

Difusión y redes en la cooperación regional: la institucionalidad comercial de la Alianza del Pacífico

Julissa Castro Silva
Flacso (Ecuador)

CÓMO CITAR:

Castro Silva, Julissa. 2022. "Difusión y redes en la cooperación regional: la institucionalidad comercial de la Alianza del Pacífico". *Colombia Internacional* 109: 31-58. <https://doi.org/10.7440/colombiaint109.2022.02>

RECIBIDO: 2 de diciembre de 2020

ACEPTADO: 16 de abril de 2021

MODIFICADO: 15 de mayo de 2021

<https://doi.org/10.7440/colombiaint109.2022.02>

RESUMEN. **Objetivo/contexto:** este artículo aborda la cooperación regional desde la literatura de redes y difusión, con el objetivo de explicar cómo se conformó la institucionalidad comercial de la Alianza del Pacífico dentro del periodo 2010-2019 y analiza por qué, dentro de ese proceso, el bloque ha ido perdiendo dinamismo. **Metodología:** se interrelaciona el análisis cualitativo de cuatro estudios de casos comparados con el rastreo de procesos, para enfatizar las conexiones e interacciones entre los actores identificados en el proceso de toma de decisiones. **Conclusiones:** el análisis revela que la identificación de principios compartidos entre las redes transnacionales y transgubernamentales con los actores políticos ha facilitado el proceso de toma de decisiones siempre que han existido acuerdos previos a la negociación que articularan sus intereses y armonizaran sus diferencias. El proceso demuestra que el diseño institucional que adoptó la Alianza del Pacífico es el resultado de la difusión de múltiples referentes regionales, y que las redes facilitaron la transmisión de conocimientos hacia una organización regional. **Originalidad:** se demuestra que es posible superar la visión estadocéntrica de la cooperación regional y también explicar que el regionalismo no surge de manera aislada de otros referentes regionales.

PALABRAS CLAVE: regionalismo; cooperación regional; América Latina; redes transnacionales; redes transgubernamentales; difusión; Alianza del Pacífico.

— —

Este artículo hace parte de la investigación doctoral realizada en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso-Ecuador), para lo cual contó con el financiamiento de la misma institución.

Me gustaría agradecer a Cintia Quiliconi, Giovanni Agostinis y a los revisores anónimos por sus comentarios y sugerencias para el desarrollo de este manuscrito.

Una versión preliminar de este documento fue presentada en el Taller en Relaciones Internacionales para investigadores de carrera temprana, Instituto de Ciencia Política, Pontificia Universidad Católica de Chile, 7-11 de diciembre 2020.

Diffusion and Networking in Regional Cooperation: Trade Institution in the Pacific Alliance

ABSTRACT. Objective/Context: This article examines regional cooperation from the perspective of literature on networking and diffusion literature aiming to explain how the Pacific Alliance's trade institutions were formed in the period 2010 -2019. Additionally, it analyses why, within this process, the bloc has been losing dynamism. **Methodology:** The qualitative analysis of four case studies is interlinked with process tracking to emphasize the connections and interactions between the actors identified in the decision-making process. **Conclusions:** The analysis reveals that the identification of shared principles between transnational and trans-government networks and political actors has facilitated the decision-making process whenever there have been pre-negotiation agreements that articulate their interests and harmonize their differences. This process shows that the institutional design adopted by the Pacific Alliance is the result of disseminating multiple regional references, in which the networks facilitated the transfer of knowledge to a regional organization. **Originality:** The article shows that it is possible to overcome the state-centric vision of regional cooperation and explains that regionalism does not emerge in isolation from other regional references.

KEYWORDS: Regionalism; regional cooperation; Latin America; transnational networks; trans-government networks; diffusion; Pacific Alliance.

Divulgação e trabalho em rede na cooperação regional: a instituição comercial da Aliança do Pacífico

RESUMO. Objetivo/contexto: este artigo aborda a cooperação regional a partir da perspectiva do trabalho em rede e da literatura de divulgação com o objetivo de explicar como foi formada a institucionalidade comercial da Aliança do Pacífico no período 2010-2019; além disso, analisa-se a razão pela qual, dentro desse processo, o bloco vem perdendo dinamismo. **Metodologia:** a análise qualitativa de quatro estudos de caso está interligada com o acompanhamento de processos para enfatizar as ligações e interações entre os atores identificados no processo de tomada de decisão. **Conclusões:** a análise revela que a identificação de princípios compartilhados entre redes transnacionais e transgovernamentais com atores políticos tem facilitado o processo de tomada de decisão sempre que houve acordos pré-negociação que articulam os seus interesses e harmonizam as suas diferenças. Um processo que demonstra que o desenho institucional adotado pela Aliança do Pacífico é o resultado da disseminação de múltiplas referências regionais, em que as redes facilitaram a transmissão de conhecimentos para uma organização regional. **Originalidade:** demonstra-se que é possível ultrapassar a visão centrada no Estado da cooperação regional e explicar que o regionalismo não emerge isolado de outras referências regionais.

PALAVRAS-CHAVE: regionalismo; cooperação regional; América Latina; redes transnacionais; redes transgovernamentais; disseminação; Aliança do Pacífico.

Introducción

El siglo XXI marcó un nuevo momento para el regionalismo latinoamericano. La región no solo fue escenario de nuevas y remodeladas organizaciones regionales, sino también de una agenda de trabajo más amplia promovida por cambios políticos y económicos de índole doméstica e internacional. Se forjó, de ese modo, un “regionalismo a la carta” en el que los países tienen la posibilidad de escoger en qué organizaciones cooperar y qué agendas favorecer, de acuerdo con los intereses políticos y económicos de cada organización (Quiliconi y Salgado 2017).

A pesar de las visiones pesimistas que han señalado que la proliferación de acuerdos regionales en América Latina ha generado fragmentación y debilidad institucional, y limitado la profundización de la cooperación (Bouzas 2017; Bouzas, Da Motta Veiga y Ríos 2008; Gómez Mera 2015; Gómez Mera y Molinari 2014; Malamud y Gardini 2012), la superposición de organizaciones regionales no necesariamente ha propiciado conflicto y segmentación (Nolte 2018). Puede existir cooperación entre organizaciones regionales que no se superponen en sus campos de competencias centrales y, sobre todo, cuyos miembros comparten membresía en más de una alternativa. Esto último ha facilitado la difusión de normas y consensos en un proceso en el que las redes transgubernamentales y transnacionales se han convertido en los principales canales de transmisión (Nolte 2014, 16-20). De esa manera, las organizaciones regionales han dejado de constituirse necesariamente como entidades geográficas y culturales fijas, para configurarse en razón de los problemas compartidos en áreas específicas de interés.

El surgimiento de la Alianza del Pacífico da cuenta de ese proceso. Si bien ha mantenido el énfasis económico-comercial de aquellas organizaciones regionales surgidas en la década de los noventa, su constitución ha profundizado la tendencia de una estructura institucional cada vez más ligera en América Latina, con objetivos más restringidos en comparación con los del regionalismo abierto y en interrelación con el Asia Pacífico (García Alonso *et al.* 2020, 2-3). De esa forma, se distancia del Mercado Común del Sur (Mercosur) y de la propia Comunidad Andina de Naciones (CAN) (Legler, Garelli-Ríos y González 2018; Leví y Reggiardo 2016; Nolte 2020, 2019). Se trata de un proceso que, bajo las características que presenta, requiere de nuevas aproximaciones que profundicen el concepto de cooperación regional.

Sobre la base de ese debate, se propone el estudio de la institucionalidad comercial de la Alianza del Pacífico desde la teoría de redes y difusión. Un proceso que abarcó, considerando sus componentes centrales, el Protocolo

Adicional al Acuerdo Marco (2014),¹ el capítulo sobre mejora regulatoria y el anexo “Cosméticos” dentro del Primer Protocolo Modificatorio al Acuerdo Adicional (2015),² así como las negociaciones de la figura del Estado asociado (2017), durante 2010-2019. Los casos estudiados y el periodo de tiempo fueron seleccionados luego de identificar distintos patrones de cooperación en procesos que se esperaba fueran similares.

La secuencia temporal permitirá evaluar la aplicación y vigencia de los principios que llevaron a la creación del bloque en los respectivos casos de estudio. De allí que se tome como referencia el año 2010, considerando la invitación que el Gobierno peruano envió a sus socios latinoamericanos para que se sumaran a un nuevo proyecto de cooperación regional hasta el 2019, fecha límite que se estableció para concretar las negociaciones de la figura del Estado asociado. Metodológicamente, esta investigación interrelaciona cuatro estudios de caso comparados con el rastreo de procesos, con el objetivo de explicar cómo se conformó la institucionalidad comercial de la Alianza del Pacífico, teniendo en cuenta los principios presentes en la creación del bloque y analizando por qué el bloque ha ido perdiendo dinamismo. Además de bibliografía especializada y de información proveniente de medios de comunicación, ha sido de especial relevancia para responder a estas interrogantes el uso de documentos institucionales y la realización de entrevistas semiestructuradas a los actores que han participado directamente en la negociación de los acuerdos desde el sector público y privado.

De esa manera, se sostiene que los principios compartidos entre las redes transnacionales y transgubernamentales con los actores políticos han facilitado el avance de las negociaciones dentro de dinámicas horizontales de interacción, toda vez que han existido acuerdos previos entre los miembros de la Alianza del Pacífico que lograron articular sus intereses y armonizar sus diferencias. Se demuestra, además, que la institucionalidad comercial que adoptó el bloque es el resultado de la difusión de múltiples referentes regionales y que la convergencia total hacia un único modelo no fue posible. En este proceso las redes facilitaron la transmisión de conocimientos hacia una organización regional.

