunal administrativo laboral del Mercosur, 2003(TAL)	
9. Centro Mercosur de Promoción de Estado de Derecho, 2004 (CMPED)	

Con el Protocolo de Ouro Preto se puso fin al periodo de transición y se adoptaron los instrumentos fundamentales de política comercial que normaron la Zona de Libre Comercio y la Unión aduanera del Mercosur, encabezados por el Arancel Externo Común (AEC).<sup>13</sup> La firma del protocolo de Ouro Preto se justifica en virtud de lo anotado por el artículo 18 del TA que establecía expresamente que “con anterioridad al 31 de diciembre de 1994, los Estados partes convocarán a una reunión extraordinaria con el objeto de determinar la estructura institucional definitiva de los órganos de administración del Mercado Común, así como las atribuciones específicas

<sup>13</sup> arancel externo común o también conocido como tarifa externa común “que constituye un elemento central en la consolidación de la unión aduanera puesto que posibilita la libre circulación de mercaderías”.

de cada uno de ellos y su sistema de adopción de decisiones”. Con la firma de este instrumento, los Estados partes iniciaron una nueva etapa de consolidación y profundización donde la zona de libre comercio y la unión aduanera han sido los pasos intermedios en su búsqueda de un mercado único.

## VI. PROTOCOLO DE OLIVOS

A más de 11 años de distancia del Protocolo de Brasilia de 1991 a la firma del Protocolo de Olivos (PO) de 2002, el esquema de solución de controversias del Mercosur ha seguido una trayectoria que ha estado determinada tanto por los avances del esquema de integración en general como por los resultados que se han ido logrando en su mecanismo de unión aduanera y la aplicación del arancel externo común.

La consolidación de los procesos de asociación comercial en el mundo, históricamente hablando, son de aparición reciente, surgidos a partir de la segunda mitad del siglo XX, han representado desde su inicio un continuo reto de maduración para sus países integrantes al cual no ha podido eximirse los integrantes del Mercosur.

*La sensación de no avance que en ocasiones se deriva del proceso Mercosur, en este caso de su esquema de solución de controversias, nace como resultado de la lentitud que han tenido estos mecanismos de integración, como también de la falta de cumplimiento de sus propios compromisos, que desde un inicio se plantearon metas muy ambiciosas de construir en un plazo de apenas cuatro años “...un mercado común, que implicaría libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, un arancel externo común, una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales, y el compromiso de armonizar sus legislaciones” (TA, artículo 1o.).*

Estas metas tan ambiciosas no se han correspondido con la realidad; sin embargo, la firma del PO en 2002 por los cuatro países fundadores del Mercosur, sí registra una serie de innovaciones importantes respecto al Protocolo de Brasilia, sin llegar a cumplir del todo con las expectativas que se habían forjado tanto los académicos como los empresarios de la región.

Entre sus principales aportaciones puede mencionarse de manera destacada la creación del Tribunal Permanente de Revisión (TPR), el cual había sido un reclamo permanente de la comunidad de la zona, a fin de dar una mayor certidumbre y coherencia a las resoluciones que están siendo tomadas desde 1991 por los tribunales *ad hoc*; los cuales, en no pocas ocasiones, emitían decisiones contradictorias sobre un mismo tema. De manera especial se les brindaron atribuciones a los Estados involucrados a fin de presen-

tar sus controversias de manera directa al TPR, sin necesidad de pasar por los tribunales *ad hoc*. A lo anterior se suma la oportunidad que se le da a la parte demandada (o por acuerdo de partes) para escoger entre el sistema de solución de controversias del Mercosur u otro sistema en que los países del Mercosur son parte, como por ejemplo el mecanismo de solución de controversias de la Organización Mundial de Comercio (OMC). También en este rubro, de manera significativa, se retira la obligatoriedad de agotar la etapa previa al conflicto de solicitar la intervención del grupo Mercado Común, aunque queda como alternativa para el estado demandante. Otro avance del PO es la aclaración que realiza en cuanto a las facultades de los tratados ad hoc para ordenar medidas provisionales para impedir daños graves e irreparables. Aclara también el alcance de las medidas compensatorias en el caso de incumplimiento de o cumplimiento parcial del laudo, abrigándolas a ser proporcionales a las consecuencias de su no cumplimiento, etcétera.