El presente artículo está dividido en cuatro secciones. En la primera parte, se desarrolla el marco conceptual de este estudio, utilizando la teoría de redes y la teoría de difusión para dar cuenta de nuevos patrones de cooperación regional. En las secciones segunda y tercera, se examina de qué manera la literatura anterior es capaz de explicar la institucionalidad comercial del bloque en tres ámbitos:

1 Protocolo Adicional al Acuerdo Marco, 10 de febrero de 2014.

2 Primer Protocolo Modificatorio del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, 3 de julio de 2015.

la problematización, la categorización y su definición final. Por último, se ofrecen algunas conclusiones.

1. Redes y difusión en la cooperación regional latinoamericana

La literatura que aborda la integración regional y su relación con la historia de América Latina ha tenido, tradicionalmente, más de retórica que de evidencia empírica (Escobar 2016; Malamud 2015). El regionalismo latinoamericano ha mantenido como elementos distintivos la soberanía y la autonomía de sus miembros; por ello la integración regional, como la cesión de soberanía a una institución supranacional, ha sido un reto muy difícil de lograr para los países de la región (Betancourt y Prieto 2014). A diferencia del concepto anterior, la cooperación regional es un término al que habría que prestarle mayor atención para situar el caso latinoamericano (Quiliconi y Rivera 2019).

Siguiendo a Frieden, Lake y Schultz (2019), Schmitter (2007) y Haas (1970), el concepto de cooperación regional tiene algunas características diferenciadoras: los autores hacen referencia a su carácter interestatal bajo la articulación de intereses en común, además de ser procesos voluntarios regidos por la regla de la unanimidad en la toma de decisiones. A esto podemos incluir el bajo costo en la adopción de acuerdos y una mínima lealtad a la región. A pesar de lo esclarecedora que resulta esta aproximación conceptual, no ofrece luces al respecto de los nuevos patrones de cooperación regional que trascienden el tradicional intergubernamentalismo, que es promovido por los(as) jefes(as) de Estado que buscan alcanzar sus objetivos sin ceder soberanía dentro de una región (Mattli 2003, 273).

Dentro del complejo entramado de organizaciones que caracteriza al regionalismo latinoamericano, y del que forma parte la Alianza del Pacífico, es posible identificar también las relaciones transgubernamentales, aquellas que están conformadas por los servidores públicos que cumplen un rol técnico en el diseño e implementación de las decisiones políticas (Slaughter y Hale 2010). Si bien desempeñan un papel subsidiario de la figura presidencial y ministerial, tienen relativa autonomía para la elección de políticas, incluso en contra de la influencia de sus superiores políticos, así como del sector privado y organismos internacionales (Dargent 2011), y son muchas veces quienes promueven la cooperación regional en diferentes agendas.

Las empresas conforman lo que Keohane y Nye (1974) denominan *relaciones transnacionales*. Estos actores están fuera del ámbito estatal, pero pueden ser decisivos para generar cooperación regional (Bianculli y Ribeiro 2016; Bull 2008; Harris 1994; Mattli 2003). Ya sea de manera individual o agrupadas a través

de asociaciones privadas, las empresas han venido participando en el regionalismo latinoamericano de dos maneras: primero, presionando a los Gobiernos para una mayor liberalización o proteccionismo económico; segundo, cooperando con estos a partir del intercambio de experiencias. Sin embargo, su participación no ha significado que la figura estatal, sobre todo la de los(as) jefes(as) de Estado, deje de ser el principal referente en la toma de decisiones dentro de los procesos del regionalismo latinoamericano (Lenz y Marks 2016, 516).

Los tipos de relaciones que se pueden configurar en el espacio regional reflejan, entonces, una dimensión institucional vertical (intergubernamental), pero también una horizontal (transnacional y transgubernamental) que manifiesta la presencia de redes, en ámbitos menos explorados, dentro de los procesos de cooperación regional en América Latina (Andonova, Betsill y Bulkeley 2009; Mattli 2003). Como consecuencia, tampoco tienen una única fuente de autoridad para generar cooperación.

Es más adecuado pensar en la autoridad dentro de un enfoque de redes como aquella compartida entre las partes, pero bajo un mutuo reconocimiento de las atribuciones que cada uno posee y que además ostenta la propia red. Estas pueden ser tanto materiales como inmateriales, como la tecnología, el conocimiento, las habilidades gerenciales, y los contactos o medios financieros. Los distintos recursos con los que cuenta una red para generar autoridad permiten diferenciar entre actores que influyen en la creación y operación de las instituciones de la gobernanza, a través de su capacidad técnica y conocimiento, y aquellos que gobiernan, en el sentido en que tienen el poder y la legitimidad de establecer, operar, aplicar, hacer cumplir, interpretar o viciar las reglas de comportamiento de las redes. De esa manera, el establecimiento de reglas se desarrolla bajo la premisa de *regulación receptiva*. Este concepto propone que las reglas se establecen a partir del diálogo entre reguladores y agentes regulados con base, nuevamente, en normas compartidas, entendimientos comunes y bajo la posibilidad de un cumplimiento voluntario (Alcañiz 2016; Andonova, Betsill y Bulkeley 2009, 64-65; Jacobsson y Sahlin-Andersson 2006, 253).

De esa manera, se entiende por cooperación regional, bajo el enfoque de redes, aquellas interacciones que se basan en una autoridad compartida y diferenciada, así como en relaciones repetidas, duraderas y recíprocas entre actores estatales y no estatales que buscan la coordinación política y normativa dentro de un sistema complejo de gobernanza multinivel. Tiene un carácter transnacional y transgubernamental, e involucra un proceso intencional y dirigido para alcanzar bienes públicos (Andonova, Betsill y Bulkeley 2009, 56; Jordana 2017, 57-58; Kahler y Lake 2009, 248; Orsini y Le Pestre 2019, 4). El concepto no descarta que entre las redes existan diferencias, pero, al compartir significados, los actores

obtienen claridad en el proceso de toma de decisiones (Bianculli 2018; Börzel 1997; Goldstein y Keohane 1993; Stone y Nesadurai 1999).

Desde la perspectiva de redes, la cooperación regional deja de ser vista como un asunto limitado a la voluntad política del gobierno de turno para involucrar a un número mayor de actores que entran en interacción dentro del sistema internacional, y que requieren de principios o significados compartidos para facilitar el alcance de acuerdos comunes. En consecuencia, la elección de un diseño institucional no puede ser entendida de manera independiente de su entorno en términos temporales y espaciales, sino en relación con la adopción de las decisiones políticas previas tomadas en otros países o por miembros de un sistema social; es decir, a partir de la difusión de políticas o diseños institucionales regionales (Jetschke y Lenz 2013, 627-628; Rogers 1983, 5).

Pero, más que un resultado, la difusión representa un proceso en el que es difícil identificar una convergencia completa de diseños institucionales adoptados. Es más común que estos hayan sido selectivamente elegidos, además de adaptados o localizados de acuerdo con el propio contexto local-regional de los organismos regionales (Acharya 2004; Risse 2016, 88). Incluso, la resistencia a determinados modelos institucionales considerados como inadecuados representa difusión. En consecuencia, los procesos de difusión generan tres posibles resultados: 1) la convergencia, 2) la adaptación y 3) la resistencia a un modelo institucional (Risse 2015, 5). Se trata de un tema que propicia el debate dentro de este programa teórico, ya que traslada el análisis de la convergencia de productos finales hacia una perspectiva desagregada del proceso de toma de decisiones, que presta mayor atención al análisis cualitativo de las conexiones e interacciones entre actores (Duina y Lenz 2016; Jahn 2015; Risse 2015).

En ese sentido, este trabajo toma en consideración la propuesta de Duina y Lenz (2016), quienes recogen de la literatura sobre políticas públicas la problematización, la categorización o *framing*, y la elección final o *scripting* como tres distintos momentos en los que la difusión de diseños institucionales se puede hacer presente (véanse Béland 2015; Kingdon 2014). En el primer caso, los actores identifican un problema que requiere acción política; en el segundo, categorizan el problema y consideran opciones; en el tercero, seleccionan una política o diseño institucional específico como solución. A pesar de que esta propuesta permite identificar la difusión como un proceso y no necesariamente como un producto final, es preciso distinguir sus componentes, ya sea si se trata de un modelo o de un principio. El primero se refiere a la difusión de ciertas políticas o diseños institucionales cuyas opciones están delimitadas por los principios que desarrolla. En ese sentido, el segundo elemento se refiere a las directrices u orientaciones que guían

las decisiones y que, en consecuencia, movilizan el proceso de difusión en cada una de sus etapas (Gilardi 2013, 457; Osorio y Vergara 2016, 238-239; Weyland 2006, 18).

El proceso de difusión de diseños institucionales no estaría completo de no señalar los mecanismos a través de los cuales se produce. Los más citados son: 1) la coerción, en la que se asume que ha existido una imposición de normas hacia los Gobiernos nacionales por parte de organismos internacionales o países más poderosos; 2) la persuasión, basada en la argumentación, ocurre cuando los actores tratan de convencer a otros sobre la validez de sus alegatos; 3) la competencia, referida al proceso a partir del cual los tomadores de decisiones anticipan o reaccionan al comportamiento de otros países que desafían sus intereses económicos; 4) la emulación, que se produce cuando la adopción de una política tiene un valor social reconocible por los tomadores de decisiones, como la legitimidad y el estatus; 5) el mimetismo, en el que, a diferencia de la emulación, los actores son simples receptores de políticas, por lo que la adaptación no está presente; 6) finalmente, el mecanismo de aprendizaje, que ocurre cuando los tomadores de decisiones consideran la experiencia de otros países u organizaciones para estimar las posibles consecuencias de adoptar una política. De allí que el compartir membresía dentro de una institución regional se convierta en un poderoso mecanismo de difusión de diseños institucionales (Dobbin, Simmons y Garrett 2007, 449-450; Gilardi 2013, 462-467; Jahn 2015, 255; Jetschke y Lenz 2013; Osorio y Vergara 2016, 239-241; Risse 2015, 2016, 89-91).

Dobbin, Garrett y Simmons (2008) ubican el mecanismo de aprendizaje dentro de una lógica dual (racionalista-constructivista) y sostienen que puede provenir tanto de incentivos materiales como de influencias subjetivas. Atendiendo al último punto, desde el constructivismo, Checkel (1999, 549-550) ha propuesto cuatro hipótesis para considerar bajo qué contextos es más probable que ocurra el proceso de aprendizaje social: 1) en grupos en los que las personas comparten antecedentes profesionales comunes; 2) cuando el grupo se enfrenta a una crisis o ante un fracaso de la política; 3) cuando un grupo se reúne repetidamente y existe una alta interacción entre los participantes; 4) cuando el grupo está aislado de la presión política directa y la interacción ocurre en ambientes más institucionalizados.

La validación empírica tanto de los procesos de difusión de diseños institucionales como de la teoría de redes ha sido abordada de manera diferenciada y enfocada, sobre todo, en el modelo europeo y en otros referentes occidentales (Montenegro Braz 2018; Risse 2016). Considerando el complejo entramado de organizaciones regionales presentes en América Latina (Nolte 2014), este trabajo propone que las redes y la difusión son dos perspectivas teóricas complementarias para generar nuevas aproximaciones a los procesos de regionalismo

latinoamericano. De esta manera, se sostiene que ambos enfoques son factibles de articularse en tres aspectos centrales:

- La cooperación regional no se produce de manera aislada de su entorno, sino a partir de las distintas interacciones que se generan entre los actores involucrados en el proceso de toma de decisiones.
- La identificación de principios compartidos, a manera de directrices que guían la acción, facilita el proceso de toma de decisiones.
- Dentro de la problematización, la categorización y la elección final de un diseño institucional, se puede evaluar la difusión de distintos esquemas intra o extrarregionales, pero también el papel de las redes.

2. Difusión y redes en la Alianza del Pacífico: la institucionalidad comercial del bloque

a. Problematización

La base jurídica institucional del comercio que adoptó la Alianza del Pacífico partió de la problematización que los presidentes de Chile, Colombia, México y Perú compartieron en relación con el contexto regional latinoamericano. Primero, la crisis que se generó en la CAN debido a la salida de Venezuela como miembro pleno, en respuesta directa a las negociaciones que Colombia y Perú iniciaron para suscribir un tratado de libre comercio con la Unión Europea y con los Estados Unidos (Malamud 2006).

Segundo, el fracaso definitivo del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) del año 2005 y, posteriormente, del Arco del Pacífico del año 2010, debido a la falta de una política de liberalización económica común en la región. Tercero, la estrategia asimétrica de los acuerdos comerciales suscritos entre países del norte y del sur no brindó necesariamente los beneficios esperados, pero sí propició una competencia desventajosa entre los países en desarrollo por el acceso a mercados y la atracción de inversiones desde países desarrollados (Quiliconi 2014, 168-174).

Cuarto, si para inicios de la década de los noventa los Estados Unidos y algunos países europeos eran los principales socios comerciales de América Latina, para fines de la primera década del nuevo milenio China amplió su presencia en la región y ocupó esa posición con diversos países latinoamericanos, entre ellos Chile y Perú (Saldarriaga y Winkelried 2012, 32). Quinto, a inicios de la primera década del nuevo milenio surgió el denominado *regionalismo poshegemónico*, con énfasis en el ámbito político-social y no comercial (Legler 2013; Riggirozzi y Tussie 2012).

Bajo ese contexto, fue el presidente peruano, Alan García, quien el 14 de octubre de 2010 envió una misiva a varios de sus homólogos latinoamericanos,

en la que presentó la cooperación como un problema de desarrollo de alcance regional³ (Novak y Namihás 2015, 35-37). La misiva relaciona el concepto de desarrollo con lo económico, en términos de liberalización del comercio y mejora de la competitividad, pero no de una manera aislada: el documento resalta “la acción concertada” como la única forma de hacerles frente a los desafíos del siglo XXI. Deja de lado la idea de espacio regional y hace énfasis, en cambio, en las similitudes que comparte con sus socios latinoamericanos, en términos de su modelo de desarrollo y de los desafíos para su crecimiento económico. De esa manera, se entendió como un problema la falta de una organización regional acorde con el perfil económico compartido por los cuatro países (Thoene, Cuestas y Londoño 2017, 93 y 96-97).

De allí que solo Chile y Colombia respondieran afirmativamente a la iniciativa peruana. Ambos países han mantenido como política de Estado la apertura de su economía como estrategia de inserción internacional y Colombia, de manera particular, ha recibido similares cuestionamientos que Perú dentro de la CAN, en razón de su política comercial. La problematización no fue producto, entonces, de un proceso de difusión, sino de la reflexión propia que compartió el grupo sobre su entorno.

La centralidad que tuvieron los jefes de Estado en esta etapa de problematización dejó por fuera a los actores transnacionales y a los transgubernamentales, quienes no tuvieron mayor poder de decisión. La relación fue limitada por la verticalidad que la autoridad política definía. Por su parte, el sector privado fue notificado sobre este proyecto cuando el impulso inicial para profundizar la cooperación regional ya se había generado. En las etapas posteriores, las redes transnacionales y sobre todo las transgubernamentales mostraron una mayor incidencia en la definición del diseño institucional comercial que adoptó la Alianza del Pacífico.

b. Categorización o *framing*

Al considerarse que las organizaciones regionales vigentes en América Latina no estaban diseñadas para cumplir con las expectativas económicas y de proyección internacional que Chile, Colombia, México y Perú compartían, se buscó que la Alianza del Pacífico marcara una clara diferencia con otros esquemas de cooperación regional asentados en normas más proteccionistas (Oyarzún 2017) y contruidos con base en modelos institucionales complejos (Prieto y Ladino 2014). De ese modo, el problema fue categorizado como uno de índole institucional, por

3 La afirmación se basa en el conteo de palabras realizado en NVivo 12.

lo que la respuesta debía medirse en relación con la creación de una estructura institucional ligera y, además, compatible con los compromisos bilaterales y regionales que previamente los países miembros suscribieron.

Tal categorización dejó por fuera opciones que se mimetizaran con la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (Celac), la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) o la Unión de Naciones Sudamericanas (Unasur), entidades que profundizaron la tendencia, ya presente desde inicio del nuevo milenio, hacia una estructura institucional cada vez más ligera en los regionalismos latinoamericanos, pero que carecían de la orientación económica que el grupo buscaba (Nolte 2019, 143). Aunque el Mercosur y la CAN sí mantenían el componente económico, tampoco fueron opciones a replicar debido a la compleja arquitectura institucional que mostraban, asentada en uniones aduaneras. Al otro extremo, el carácter voluntario no vinculante de los acuerdos del Foro de Cooperación del Asia Pacífico (APEC) no resultó atractivo para el grupo, como tampoco el pilar político-securitario de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Asean). Asimismo, las características del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), definida como una zona de libre comercio bajo un esquema norte-sur, no fueron planteadas como un modelo a seguir en su totalidad.

Ante la falta de opciones claras que fungieran como una guía práctica para la categorización establecida por el grupo, ha sido clave la identificación de principios compartidos tanto por los actores políticos como por las redes transgubernamentales y transnacionales, para adaptar o resistir aquellos referentes del regionalismo latinoamericano, norteamericano y asiático en busca de un diseño institucional propio de la Alianza del Pacífico. Este proceso empezó con el conocimiento de las alternativas: el regionalismo latinoamericano fue categorizado como rígido bajo un componente altamente formal, burocrático e ideológico, esto último respecto de los modelos poshegemónicos; mientras que el regionalismo americano y el asiático fueron presentados como alternativas más eficientes, competitivas y orientadas hacia la exportación (Briceño 2013 15-29; De la Reza 2013, 212; Lenz 2018, 51; Moneta 1995, 8).

El resultado llevó a identificar el pragmatismo, la flexibilidad y el dinamismo como principios centrales dentro de los referentes del regionalismo norteamericano y, sobre todo, asiático, mientras que se observó una tendencia contraria en el regionalismo latinoamericano. La adopción de estos principios, intrínsecos a la categorización adoptada por el grupo, fue facilitada por la red internacional compartida por sus cuatro miembros. De esa forma, ha sido relevante el hecho de que todos, previamente, hayan tenido suscrito un tratado de libre comercio entre ellos mismos, cuenten con un tratado de libre comercio con

los Estados Unidos y la Unión Europea, tengan acuerdos de asociación con China, y sean los únicos países de América Latina que formen parte —o aspiren a ello— de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), del APEC y del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés) (Nolte 2020, 159).