Por otro lado, entre los principales pendientes que deja el PO destaca su naturaleza transitoria, la cual le resta solidez y certeza a su proceso de construcción; de igual modo que lo aleja del proyecto de contar con un tribunal supranacional; al propio tiempo que los particulares continúan aun dependiendo de los gobiernos nacionales para presentar sus demandas.

Los avances y retrocesos que presenta hoy en día el esquema de solución de controversias del Mercosur, son un fiel reflejo del estado que guarda el proceso general de integración de sus estados miembros. Mientras no se resuelva de fondo la operación del AEC y con ello el funcionamiento de la etapa aduanal; la instalación de un tribunal permanente y un esquema integral de solución de controversias supranacional seguirá siendo parte de la agenda pendiente del mercado sudamericano.

- Protocolo modificadorio del Protocolo de Olivos

El 19 de enero de 2007 los países miembros del Mercosur aprobaron una serie de modificaciones al PO aprobado en 2002; de manera especial, a fin de adecuarlo a la entrada de nuevos miembros como el caso de Venezuela, y posiblemente en el futuro cercano el de Bolivia. Para lograr lo anterior se realizaron modificaciones a tres de los artículos del Protocolo de Olivos (18, 20 y 43), de igual modo que se realizó un ajuste al Reglamento respectivo (Decisión CMC No. 37/03).

Una de las innovaciones más importantes del Protocolo Modificadorio fue la creación de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión (ST), la cual asumirá las funciones que tenía en la materia la Secretaría Adminis-

trativa del Mercosur; profundizando con ello en el avance de la construcción del sistema solución de controversias del proyecto sudamericano de integración (véase gráfica de Estructura institucional del Mercosur (2012) al final de este documento).

- Protocolo de adhesión de la República Bolivariana de Venezuela

La República Bolivariana de Venezuela suscribió su adhesión al Mercosur el 8 de diciembre de 2005, la cual 7 años después fue aceptada formalmente por los Estados partes el 6 de julio de 2012, con lo cual se adhirió de pleno derecho a la normativa Mercosur junto con los otros cuatro países integrantes del pacto. Derivado de su aceptación, Venezuela se comprometió a adoptar el acervo normativo vigente del Mercosur, dentro de un periodo no mayor de cuatro años a partir de la entrada de la vigencia del protocolo;<sup>14</sup> de igual modo que se comprometió a acatar la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM) y el Arancel Externo Común (AEC).<sup>15</sup>

El proceso de incorporación de Venezuela al Mercosur no ha sido un tema fácil, ya que por un lado, el protagonismo del entonces presidente Hugo Chávez y su política nacionalista con “características venezolanas” estuvo generando una falta de confianza por parte de algunos miembros del Mercosur, que dudaron de su compromiso para con la normativa del grupo. De igual modo que su incorporación rompía una política de no apertura que se había mantenido por más de 20 años. Una vez alterado este esquema, en el horizonte se dibuja el probable ingreso de Bolivia quien presentó su candidatura de manera oficial el 7 de diciembre de 2012, estando actualmente en espera de su aceptación de pleno derecho.

## VII. MARCO ECONÓMICO DEL MERCOSUR

El Mercosur es uno de los bloques económicos importantes del mundo, con un mercado de más de 270 millones de habitantes y un PIB de más de 3,3 billones de dólares; de igual modo que registra uno de los ingresos per cápita más altos dentro de los mercados emergentes con más de 12 mil dólares per cápita promedio (FMI, 2012).

<sup>14</sup> Protocolo de Adhesión de la República Bolivariana de Venezuela al Mercosur, artículo 3o.