En concreto, la red internacional compartida por Chile, Colombia, México y Perú consintió que estos países generaran experiencias similares de relacionamiento externo entre una red de actores con perfiles profesionales afines, donde el sector privado ha mantenido una participación constante (Dargent 2011; Durán y Oyarzún 2010; Legler, Garelli-Ríos y González 2018; Teichman 2001). Estos fueron dos fuertes componentes de aprendizaje social que permitieron transformar la información adquirida en un esquema cognitivo abstracto —principios compartidos— para encontrar soluciones institucionales específicas (Duina y Lenz 2016; Lenz 2018). De esa manera, se sostiene que el aprendizaje constituyó un mecanismo de difusión de los principios manejados en el regionalismo asiático y norteamericano, y de resistencia del modelo latinoamericano.

La adopción del pragmatismo, la flexibilidad y el dinamismo, como componentes centrales de esta etapa, ha obedecido a una dinámica horizontal de interacción entre las redes transgubernamentales y transnacionales con los actores del Gobierno central. Como se observa en el cuadro siguiente, estos principios son conectados por los jefes de Estado y los coordinadores nacionales del bloque al diseño institucional de la Alianza del Pacífico.

Cuadro 1. Principios que configuran la institucionalidad de la Alianza del Pacífico

País	Presidentes	Coordinadores nacionales ⁴
Chile	“El dinamismo se explica por la actitud que han tenido los presidentes de no agotarse en debates o discursos, sino ir directo a la acción; y, como tenemos principios, valores y visiones compartidas, nos ha resultado muy eficaz y rápido alcanzar los acuerdos” (Piñera 2013).	“Partimos las negociaciones de la Alianza del Pacífico con ciertos elementos, como que era un proceso económico, y que había que tratar de hacerlo desde el pragmatismo y la flexibilidad para no crear algo complejo”. (Urría, comunicación virtual, 23 de junio de 2020).

4 Se ha considerado a los coordinadores nacionales como referentes de las redes transgubernamentales y transnacionales porque son ellos quienes canalizan los mandatos políticos hacia los grupos técnicos de la Alianza del Pacífico y hacia los actores del sector privado. De igual forma, son quienes se encargan de filtrar las iniciativas propuestas por las áreas técnicas hacia instancias superiores. De esa forma, se constituyen en los actores de enlace entre uno y otro ámbito.

País	Presidentes	Coordinadores nacionales ⁴
Colombia	“La tercera vía queda reflejada en el éxito de la Alianza del Pacífico. El sector privado se hizo con la iniciativa. Por tanto, no hay burocracia y, de esta forma, los gobiernos se limitan a facilitar los procesos de integración [...]. Gracias a este pragmatismo se conformó la Alianza del Pacífico” (Santos 2018).	“El pragmatismo hace referencia a dos elementos. Al hecho de que los Estados tengan visiones similares sobre la democracia, el libre comercio y el multilateralismo [...] Por otro lado, al hecho de tener una estructura liviana. Esa es una característica diferenciadora en la medida que no hay que trabajar presupuestos, ni tomar decisiones a través de secretarías generales” (Gutiérrez, entrevista virtual, 5 de agosto de 2020).
México	“Esta claridad de principios nos ha permitido construir un mecanismo flexible y pragmático , que de manera eficiente logra resultados concretos” (Enrique Peña Nieto, en “Inauguración XII Cumbre de la Alianza del Pacífico” 2014).	“Somos cuatro países con una visión común, en busca de una integración profunda, que no pretende crear una nueva burocracia y que avanza. Ese ha sido el principal éxito de la Alianza” (Remis, entrevista telefónica, 18 de marzo de 2020).
Perú	“La Alianza del Pacífico es un espacio abierto, la integración no es un espacio ideológico, somos pragmáticos , resolvemos problemas. Es la diferencia que de alguna manera nos permite avanzar a una velocidad sostenida” Ollanta Humala, en “Inauguración IX Cumbre de la Alianza del Pacífico” 2014.	“La Alianza del Pacífico no tiene una estructura física, lo que hay son estas reuniones periódicas [...] Existe una interacción permanente, que creo es eso lo que caracteriza al bloque, esa flexibilidad y dinamismo ” (Cusipuma, entrevista personal, 26 de noviembre de 2019).

Fuente: elaboración propia.

El pragmatismo se entendió en la medida en que se podía profundizar la cooperación partiendo de acuerdos ya existentes, sin necesidad de crear estructuras complejas. La propuesta se plasmó en relación con otro principio, el dinamismo, en busca de alcanzar, en el menor tiempo posible, resultados concretos. Por su parte, la flexibilidad se manejó como la adaptación de los acuerdos en función de las demandas que el momento requería, y descartando o postergando lo que implicara un mayor costo de tiempo en la negociación, así como también bajo una organización flexible que llevó al grupo a generar interacciones horizontales y relajar la estructura vertical de la toma de decisiones.

A continuación, se evaluará la coherencia de estos principios en el diseño institucional del comercio en la Alianza del Pacífico: el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco, considerado como piedra angular del modelo de cooperación diseñado por el bloque (Cuestas y Thoene 2020, 141); el Primer Protocolo Modificatorio al Acuerdo Adicional, que profundiza el instrumento anterior; y la figura del Estado asociado, un acuerdo vinculante de altos estándares en el ámbito económico comercial.

3. La elección final del diseño comercial de la Alianza del Pacífico

a. El Protocolo Adicional al Acuerdo Marco

Luego de la Cumbre de Paranal (junio de 2012), donde se formalizó la creación de la Alianza del Pacífico a través de su Acuerdo Marco,⁵ se empezó a negociar el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco⁶ (febrero de 2014). A partir de este instrumento, se creó una zona de libre comercio que contempló la eliminación progresiva y recíproca de aranceles, barreras no arancelarias y la acumulación de reglas de origen entre los cuatro países (Cuestas y Thoene 2020, 141).

Las redes transgubernamentales que lideraron ese proceso se ubicaron, sobre todo, en los ministerios de Comercio Exterior de Colombia y Perú, de Economía de México y la Dirección General de Relaciones Económicas de Chile (Direcon). La mayoría de sus representantes fueron profesionales especializados en derecho, economía y comercio exterior, reconocidos por haber negociado juntos acuerdos comerciales bilaterales o las membresías que sus países compartían en múltiples organismos regionales. La relación entre ellos y sus superiores políticos fue directa, a través de las sucesivas reuniones que mantuvieron los coordinadores nacionales y el Grupo de Alto Nivel (GAN) de la Alianza del Pacífico.

Sin embargo, el proceso no demandó la activa participación de las redes transnacionales, ni tampoco el sector privado mostró mayor interés por hacerlo a través del bloque o presionando directamente a sus respectivos Gobiernos para validar sus intereses. De allí, por ejemplo, que dentro de las sucesivas reuniones que tuvieron en el Consejo de Empresarios de la Alianza del Pacífico (CEAP) la referencia a estas negociaciones haya sido mínima. Eso se explica porque el

5 Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, 6 de junio de 2012. Disponible en <https://alianzapacifico.net/descarga-documentos-acuerdo-marco-alianza-del-pacifico/>

6 Protocolo Adicional al Acuerdo Marco, 10 de febrero de 2014. Disponible en <file:///Users/julissacastrosilva/Downloads/protocolo%20adicional%20al%20acuerdo%20marco.pdf>

proceso “no implicó una sensibilidad importante por parte de los privados. Todo lo sensible ya se había negociado en los TLC” (Rodríguez, comunicación personal, 3 de diciembre de 2019).

El Protocolo Adicional fue el instrumento jurídico que consolidó la armonización de los tratados económicos bilaterales. El resultado del pragmatismo de un bloque que buscó negociar sobre la base de acuerdos comunes suscritos previamente. La flexibilidad con la que se llevó adelante su configuración hizo que el proceso partiera de directrices mínimas: “la integración se fue desarrollando a través del instrumento que íbamos negociando [...] lo único que descartamos fue convertirnos en una unión aduanera o un mercado común” (Urria, comunicación personal, 23 de junio de 2020). Esos fueron “dos objetivos perseguidos por la CAN y el MERCOSUR en los años noventa” (Prieto y Ladino 2014, 268).

La difusión del diseño institucional se presenta aquí como la resistencia hacia estos modelos de regionalismo, producto del aprendizaje social adquirido por la experiencia directa de las redes transgubernamentales de Colombia y Perú en la CAN, y el conocimiento compartido que circuló entre los cuatro países respecto de la falta de dinamismo que tanto la CAN como el Mercosur demostraban para lograr acuerdos concretos en el menor tiempo posible.

b. El Primer Protocolo Modificatorio al Acuerdo Adicional

A pesar del avance que significó en materia comercial la suscripción del Protocolo Adicional, los miembros de la Alianza del Pacífico sabían que la mayoría de barreras comerciales que tenían que afrontar no era de índole arancelaria, sino regulatoria (Polanco 2016, 185). De allí la adopción del Primer Protocolo Modificatorio⁷ (julio de 2015), que incorporó al Protocolo Adicional el capítulo sobre mejora regulatoria y el anexo 7.11, “Cosméticos”.

Las negociaciones para la incorporación del capítulo sobre mejora regulatoria empezaron en junio de 2013, dentro de una dinámica flexible de interacción horizontal entre los actores políticos y las redes transgubernamentales. La instrucción partió del GAN, pero en el debate primó el conocimiento técnico, centrado en el establecimiento de herramientas comunes para los cuatro países que permitieran una producción normativa de calidad. La naturaleza de la discusión llevó a fortalecer la presencia de las entidades expertas en temas regulatorios de cada país, especialmente de México, país que estuvo negociando un tema similar en el

7 Primer Protocolo Modificatorio del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, 3 de julio de 2015. Disponible en file:///Users/julissacastroSilva/Downloads/PRIMER_PROTOCOLO_MODIFICATORIO__Paracas_3_de_julio_de_2015.pdf

marco del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).⁸ Lo mismo hizo, junto con Chile y Perú, dentro del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica⁹ (TPP, por sus siglas en inglés).

Fue la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (Cofemer), un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Economía de México, la que organizó sucesivas reuniones de sensibilización sobre un asunto que su país ya venía trabajando desde principios de la década de los noventa junto con la OCDE. Sin embargo, el tema pudo ser incluido dentro del bloque solo cuando se consideró el texto que ya se había planteado en el marco del TPP. Una versión distinta, promovida por ese país, fue rechazada por el resto del grupo (Perales, comunicación personal, 17 de junio de 2020). Se observa, así, que el bloque requirió de un acuerdo previo en común, que armonizara sus intereses y dotara de pragmatismo a la negociación.

De esa manera, no primó la persuasión, sino el aprendizaje como mecanismo de difusión bajo una lógica racional costo-beneficio. No solo se valoró el criterio de flexibilidad del modelo TPP, asentado en la posibilidad de que los países signatarios manejaran sus propias consideraciones internas para la adopción de esquemas de buenas prácticas regulatorias, sino también el menor costo en tiempo y dinero de un acuerdo diseñado sobre la base de un documento ya conocido. Tal decisión imprimió dinamismo a una negociación inicialmente planteada para concluir durante el 2014.

Las redes transnacionales cumplieron un rol de acompañamiento en ese proceso desde el CEAP, posición que cambió durante las negociaciones del anexo 7.11, “Cosméticos”. El proceso empezó en agosto de 2012, luego de la aprobación de la Ruta Crítica en Materia de Cooperación Regulatoria,¹⁰ una guía de cinco pasos que organizó la interacción horizontal entre el sector privado y los servidores públicos bajo una práctica de regulación receptiva en materia regulatoria.

La propuesta para trabajar el anexo sectorial partió de la industria cosmética, una red transnacional articulada a través del Consejo de Asociaciones de la Industria Cosmética Latinoamericana (Casic). La iniciativa fue el resultado de la difusión de medidas con altos estándares regulatorios que fueron aprendidas en el Casic, a través de reuniones periódicas realizadas con expertos en la materia (Berzunza, comunicación telefónica, 27 de febrero de 2020) y durante

8 Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), 10 de diciembre de 2019.

9 Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, 4 de febrero de 2016.

10 Ruta Crítica en Materia de Cooperación Regulatoria, III Reunión del Sub Grupo Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) Alianza del Pacífico, Puerto Varas, 23 y 24 de agosto de 2012. Disponible en <https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/Anexo-3-Ruta-cr%C3%ADtica.pdf>

las negociaciones del CPTTP.¹¹ Este proceso de aprendizaje social dotó de pragmatismo la negociación al considerar los acuerdos previos alcanzados dentro de ambos espacios.

Sin embargo, fue otro principio el que llevó al Sub Grupo de Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) a descartar o postergar el trabajo con otras industrias y a privilegiar la negociación del anexo “Cosméticos”. La flexibilidad operó reconociendo al sector que implicó un menor costo de negociación. A diferencia de otros sectores, la industria cosmética presentó una propuesta consensuada, en la que se identificaron las principales trabas al comercio y también las soluciones (Acevedo, comunicación personal, 24 de enero de 2020).

La negociación llevó más de dos años en ser finiquitada, a pesar de la insistencia del sector privado por alcanzar un acuerdo en el menor tiempo posible. El problema se centró en la falta de una posición común entre las autoridades sanitarias de los cuatro países, entidades directamente implicadas en el proceso de reforma regulatoria. Ante esa falta de dinamismo, las redes transnacionales transmitieron directamente sus preocupaciones a los presidentes y representantes de sus respectivos países, quienes participaron de la cuarta sesión del CEAP.¹² El resultado fue positivo. El diálogo político a nivel ministerial logró destrabar una negociación que careció de un acuerdo previo vinculante entre las agencias sanitarias de los cuatro países que implicara la armonización de sus procedimientos administrativos internos.

c. La figura del Estado asociado

Las negociaciones para la creación de la figura del Estado asociado empezaron en junio de 2017, pero no pudieron ser finiquitadas a diciembre de 2019, fecha límite impuesta por los presidentes de Chile, Colombia, México y Perú para este propósito (Morales 2019). El proceso fue el resultado de una decisión política tomada por los Gobiernos de los cuatro países ante la salida de los Estados Unidos del TPP, en enero de 2017, y los temores de un eventual fracaso de esa negociación. Desde ese año, y a través de la Declaración de Cali,¹³ Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur se convirtieron en candidatos a Estados asociados (CEAS), todos ellos suscriptores del CPTTP.

11 Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, 8 de marzo de 2018.

12 Acta IV CEAP, 25 de septiembre de 2013. Disponible en <https://funpacifico.cl/wp-content/uploads/2020/06/Acta-de-la-IV-Sesion-CEAP-NY-2013.pdf>

13 Declaración de Cali (Colombia), 30 de junio de 2017, suscrita durante la XII Cumbre de la Alianza del Pacífico. Disponible en <file:///Users/julissacastro Silva/Downloads/Declaraci%C3%B3n%20de%20Cali%20Junio%2030%20de%20202017.pdf>

En esta negociación, no hubo convergencia en el significado de pragmatismo entre los actores políticos, técnicos y privados, pues, a diferencia del Protocolo Comercial, no tuvo como base ningún acuerdo económico previo que estableciera reglas comunes para todos sus miembros ni que armonizara sus intereses. Chile es el único miembro de la Alianza del Pacífico que tuvo suscrito un TLC con cada uno de los CEAS durante el proceso de negociación. Al otro extremo está Colombia, que solo registró un TLC con Canadá y que, a diferencia de los demás miembros plenos del bloque, no participó de las negociaciones del CPTPP.

Como consecuencia, este contraste marcó una posición distinta de una parte del sector privado colombiano al del resto de sus socios de la Alianza del Pacífico. De manera particular, la industria láctea de ese país ejerció presión sobre su Gobierno para que se retirara de la negociación la liberalización de su sector frente a la competencia de productos provenientes de Australia y Nueva Zelanda. No se produjo, entonces, una relación horizontal entre agentes regulados y reguladores basada en una interacción flexible, sino un ejercicio de presión vertical de abajo hacia arriba en busca de salvaguardar sus propios intereses.

Las negociaciones perdieron el sentido de armonización que primó en el Protocolo Comercial, también porque implicaron una “sobreerregulación” bajo estándares distintos a los del CPTPP y, de manera particular, para México y Canadá, del T-MEC. Estos dos países reclamaron que los acuerdos contenidos en la figura del Estado asociado no podían incluir normas menos estrictas que las ya vigentes en esos países de acuerdo con la Convención de Viena (artículos 30 y 59) (minuta preliminar¹⁴). Aquí, la superposición de organizaciones regionales dejó de ser un canal de difusión de políticas —como lo fue con el capítulo sobre mejora regulatoria—, para convertirse en una limitante de la cooperación regional en redes. Tal como Nolte (2014) lo advirtió, es más desafiante para la profundización de la cooperación regional la superposición de agendas que la de membresías.

La inclusión de una agenda progresista, promovida especialmente por Canadá, que comprendió temas como medio ambiente, género, comunidades nativas y propiedad intelectual, complejizó la negociación. “Si bien estos temas forman parte del CPTPP, varios de ellos fueron aceptados por ciertos países como una concesión para seguir negociando [...] los países no buscan necesariamente replicarlos en todos los acuerdos” (Urria, comunicación personal, 23 de junio de 2020).

A diferencia de México, Chile y Perú no ratificaron mediante el Parlamento de sus respectivos países el mencionado tratado hasta finalizar el periodo de estudio. Ante la falta de reglas comunes sostenidas en acuerdos vigentes, la negociación

14 Minuta preliminar, 52.^a reunión del Grupo de Alto Nivel, 6 de diciembre de 2019. [El documento ya no está disponible en línea.]

perdió el sentido de pragmatismo que primó en el Protocolo Comercial. Como consecuencia, también se afectó su flexibilidad, pues inicialmente no se buscó descartar o postergar lo que implicara un mayor costo de tiempo para la negociación, y avanzar en otros ámbitos de mayor sintonía. Las reuniones estuvieron paralizadas por un año, desde octubre de 2018 (séptima ronda de negociación) a octubre-noviembre de 2019 (octava ronda de negociación), fecha a partir de la cual se registra una flexibilización de las posiciones de Australia, Nueva Zelanda y Canadá (minuta preliminar¹⁵).

De esa forma, a lo largo de las ocho rondas de negociación que se llevaron adelante entre 2017 y 2019 no se pudo avanzar en acuerdos concluyentes ni tampoco descartar los puntos en conflicto. De esa manera, el dinamismo asociado a la rapidez en la toma de decisiones también se perdió durante la negociación. Se trata de un factor endógeno que explica la ralentización del bloque, pero que no excluye otras razones (Pastrana y Castro 2020).