<sup>15</sup> *Ibidem*, artículo 4o.

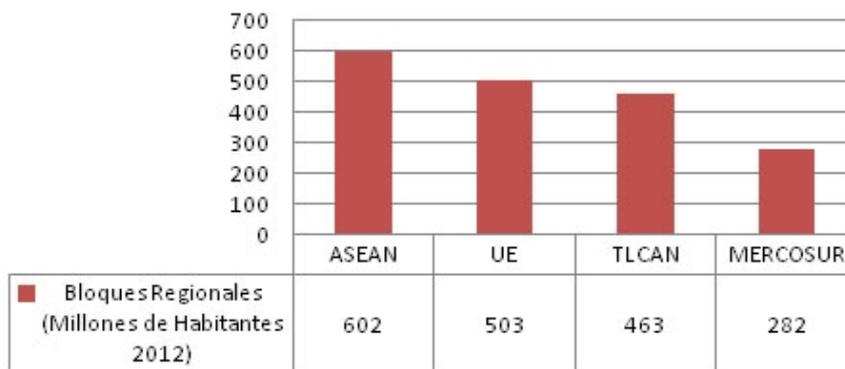
<i>Indicadores básicos del Mercosur (2012)</i>				
	Área (KM <sup>2</sup> )	Habitantes mill.)	PIB per cápita* (dólares)	PIB (billones)
Argentina	2,780,400	41.028	11,576	474.954
Brasil	8,514,770	198.368	12,078	2,395.968
Paraguay	406,752	6.661	3,903	25.999
Uruguay	176,215	3.381	14,614	49.404
Venezuela	912,050	29.517	12,956	382.424
Total/ponde- rado*	12,790,187	278.948	11,025	3,328.749

Fuente: FMI.

A raíz de la adhesión de Venezuela como Estado miembro, la extensión territorial del Mercosur pasó a representar 12,7 millones de km<sup>2</sup>, constituyendo el 72% del territorio total de Sudamérica y formando la segunda unión territorial del mundo, solo después del TLCAN, el cual cuenta con una extensión territorial de 21 millones de km<sup>2</sup>, superando a la Unión Europea (UE), la cual cuenta con una extensión de poco más de 4 millones de km<sup>2</sup>, así como a la ASEAN que tiene una extensión también de 4 millones de km<sup>2</sup>.

En la actualidad el número de habitantes que componen el Mercosur alcanza los 278 millones de personas; cifra inferior a la de ASEAN que supera los 600 millones de habitantes; de la UE que registra un mercado de más 500 millones de habitantes y del TLCAN, que cuenta con un mercado de 463 millones de consumidores. En el año 2012 el PIB total del Mercosur fue de US\$3.3 mil millones de dólares, situándose muy por debajo de otras uniones económicas como el TLCAN, cuyo PIB total fue de US\$17 mil millones de dólares, constituyendo la primera unión económica del mundo; seguido de la UE, cuyo PIB fue de US\$16 mil millones de dólares; y superando al ASEAN cuyo PIB asciende a US\$2 mil millones de dólares.

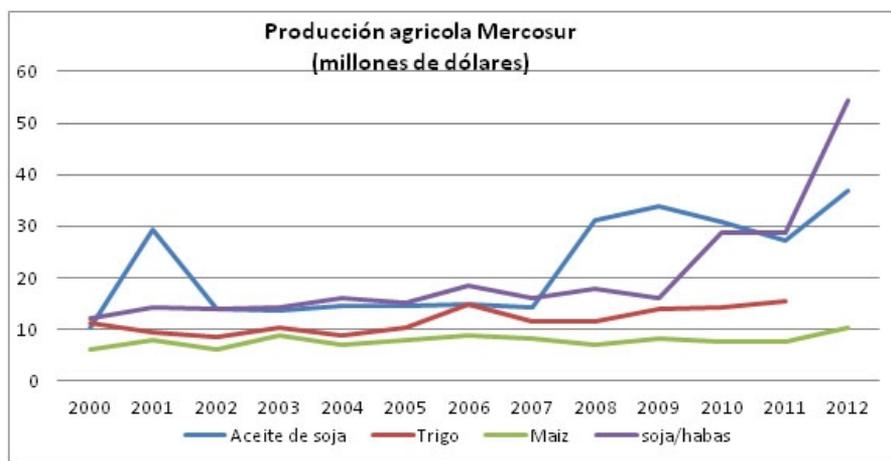
### Bloques Regionales (Millones de Habitantes 2012)