Conclusiones

Este trabajo ha ofrecido una perspectiva complementaria al intergubernamentalismo para abordar la cooperación regional, dando cuenta del papel que han desempeñado las redes transgubernamentales y transnacionales dentro de la configuración institucional del comercio en la Alianza del Pacífico. Se resalta que la cooperación regional no se produce aislada de su entorno, sino a partir de la interacción que generan los actores involucrados en la toma de decisiones. Se trata de un proceso guiado por tres etapas en las que estos actores han ido incrementando su participación, en la medida en que su experiencia y capacidad técnica resultaban relevantes. De esa forma, durante la etapa de problematización se observó que las redes transgubernamentales tuvieron una incidencia muy limitada e inexistente en el caso de las redes transnacionales. Se desarrolló bajo una autoridad vertical, ubicando a los actores políticos en el centro del proceso.

Durante la etapa de categorización, la autoridad compartida facilitó las dinámicas horizontales de interacción entre actores que han circulado dentro de una misma red internacional. El perfil profesional de las redes transgubernamentales, y las experiencias compartidas entre ellas y con las redes transnacionales en distintos organismos regionales generaron un fuerte canal de difusión de tres principios: el pragmatismo, la flexibilidad y el dinamismo, que posteriormente facilitaron el proceso de toma de decisiones. Fue el aprendizaje, bajo una lógica

15 Minuta preliminar, 52.ª reunión del Grupo de Alto Nivel, 6 de diciembre de 2019.

subjetiva, el mecanismo que permitió su difusión, considerando el modelo de regionalismo norteamericano y, sobre todo, el asiático como referentes. La identificación de estos principios permitió, en la etapa de definición final de la institucionalidad comercial de la Alianza del Pacífico, evaluar su aplicación y vigencia en los cuatro casos de estudio seleccionados. De allí que se hayan observado distintos patrones de cooperación en procesos que se esperaba fueran similares, tal como se muestra en el cuadro siguiente.

Cuadro 2. Secuencia temporal, dinámicas de interacción, acuerdos previos y referentes de difusión de los casos de estudio

Casos	Inicio-fin negociaciones	Dinámica de interacción	Acuerdos previos	Difusión	Referentes
Protocolo Adicional al Acuerdo Marco	Junio de 2012-febrero de 2014	Horizontal	Sí	Sí	Mercosur-CAN
Capítulo sobre mejora regulatoria	Junio de 2013-julio de 2015	Horizontal	Sí	Sí	TPP
Anexo 7.11, "Cosméticos"	Agosto de 2012-julio de 2015	Horizontal/vertical	Sí/No	Sí	Casic
Figura del Estado asociado	Junio 2017-¿?	Vertical	No	No	T-MEC, CPTPP

Fuente: elaboración propia.

Si bien todos han mantenido un perfil comercial, la complejidad que fue adquiriendo la agenda de negociaciones desde el Protocolo Adicional a la figura del Estado asociado llevó a una pérdida de dinamismo por parte del bloque. Y es que se pasó de la armonización arancelaria de cuatro países que ya tenían TLC entre ellos a la negociación en bloque de una agenda progresista con otros cuatro países con los que no todos los miembros de la Alianza del Pacífico

tenían acuerdos económicos previos. De esa manera, ni el pragmatismo ni la flexibilidad acompañaron un proceso que debió ser concluido el 2019, según los mandatos presidenciales.

La adopción del capítulo sobre mejora regulatoria revela que, si bien la complejidad de la agenda de negociación ha sido un factor importante a considerar en la pérdida de dinamismo del bloque, lo es más aún la falta de acuerdos previos que articulen sus intereses y armonicen sus diferencias. En este caso, por ejemplo, la adopción del instrumento solo fue posible después de que se tomó como referente el capítulo sobre coherencia regulatoria que ya se había definido en el marco del TPP. Este proceso de difusión fue facilitado por las membresías compartidas por las redes transgubernamentales y le permitió al grupo recobrar el pragmatismo.

A diferencia de los casos anteriores, para la adopción del anexo “Cosméticos”, las redes transnacionales tuvieron un papel más relevante. Llevaron, junto a las redes transgubernamentales, una práctica de regulación receptiva basada en el conocimiento técnico-especializado de ambas partes. En este caso primó, en un primer momento, la interacción horizontal entre reguladores y agentes regulados, y fue facilitado por los acuerdos previos que la industria cosmética consensuó desde su experiencia en el Casic y las negociaciones del TPP. Sin embargo, la autoridad de los actores políticos fue evidente cuando el proceso se ralentizó a causa de las diferentes posturas de las agencias sanitarias de los cuatro países.

En conclusión, el análisis revela que la identificación de principios compartidos entre las redes transnacionales y transgubernamentales con los actores políticos ha facilitado dinámicas horizontales de interacción, así como el proceso mismo de toma de decisiones, siempre que han existido acuerdos previos a la negociación que articularon sus intereses y armonizaron sus diferencias. Cuando desapareció esa condición, claramente durante las negociaciones de la figura del Estado asociado, el bloque perdió el dinamismo demostrado inicialmente para concretar acuerdos. Se demuestra, además, que el diseño institucional que adoptó la Alianza del Pacífico no ha sido producto de la convergencia hacia un único modelo, sino de la adaptación o resistencia de múltiples referentes regionales. De allí que su originalidad haya estado mediada por los procesos de difusión que las redes facilitaron a través de la transmisión de conocimientos hacia una organización regional.

Bajo esas consideraciones, este artículo ha buscado superar visiones etnocéntricas del regionalismo latinoamericano y, al mismo tiempo, responder a la necesidad de profundizar en el concepto de cooperación regional. Este enfoque ha permitido explicar que el regionalismo no surge de manera aislada de otros referentes regionales, en especial cuando sus miembros comparten membresía en más de una alternativa regional, y que es posible identificar distintas dinámicas de interacción entre actores que presentan una autoridad compartida y diferenciada.

Referencias

1. Acharya, Amitav. 2004. "How Ideas Spread: Whose Norms Matter? Norm Localization and Institutional Change in Asian Regionalism". *International Organization* 58 (2): 239-275. DOI: 10.1017/S0020818304582024
2. Alcañiz, Isabella. 2016. "Transgovernmental Networks and Cooperation in the Global South". *Revista de Ciencia Política* 36 (3): 679-703. DOI: 10.4067/S0718-090X2016000300002
3. Andonova, Liliana, Michele Betsill y Harriet Bulkeley. 2009. "Transnational Climate Governance". *Global Environmental Politics* 9 (2): 52-73. DOI: 10.1162/glep.2009.9.2.52
4. Béland, Daniel. 2015. "Kingdon Reconsidered: Ideas, Interests and Institutions in Comparative Policy Analysis". *Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice* 18 (3): 228-242. DOI: 10.1080/13876988.2015.1029770
5. Betancourt, Ricardo y Camilo Prieto. 2014. "Entre la soberanía, el liberalismo y la innovación: un marco conceptual para el análisis de la Alianza del Pacífico". En *Alianza del Pacífico: mitos y realidades*, editado por Eduardo Pastrana y Hubert Gehring, 75-113. Cali: Editorial Universidad Santiago de Cali. DOI: 10.33960/AC_7.2020
6. Bianculli, Andrea. 2018. "From Free Market to Social Policies? Mapping Regulatory Cooperation in Education and Health in MERCOSUR". *Global Social Policy* 18 (3): 249-266. DOI:10.1177/1468018118780085
7. Bianculli, Andrea y Andrea Ribeiro. 2016. "Regional Organizations and Social Policy: The Missing Link". En *Regional Organizations and Social Policy in Europe and Latin America. A Space for Social Citizenship?*, editado por Andrea Bianculli y Andrea Ribeiro, 1-22. Nueva York: Palgrave Macmillan. DOI: 10.1057/9781137490353
8. Börzel, Tanja. 1997. "What's so Special about Policy Networks? An Exploration of the Concept and Its Usefulness in Studying European Governance". *European Integration online Papers (EIoP)* 1 (16): en línea. DOI: 10.2139/ssrn.302706
9. Bouzas, Roberto. 2017. "El regionalismo en América Latina y el Caribe: ¿qué hay de nuevo?". *Estudios Internacionales* 49: 65-88. DOI: 10.5354/0719-3769.2017.47533
10. Bouzas, Roberto, Pedro da Motta Veiga y Sandra Ríos. 2008. "Crisis y perspectivas de la integración en América del Sur". En *América Latina. ¿Integración o fragmentación?*, compilado por Ricardo Lagos, 319-347. Buenos Aires: Edhasa.
11. Briceño Ruiz, José. 2013. "Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina". *Estudios Internacionales* 175: 9-39. DOI: 10.5354/0719-3769.2013.27352
12. Bull, Benedicte. 2008. "Policy Networks and Business Participation in Free Trade Negotiations in Chile". *Journal of Latin American Studies* 40 (2): 195-224. DOI: 10.1017/S0022216X08003969
13. Checkel, Jeffrey. 1999. "Social Construction and Integration". *Journal of European Public Policy* 6 (4): 545-560. DOI: 10.1080/135017699343469
14. Cuestas, Edgard y Ulf Thoene. 2020. "La Alianza del Pacífico como acuerdo comercial regional: análisis desde un enfoque *ius* internacionalista". *Colombia Internacional* 104: 131-156. DOI: 10.7440/colombiaint104.2020.05
15. Dargent, Eduardo. 2011. "Agents or Actors? Assessing the Autonomy of Economic Technocrats in Colombia and Peru". *Comparative Politics* 43 (3): 313-332. DOI: 10.5129/001041511795274913

16. De la Reza, Germán. 2013. "El regionalismo abierto y su renovación teórica: una agenda analítica". *Revista del Cesla* 16: 207-229.
17. Dobbin, Frank, Beth Simmons y Geoffrey Garrett. 2007. "The Global Diffusion of Public Policies: Social Construction, Coercion, Competition, or Learning?". *Annual Review of Sociology* 33: 449-472. DOI: 10.1146/annurev.soc.33.090106.142507
18. Dobbin, Frank, Beth Simmons y Geoffrey Garrett. 2008. "Introduction: The Diffusion of Liberalization". En *The Global Diffusion of Markets and Democracy*, editado por Frank Dobbin, Beth Simmons y Geoffrey Garrett, 1-63. Nueva York: Cambridge University Press. DOI: 10.1017/CBO9780511755941
19. Duina, Francesco y Tobias Lenz. 2016. "Regionalism and Diffusion Revisited: From Final Design Towards Stages of Decision-Making". *Review of International Studies* 42 (4): 773-797. DOI: 10.1017/S0260210515000479
20. Durán, Roberto y Lorena Oyarzún. 2010. "Chile, el escenario regional como complemento a los tratados de libre comercio". En *Nación y región en América del Sur. Los actores nacionales y la economía política de la integración sudamericana*, editado por Diana Tussie y Pablo Trucco, 203-260. Buenos Aires: Teseo.
21. Escobar, Francisco. 2016. "Intereses nacionales convergentes en una apuesta colectiva". Tesis de licenciatura, Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario, Bogotá.
22. Frieden, Jeffrey, David Lake y Kenneth Schultz. 2019. *World Politics Interests, Interactions, Institutions*. Nueva York; Londres: W. W. Norton.
23. García Alonso, Roberto, Ulf Thoene, Ana María Figueroa y Edwin Murillo Amaris. 2020. "El emprendimiento social en el marco de la Alianza del Pacífico". *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos* 133: e67341. <https://dx.doi.org/10.5209/REVE.67341>
24. Gilardi, Fabricio. 2013. "Transnational Diffusion: Norms, Ideas and Policies". En *Handbook of International Relations*, editado por Walter Carlsnases, Thomas Risse y Beth Simmons, 453-477. Thousand Oaks: Sage Publications. DOI: 10.4135/9781446247587.n18
25. Goldstein, Judith y Robert O. Keohane. 1993. "Ideas and Foreign Policy. Beliefs Institutions, and Political Change". Ithaca y Londres: Cornell University Press.
26. Gómez Mera, Laura. 2015. "La complejidad del régimen internacional y la gobernanza regional: evidencia de Latinoamérica". *Foro Internacional* 220 (2): 503-539. DOI: 10.24201/fi.v55i2.2249
27. Gómez Mera, Laura y Andrea Molinari. 2014. "Overlapping Institutions, Learning, and Dispute Initiation in Regional Trade Agreements: Evidence from South America". *International Studies Quarterly* 58 (2): 269-281. DOI: 10.1111/isqu.12135
28. Haas, Ernst. 1970. "The Study of Regional Integration: Reflections on the Joy and Anguish of Pretheorizing". *International Organization* 24 (4): 606-646. DOI: 10.1017/S0020818300017495
29. Harris, Stuart. 1994. "Policy Networks and Economic Cooperation: Policy Coordination in the Asia-Pacific Region". *The Pacific Review* 7 (4): 381-395. DOI: 10.1080/09512749408719109
30. "Inauguración de la IX Cumbre de la Alianza del Pacífico". 2014. Presidencia de la República, México". Consultado el 27 de noviembre de 2020. <https://www.youtube.com/watch?v=nprMQwn813c>

31. “Instalación de la XII Cumbre de la Alianza del Pacífico”. Presidencia de la República, México. Consultado el 27 de noviembre de 2020. <https://www.youtube.com/watch?v=f17AfzGn3lc>
32. Jacobsson, Bengt y Kerstin Sahlin-Andersson. 2006. “Dynamics of Soft Regulation”. En *Transnational Governance Institutional Dynamics of Regulation*, editado por Marie-Laure Djelic y Kerstin Sahlin-Andersson, 247-265. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: 10.1017/CBO9780511488665.013
33. Jahn, Detlef. 2015. “Diffusion”. En *Handbuch Policy-Forschung*, editado por Georg Wenzelburger y Reimut Zohlnhöfer, 247-276. Wiesbaden: Springer VS. DOI: 10.1007/978-3-658-01968-6_10
34. Jetschke, Anja y Tobias Lenz. 2013. “Does Regionalism Diffuse? A New Research Agenda for the Study of Regional Organizations”. *Journal of European Public Policy* 20 (4): 626-637. DOI: 10.1080/13501763.2012.762186
35. Jordana, Jacint. 2017. “Transnational Policy Networks as Regulatory Intermediaries: Horizontal Collaboration and the Realities of Soft Power”. *The Annals of American Academy of Political and Social Science* 670 (1): 245-262.
36. Kahler, Miles y David Lake. 2009. “Economic Integration and Global Governance: Why so Little Supranationalism?”. En *The Politics of Global Regulation*, editado por Walter Mattli y Ngaire Woods, 242-276. Princeton; Oxford: Princeton University Press.
37. Keohane, Robert y Joseph Nye. 1974. “Transgovernmental Relations and International Organizations”. *World Politics* 27 (1): 39-62. DOI: 10.2307/2009925
38. Kingdon, John. 2014. *Agendas, Alternatives, and Public Policies*. Edimburgo: Pearson New International Edition.
39. Legler, Thomas. 2013. “Post-hegemonic Regionalism and Sovereignty in Latin America”. *Revista Contexto Internacional* 35 (2):181-208. DOI: 10.1590/S0102-85292013000200001
40. Legler, Thomas, Ornela Garelli-Ríos y Paula González. 2018. “La Alianza del Pacífico: un actor regional en construcción”. En *La Alianza del Pacífico: ¿atrapada entre el péndulo del regionalismo y del interregionalismo?*, editado por Eduardo Pastrana y Hans Blomeier, 143-172. Ciudad de México: Konrad Adenauer Stiftung (KAS).
41. Lenz, Tobias. 2018. “Frame Diffusion and Institutional Choice in Regional Economic Cooperation”. *International Theory* 10 (1): 31-70. DOI: 10.1017/S1752971917000136
42. Lenz, Tobias y Gary Marks. 2016. “Regional Institutional Design”. En *The Oxford Handbook of Comparative Regionalism*, editado por Tanja Börzel y Thomas Risse. Oxford: Oxford University Press. DOI: 10.1093/oxfordhb/9780199682300.013.23
43. Leví, Michel y Giuliana Reggiardo. 2016. “La Alianza del Pacífico en el regionalismo sudamericano actual”. *Revista Mexicana de Política Exterior* 106: 187-204.
44. Malamud, Andrés y Gian Luca Gardini. 2012. “Has Regionalism Peaked? The Latin American Quagmire and Its Lessons”. *The International Spectator: Italian Journal of International Affairs* 47 (1): 116-133. DOI: 10.1080/03932729.2012.655013
45. Malamud, Carlos. 2006. “La salida venezolana de la Comunidad Andina de Naciones y sus repercusiones sobre la integración regional latinoamericana”. Real Instituto Elcano, Documento de Trabajo 28. <http://www.realinstitutoelcano>.

- org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/dt28-2006
46. Malamud, Carlos. 2015. "Regional Integration and Cooperation in Latin America: Diagnosis and Proposals". *Global Journal of Emerging Market Economies* 7 (2): 92-120. DOI: 10.1177/0974910115574168
 47. Mattli, Walter. 2003. "The Vertical and Horizontal Dimensions of Regional Integration: A Concluding Note". *Comparative Regional Integration: Theoretical Perspectives*, editado por Finn Laursen, 273-282. Hampshire: Ashgate Publishing Limited. DOI: 10.4324/9781315197111
 48. Moneta, Carlos. 1995. "Comercio e integración intraindustrial en el Asia Pacífico: perspectivas de vinculación con América Latina". Instituto del Servicio Exterior de la Nación, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de Argentina, Documento de Trabajo 8. <http://www.asiayargentina.com/pdf/64-Isen.PDF>
 49. Montenegro Braz, Adriana. 2018. "Migration Governance in South America: The Bottom-up Diffusion of the Residence Agreement of Mercosur". *Brazilian Journal of Public Administration* 52 (2): 303-320. DOI: 10.1590/0034-761220170069
 50. Morales, Roberto. 2019. "Alistan cuatro países su entrada a la Alianza del Pacífico". *El Economista*, 7 de julio. <https://www.economista.com.mx/empresas/Alistan-cuatro-paises-su-entrada-a-la-Alianza-del-Pacifico-20190707-0105.html>
 51. Nolte, Detlef. 2014. "Regional Governance Complexes in Comparative Perspective". Ponencia presentada en Global and Regional Powers in a Changing World. Flacso-ISA, Argentina. <http://web.isanet.org/Web/Conferences/FLACSO-ISA%20BuenosAires%202014/Archive/173c8786-1457-4222-a2b2-7f6b9d431bbf.pdf>
 52. Nolte, Detlef. 2018. "Costs and Benefits of Overlapping Regional Organizations in Latin America: The Case of the OAS and UNASUR". *Latin American Politics and Society* 60 (1): 128-153. DOI: 10.1017/lap.2017.8
 53. Nolte, Detlef. 2019. "Lo bueno, lo malo, lo feo y lo necesario: pasado, presente y futuro del regionalismo latinoamericano". *Revista Uruguaya de Ciencia Política* 28 (1): 131-156. DOI: <http://dx.doi.org/10.26851/rucp.28.1.5>
 54. Nolte, Detlef. 2020. "The Pacific Alliance: Regionalism without stress?". En *Regionalism under Stress: Europe and Latin America in Comparative Perspective*, editado por Detlef Nolte y Brigitte Weiffen, 150-167. Abingdon, Oxon: Routledge. DOI: 10.4324/9780429442186
 55. Novak, Fabián y Sandra Namihás. 2015. *Alianza del Pacífico. Situación, perspectivas y propuestas para su consolidación*. Lima: KAS-IDEI.
 56. Orsini, Amandini y Phillippe Le Pestre. 2019. "Complex Systems and International Governance. Introduction". *International Studies Review* 22: viz005. DOI: 10.1093/isr/viz005
 57. Osorio, Cecilia y José Miguel Vergara. 2016. "La difusión de políticas públicas. Estado del arte y contribuciones para la disciplina en América Latina". *Política. Revista de Ciencia Política* 54 (2): 235-254. DOI: 10.5354/0716-1077.2017.44806
 58. Oyarzún, Lorena. 2017. "The Pacific Alliance and the Construction of a New Economic Regime? Lights and Shadows of the Renewal of Open Regionalism". En *Post-Hegemonic Regionalism in the Americas. Toward a Pacific-Atlantic Divide?*, editado por José Briceño e Isidro Morales, 141-158. Londres; Nueva York: Routledge. DOI: 10.4324/9781315601663