Fuente: FMI.

Dentro de los países en vías de desarrollo, el Mercosur se encuentra en un nivel de ingreso per cápita alto, situación que no ha estado exenta de problemas en las últimas décadas. Su situación mejoró a partir de 2000 bajo el efecto del alto consumo de materias primas que se produjo en Asia del Este, de manera especial por parte de China. De igual modo las economías del bloque se transformaron en las principales receptoras de Inversión Extranjera Directa (IED) entre los países emergentes (excluyendo China); destaca en este rubro Brasil, el cual durante 2005-2012 ocupó el primer lugar en captación de divisas entre las economías del área, registrando tan sólo en el último año (2012) la suma de 65 mil millones de dólares, o sea, el 80% aproximadamente del total de flujos que recibió el Mercosur durante ese año. En una perspectiva más amplia, las economías del Mercado Común del Sur fueron receptoras de importantes montos de IED durante el periodo de 2000-2012 con 544 mil millones de dólares, seguidas por ASEAN y México con 1.5 billones de dólares y 291 mil millones de dólares respectivamente.

Dentro de la fortaleza económica de la región aparece de manera estratégica el crecimiento de su producción agrícola, misma que observa las siguientes tendencias.

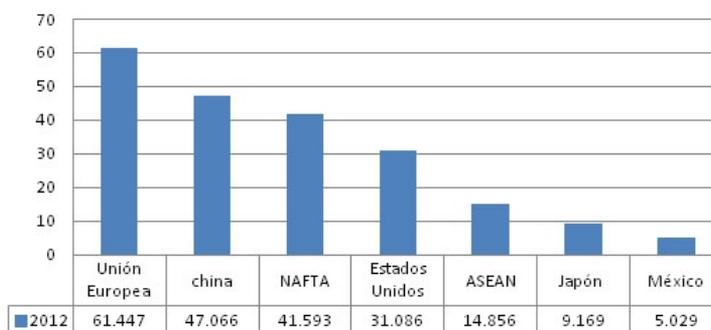


Fuente: UNComtrade.

Como se desprende de la gráfica anterior, a diferencia de la mayoría de las regiones agrícolas en el mundo, la producción de alimentos en el Mercosur continuó siendo una constante a lo largo del siglo XXI, siendo una de sus mayores fortalezas. En el caso de la soja durante el periodo 2000-2012 se elevó de manera importante en 345%; la torta de soja también tuvo un incremento de 285%; mientras que trigo y el maíz registraron una variación positiva de 70% y 39% respectivamente. En un marco de crisis de alimentos y agotamiento de frontera agrícola mundial, estos números representan confianza en el futuro para el desarrollo económico del Mercosur, el cual es considerado como uno de los principales productores mundiales de alimentos. De igual modo, dentro de esta línea estratégica destacan dentro de sus activos una serie de recursos naturales que por su escasez a nivel mundial cobran vital importancia tanto para su desarrollo económico como para la atracción de capitales productivos que busquen insumos como tierra, agua, minerales, petróleo y gas suficientes para los procesos de transformación.

En lo que se refiere a su plataforma exportadora, el Mercosur se ha centrado históricamente en los sectores de alimentos y bebidas, agricultura, combustibles, manufacturas, manufacturas basadas en recursos naturales, minerales, etcétera; contando con un sólido mercado de salida integrado principalmente por la Unión Europea, China, Estados Unidos y Japón.