59. Pastrana, Eduardo y Rafael Castro. 2020. "Auge y estancamiento de la Alianza del Pacífico". *Análisis Carolina* (Fundación Carolina) 7: 1-20. DOI: 10.33960/AC_7.2020, <https://www.fundacioncarolina.es/wp-content/uploads/2020/02/AC-7.2020.pdf>
60. Piñera, Sebastián. 2013. "Piñera resalta la importancia y el éxito histórico que ha tenido la Alianza del Pacífico". NTN24. Consultado el 27 de noviembre de 2020. <https://www.youtube.com/watch?v=1ZY3fdn6r70>
61. Polanco, Rodrigo. 2016. "Convergencia regulatoria en la Alianza del Pacífico: un capítulo inconcluso". *Revista de Direito Internacional* 13 (1): 169-195. DOI: 10.5102/rdi.v13i1.3946
62. Prieto, Germán Camilo y Natalia Ladino. 2014. "La proyección de Chile en Asia-Pacífico. En *La Alianza del Pacífico: mitos y realidades*, editado por Eduardo Pastrana y Hubert Gehring, 251-291. Bogotá: Fundación Konrad Adenauer. DOI: 10.4135/9781412952613.n544
63. Quiliconi, Cintia. 2014. "Atlántico versus Pacífico: las alternativas en competencia de la integración comercial en América Latina". *Relaciones Internacionales* 23 (47): 165-184.
64. Quiliconi, Cintia y Renato Rivera. 2019. "Ideology and Leadership in Regional Cooperation: The Cases of Defense and the World Against Drugs Councils in Unasur". *Revista Uruguaya de Ciencia Política* 28 (1): 219-248. DOI:10.26851/rucp.28.1.8
65. Quiliconi, Cintia y Raúl Salgado. 2017. "Latin American Integration: Regionalism à la Carte in a Multipolar World?". *Colombia Internacional* 92: 15-41. DOI: 10.7440/colombiaint92.2017.01
66. Riggirozzi, Pía y Diana Tussie. 2012. "The Rise of Post-Hegemonic Regionalism in Latin America". En *The Rise of Post - Hegemonic Regionalism*, editado por Pía Riggirozzi y Diana Tussie, 1-16. Londres; Nueva York: Springer; Dordrecht. DOI: Dordrecht. https://doi.org/10.1007/978-94-007-2694-9_1
67. Risse, Thomas. 2015. "The Diffusion of Regionalism, Regional Institutions, Regional Governance". Ponencia presentada en EUSA 2015 Conference. Boston, Estados Unidos. <http://aei.pitt.edu/79467/1/Risse.pdf>
68. Risse, Thomas. 2016. "The Difusion of Regionalism". En *The Oxford Handbook of Comparative Regionalism*, editado por Tanja Börzel y Thomas Risse, 87-108. Oxford: Oxford University Press. DOI: 10.1093/oxfordhb/9780199682300.013.6
69. Rogers, Everett. 1983. *Diffusion of Innovations*. Nueva York: The Free Press.
70. Saldarriaga, Miguel y Diego Winkelried. 2012. "Socios comerciales y crecimiento económico". *Revista Moneda* (Banco Central de Reserva del Perú) 152: 31-35.
71. Santos, Juan Manuel. 2018. "Palabras del presidente Juan Manuel Santos al clausurar el Foro 'Alianza del Pacífico: un Desafío Empresarial'". Presidencia de la República 2015-2018, 26 de junio. Consultado el 27 de noviembre de 2020. <http://es.presidencia.gov.co/discursos/180626-Palabras-del-Presidente-Juan-Manuel-Santos-al-clausurar-el-Foro-Alianza-del-Pacifico-un-Desafio-Empresarial>
72. Schmitter, Philippe. 2007. "Regional Cooperation and Region Integration: Concepts, Measurements and a Bit of Theory". Documento presentado en la Conferencia ECPR Joint Sessions of Workshops, 7-12 de mayo, Helsinki.
73. Slaughter, Anne-Marie y Thomas Hale. 2010. "Transgovernmental Networks and Emerging Powers". En *Rising States, Rising Institutions: Challenges for Global*

- Governance*, editado por Alan Alexandroff y Andrew Cooper, 48-62. Ontario; Washington: Brookings Institution; CIGI.
74. Stone, Diane y Helen Nesadurai. 1999. "Networks, Second Track Diplomacy and Regional Cooperation: The Experience of Southeast Asian Think Tanks". Ponencia presentada en la Inaugural Conference on Bridging Knowledge and Policy. Global Development Network, Alemania. https://www.researchgate.net/publication/2584462_Networks_Second_Track_Diplomacy_and_Regional_Cooperation_The_Experience_of_Southeast_Asian_Think_Tanks
 75. Teichman, Judith. 2001. *The Politics of Freeing Markets in Latin America: Chile, Argentina y México*. Chapel Hill; Londres: The University of North Carolina Press. DOI: <https://doi.org/10.1017/S0003055402880364>
 76. Thoene, Ulf, Edgard Cuestas y María Carmelina Londoño. 2017. "La Alianza del Pacífico y el regionalismo latinoamericano: en búsqueda de una revitalización autonomista de la integración". *Análisis Político* 30 (89): 91-110. <https://doi.org/10.15446/anpol.v30n89.66219>
 77. Weyland, Kurt. 2006. *Bounded Rationality and Policy Diffusion: Social Sector Reform in Latin America*. Nueva Jersey, Woodstock: Princeton University Press.

Entrevistas

78. Acevedo, Ángel. Presidente del Gremio de Cosmética e Higiene Personal (Copecoh), comunicación personal, Lima, 24 de enero de 2020.
79. Berzunza, Carlos. Presidente del Consejo de Asociaciones de la Industria Cosmética Latinoamericana (Casic), comunicación telefónica, 27 de febrero de 2020.
80. Cuspuma, John. Director de América Latina, Caribe e Integración Regional de la Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (Mincetur) (2018-2020), comunicación personal, Lima, 26 de noviembre de 2019.
81. Gutiérrez, Cristian. Contratista, Dirección de Integración Económica, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (Mincit), entrevista virtual, 5 de agosto de 2020.
82. Perales, Fabiola. Exdirectora de Gobernanza Regulatoria y Asuntos Internacionales en la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (Cofemer) de México (2007-2015), comunicación virtual, 17 de junio de 2020.
83. Remis, César. Jefe de la Unidad de Negociaciones Internacionales de la Subsecretaría de Comercio Exterior, Secretaría de Economía de México, comunicación telefónica, 18 de marzo de 2020.
84. Rodríguez, Elva. Asesora del Viceministerio de Comercio Exterior, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), comunicación personal, Lima, 3 de diciembre de 2019.
85. Urría, Pablo. Jefe del Departamento Sudamérica y Organismos Regionales de Integración (2010-2014). Director de Asuntos Económicos Bilaterales de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (Subrei), Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (2014-presente) y negociador de la figura del Estado Asociado en la Alianza del Pacífico, comunicación virtual, 23 de junio de 2020.



Julissa Castro Silva es candidata a doctora por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso-Ecuador), Departamento de Estudios Internacionales y Comunicación. Tiene una Maestría en Ciencia Política con mención en Relaciones Internacionales por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) y una Licenciatura en Ciencias de la Comunicación por la Universidad San Martín de Porres (USMP). Sus intereses de investigación se centran en el regionalismo latinoamericano y asiático, así como en la política exterior peruana. Entre sus últimas publicaciones se encuentran: “Chile y Perú: cooperación y desconfianza mutua. El papel de la Alianza del Pacífico” (en *La Alianza del Pacífico y su impacto bilateral*, editado por Óscar Vidarte. Lima: Fondo Editorial de la PUCP, 2020); *El modelo de desarrollo peruano en la integración al Asia Pacífico* (en coautoría con Erick Mormontoy y Andrés Paredes. Lima: Fondo Editorial de la PUCP, 2019).
✉ jcastrofl@flacso.edu.ec