**Exportaciones del Mercosur al resto del mundo 2012**  
 (Miles de millones de dólares)



Fuente: AliceWeb Mercosur.

### VIII. LA RELACIÓN MÉXICO-MERCOSUR

En un marco de crisis (la década perdida de los ochenta) y la forma diferente de ver y entender la globalización (la inserción de México al TLCAN en 1994), la relación México-Mercosur ha ido creciendo poco a poco, e incluso se ha ido intensificando más allá de la voluntad de los países partes. En los últimos diez años las inversiones y la interrelación de empresarios han ido creciendo bajo el auspicio de las nuevas tecnologías globales que lo impulsan y lo permiten. La distancia, que durante muchos años fue la razón que se argumentara para no intensificar su intercambio, fue dejada atrás por medio del internet; por los nuevos servicios de transporte y carga, la ampliación de líneas aéreas y de sus frecuencias de vuelo, transporte marítimo, etcétera; los cuales permiten hoy a cualquier emprendedor interesado hacer negocios en ambos extremos de la región latinoamericana. En este sentido la llamada “diplomacia empresarial” se ha estado adelantando a las políticas de integración de los gobiernos, y en cuanto a México son innumerables las empresas que desde el siglo pasado reconocieron que su globalización comenzaba por latinoamérica, pudiendo mencionarse ejemplos en los sectores de alimentos (Bimbo), la actividad bancaria (Banamex), petróleo (Mexpetrol), bebidas (Femsa, Jumex, Jugos del Fuerte), infraestructura (ICA), autobuses (DINA), servicios (Grupo Posadas, Ocesa), minería (Peñoles), autopartes (San Luis), entre otros ejemplos. De igual modo las empresas argentinas y brasileñas cada día aparecen más en producción de tubos de acero (Ternium), telecomunicaciones (IMPISA), construcción y servicios (MIPSA, Roggio, Odebrech), bienes de capital (Prodismo), petróleo (Petro-

bras), aviones (Embraer), Banca (Itaú y Banco do Brasil) y otras que definen su complementación y estrategia en el mercado mexicano. De este modo la relación México-Mercosur en el tema económico se ha intensificado de manera importante, a manera de embajada empresarial, tratando de aprovechar las ventajas que representan sus respectivos mercados ampliados tanto del norte (TLCAN) como del sur (Mercosur). Más allá de la distancia y de la falta incluso al día de hoy de la infraestructura jurídica suficiente en materia de integración comercial, los empresarios siguen reconociendo el futuro y la oportunidad de negocio de los respectivos mercados. No obstante lo anterior, en el terreno político los resultados no han acompañado la expectativa de inversión y comercio, sino que al contrario, con la falta de decisión y de actualización de los acuerdos comerciales se ha estado obstaculizando la maximización de su crecimiento.

En el caso de México, la concentración en otras áreas a través de la firma de los tratados de libre comercio con Estados Unidos y Canadá y con la Unión Europea, entre otros, hicieron que su ampliación comercial no creciera lo suficiente en una región en la que tiene un posicionamiento histórico. En el caso del Mercosur, México solo tiene un tratado de libre comercio con Uruguay, atendiendo su intercambio con Brasil, Argentina y Paraguay a través de Acuerdos de Complementación Económica (ACE). Lo anterior indica que si bien México ha concretado dos acuerdos de la mayor importancia que lo ubicaron como la primera nación en el mundo en haberse integrado con los dos bloques más importantes de la economía mundial; por el otro presenta un déficit con el Mercosur, el cual se presenta como una asignatura pendiente tanto para México como para las naciones del Mercado Común del Sur.

El acuerdo México-Mercosur, por su relevancia, debe ser producto de una clara voluntad política de las partes que evidencie el significado y el mensaje de la firma de un acuerdo de esta naturaleza. La unión comercial de México, Argentina, Paraguay, Uruguay, Brasil y ahora Venezuela, a través de un acuerdo estratégico, por su influencia y dimensión, marcarían una tendencia de asociaciones que lejos de ser una amenaza para los países de la zona, representaría la oportunidad de avanzar en la polémica ruta de la integración, lo cual redundaría en beneficio de todos los participantes y en el avance de los temas pendientes de la zona, la cual en algún momento debe formar sinergias de cara a las nuevas metas del siglo XXI y de manera especial, a la competencia de nuevas regiones que vienen trabajando de manera exitosa como Asia del Este.

La importancia económica de un acuerdo México-Mercosur resulta evidente a la luz de la suma de sus principales indicadores:

<i>Indicadores 2012</i>	<i>México</i>	<i>Mercosur</i>	<i>Total</i>
Población	113 millones	278 millones	391 millones
PIB	1,158 mdd	3,328 mdd	4,486 mdd
PIB/P. capita	10,247 dls.	12,075 dls.	11,161dls.
Exportaciones	370,915 mdd	341,942 <sup>16</sup> mdd	712,857 mdd

Fuente: CEI, INEGI.

En lo que hace a la población, la sinergia de los mercados llegaría a 391 millones de consumidores. Más allá de la visión simplista de los números, la suma representaría la complementación estratégica en términos de “bono demográfico”, o sea, una población joven y activa que resulta estratégica de cara al inicio del nuevo siglo, comparada con las poblaciones maduras de Europa, Japón y China (la población México-Mercosur representaría el 65% del total latinoamericano). En materia de PIB, el bloque estaría representando más de 3 billones de dólares, lo que le daría un mejor posicionamiento y mayor fortaleza de negociación con los diferentes actores internacionales. El PIB mexicano (1,158 mdd), hoy es el segundo más alto de Latinoamérica y su importante comercio exterior (decima quinta potencia exportadora del mundo), estarían sumándose a la de los países del Mercosur en una sinergia económica que a la fecha no se ha aprovechado por los países de la región. En materia de comercio, la suma de las exportaciones de Mercosur (2012) llega a 341,942 millones de dólares, mientras que México supera los envíos al exterior de todas las mercancías del Mercosur.

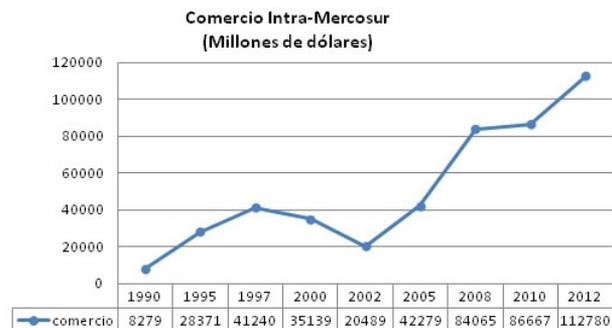
El comercio de bienes intra-Mercosur tuvo un crecimiento ininterrumpido de 1990 hasta 1997; partiendo de 4,228 millones de dólares y llegando hasta más de 20,507 millones de dólares; sin embargo, desde 1998 ha venido decreciendo y su dinámica se estancó hasta 2006, período en el cual el comercio experimentó un repunte. Más allá de las diversas crisis que han afectado al Mercosur, resulta evidente que en el terreno comercial y económico la estrategia demanda de una ampliación que lo revitalice y que mejor que esta sea a través de la extensión regional y su vocación latinoamericana.

Fuente: CEI en base a INDEC, SECEX, Banco Central de Paraguay, Banco Central del Uruguay y FMI.

<sup>16</sup> Excluyendo a Venezuela.

## MERCADO COMÚN DEL SUR

369



Con una óptica que reconozca que la globalización pasa en primer lugar por sus propios países, el negocio latinoamericano, en este caso México-Mercosur, tiene un sin número de posibilidades de aprovechar sectores, cadenas de producción, tramos de manufactura, extensión comercial, etcétera, con una nueva visión global que privilegie a los productores de la zona y aproveche de manera innovadora las nuevas oportunidades que se abren y no se enfrente únicamente con las que se cierran.

## IX. CONCLUSIONES

El Mercosur, como los demás esquemas de integración que se han intentado a partir de la segunda mitad del siglo XX, desde 1991 fecha de su fundación, viene batallando por alcanzar una plataforma de comercio sustentable en beneficio de sus países integrantes. Como el resto de las experiencias de asociación, su historia es una larga lista de logros y fracasos que cuestionan los fundamentos de su integración. Sin embargo, los éxitos alcanzados en materia de comercio, suma regional, solución de controversias, etcétera, siguen justificando su operación, de igual modo que lo retan a intentar nuevos paradigmas de integración que le den un nuevo impulso de cara a los retos del siglo XXI y los avances de integración del Asia del Este, en particular en Asia-Pacífico.

En lo que se refiere a su esquema de solución de controversias, el Protocolo de Olivos vino a dotarlo de nuevos instrumentos como el Tribunal Permanente de Revisión, la agilización de sus etapas procesales y la profundización del mecanismo al hacerlo competir con su homólogo de la OMC. Como la propia integración, el esquema de solución de controversias no es una propuesta acabada (sigue teniendo carácter transitorio), pero a la fecha ha resultado una primera respuesta razonable a la solución de los intentos de los Estados Mercosur y de los empresarios de la zona.

A 22 años de su fundación, a pesar de sus logros, el Mercosur está a la espera de que sus países miembros aceleren el camino al Mercado común, si quieren seguir siendo un referente importante en esta primera mitad del siglo XXI, frente a los profundos retos que plantean los países asiáticos, en cuanto a su acelerado proceso de integración e intraindustrialización.

Su importancia individual y regional es relevante, pero de acuerdo al tamaño de sus retos tendrán que buscar la fórmula de acelerar su mercado común, su normativa interna y la apertura con la región, a fin de que de ser un esquema subregional limitado, pueda transformarse en una alternativa de valor agregado para la zona.

#### X. BIBLIOGRAFÍA

- Acuña, E., *Mercosur: entre el regionalismo y el continentalismo* (vol. 1), Buenos Aires, Universidad Nacional de La Plata, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Instituto de Relaciones Internacionales: ABAPRA, 1997.
- Intercambio Comercial del Mercosur*. Recuperado de Centro de Economía Internacional(CEI): <http://www.cei.gov.ar/es/comercio-exterior-por-socios>
- Informacion Estadistica y Arancelaria*. Obtenido de Secretaría de Economía: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>.
- Lattuca, A., & Ciuro, M., *Economía Globalizada y Mercosur*, Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1998.
- Menem, C. S., *¿Qué es el Mercosur?* Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina, 1996.
- Comercio Intra-Mercosur*. Obtenido de AliceWebMersocul: <http://alicewebmersocul.desenvolvimento.gov.br/index/home>.
- Mercosur y Estados Asociados*. Obtenido de Centro de Economía Internacional: <http://www.cei.gov.ar/es/principales-indicadores-econ%C3%B3micos>.
- Protocolo de Ahesión de la Republica Bolivariana de Venezuela*. (2005). Obtenido de Secretaría del Mercosur: <http://www.mercosur.int/>.
- Protocolo de Brasilia* (1991), obtenido de Secretaría del Mercosur: <http://www.mercosur.int/>.
- Protocolo de Olivos* (2002), obtenido de Secretaría del Mercosur: <http://www.mercosur.int/>.
- Protocolo de Ouro Preto* (1994), obtenido de Secretaría del Mercosur: <http://www.mercosur.int/>.
- Protocolo Modificadorio del protocolo de Olivos* (2007), obtenido de Secretaría del Mercosur: <http://www.mercosur.int/>.

MERCADO COMÚN DEL SUR

ESTRUCTURA INSTITUCIONAL DEL MERCOSUR\*

