



Modelo de encadenamiento de servicios entre la Alianza del Pacífico y el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico

Service chaining model between the Pacific Alliance and the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership



Juan-Felipe Toro-Fernandez

Universidad EAFIT, Colombia

jtorofer@eafit.edu.co

Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-3032-2564>

Jaime Tijmes-Ihl

Universidad de La Frontera, Chile.

jaime.tijmes@ufrontera.cl

Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-1317-2015>

Recibido: 23 de junio 2020.

Aprobado: 9 de octubre 2020.

Publicado: 16 de diciembre 2020

Resumen ^{1 2}

Este artículo compara el capítulo de inversiones del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (AP) y el capítulo de inversiones del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP). Además, examina cómo ambos capítulos permiten que el modo 3 del comercio de servicios (presencia comercial) y los encadenamientos de servicios se configuren como una forma de inversión de conformidad con los capítulos de comercio de servicios transfronterizos de ambos acuerdos, de modo que permita estructurar y diseñar una "Fábrica Latinoamericana de Servicios para el Asia Pacífico".

¹ Este trabajo es resultado de una investigación de tesis, para la obtención del título de magíster LL.M. int. (Derecho Internacional, Inversiones, Comercio y Arbitraje) de la Universidad de Heidelberg, Alemania y Universidad de Chile, (2018) titulada: "Normative Convergence Between the Pacific Alliance and the Comprehensive and Progressive Agreement for Transpacific Partnership as a Way of Attracting Investments and Promoting Services Chaining with Asia-Pacific: Analysis and normative comparison of both Investment Chapters".

² Esta investigación contó con el financiamiento parcial de la Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo de Chile (ANID), proyecto Fondecyt Regular 117 1085.

En nuestra opinión, la coordinación de ambos sistemas normativos y su grado de convergencia permiten alcanzar el objetivo definido por el Acuerdo Marco del AP, en el sentido de atraer inversiones y promover el encadenamiento de servicios (modo 3, presencia comercial) con la región del Asia Pacífico.

Palabras clave

Alianza del Pacífico (AP), Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, TPP-11, TPP11), Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), Asia Pacífico, inversiones, encadenamiento de servicios.

Abstract

This article compares the chapter on investments in the Additional Protocol with the Pacific Alliance Framework Agreement (PA) and the chapter on investments in the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP). It also examines how both the chapters enable mode 3 of service trade (commercial presence) and service chaining to be used as an investment method in compliance with the chapters on cross-border service trade, which is included in both agreements to structure and design a Latin American service factory for the Asia-Pacific region.

Owing to the coordination and level of agreement between both the regulatory systems, the purpose established in the Framework Agreement of the PA may be accomplished, the aim of this being to attract investments and promote service chaining (mode 3, commercial presence) with the Asia-Pacific region.

Keywords:

Pacific Alliance, Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP, TPP-11, TPP11), Trans-Pacific Partnership (TPP), Asia Pacific, investment, service chaining.

Introducción

La Alianza del Pacífico (AP) y el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por su sigla en inglés) son dos proyectos de integración económica regional que abarcan a Estados del Asia Pacífico. Chile, Colombia, México y Perú hacen parte de la AP; por su parte, Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam integran el CPTPP. Es decir, Chile, México y Perú son partes de ambos proyectos.

El Acuerdo Marco de la AP fue suscrito en 2012. En 2014 las partes suscribieron el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la AP (el Protocolo AP), que entró en vigor en 2016. La AP es "un espacio de concertación y convergencia, así como un mecanismo de diálogo político y proyección en la región de Asia Pacífico" (Alianza del Pacífico, 2011) destinado a constituir un puente entre los Estados de Asia y de América Latina ribereños del Océano Pacífico. El CPTPP fue suscrito en 2018 y desde entonces ha entrado en vigor respecto de un subconjunto de los Estados que lo han suscrito, entre ellos México, pero aún no respecto de Chile y Perú (Organización de Estados Americanos).

Debido a que ambos tratados comparten el énfasis en la región del Asia Pacífico, es importante examinar si la AP y el CPTPP podrían convertirse en los proyectos de integración regional a través de los cuales América Latina atraiga futuras inversiones desde las economías del Asia Pacífico.



Asimismo, es importante analizar si ambos acuerdos contienen normas de protección de las inversiones de última generación para los Estados Parte y los inversores, y si esas normas sirven para atraer inversiones y promover el encadenamiento de servicios con Asia Pacífico.

Este artículo tiene como objetivo analizar en qué medida ambos capítulos de inversión del Protocolo AP y el CPTPP se relacionan con el modo 3 de suministro de servicios o presencia comercial.

La pregunta de investigación de este artículo es si el grado de convergencia normativa entre el capítulo de inversiones del Protocolo AP y el capítulo de inversiones del CPTPP permite atraer inversiones y promover el encadenamiento de servicios (modo 3, presencia comercial) entre las economías de ambos bloques. Como hipótesis, los investigadores sostienen que el grado de convergencia normativa es suficiente para atraer inversiones y promover el encadenamiento de servicios.

En el artículo se aplica una metodología dogmática jurídica, empleando los métodos de interpretación gramatical, lógico-sistemático y teleológico, en la búsqueda de establecer e interpretar el significado de los enunciados jurídicos pertinentes. Debido a la escasez de fuentes de información fidedignas, no se utilizan métodos como el histórico o la práctica interpretativa. El punto de partida es una perspectiva objetiva de la interpretación, por lo que se atiende primordialmente al significado que las normas han adquirido en la realidad social, dejando de lado la voluntad histórica de los creadores de las normas respectivas. El objetivo de la actividad interpretativa es determinar los sentidos posibles de las disposiciones, para luego escoger un significado de manera razonada y fundamentada.

A partir de las decisiones metodológicas, la perspectiva teórica es principalmente formalista, lo que conduce a abarcar fuentes formales del derecho internacional y solo de manera esporádica, también fuentes materiales. Dentro de las fuentes formales, se analizan las normas convencionales, ya que aún no existe jurisprudencia que emane de los órganos jurisdiccionales creados en los tratados mencionados y no ha sido posible constatar la existencia de normas consuetudinarias ni de práctica relativas a estos tratados.

¿Cuál es la importancia jurídica de analizar en qué medida los respectivos capítulos de inversión del Protocolo AP y del CPTPP se relacionan con el modo 3 de suministro de servicios o presencia comercial? La importancia radica en que, de confirmarse la hipótesis del presente estudio, sería posible diseñar un modelo de encadenamiento de servicios, como una forma de atracción de nuevas inversiones a Latinoamérica. Es decir, sería posible proponer el diseño de una "Fábrica Latinoamericana de Servicios para el Asia-Pacífico".

En el proceso se analizan los capítulos de comercio transfronterizo de servicios de ambos Acuerdos, a saber, el Capítulo 9 del Protocolo AP y el Capítulo 10 del CPTPP, con el fin de indagar si existen provisiones referentes a la presencia comercial o modo 3 de suministro transfronterizo de servicios.

La segunda tarea será indagar cómo, a través de la conexión existente entre el capítulo de comercio transfronterizo de servicios y el capítulo de inversión en ambos tratados, pueden identificarse las diferentes formas de presencia comercial que permiten la efectiva realización y recepción de inversión extranjera directa para Latinoamérica. Para lograr este cometido, la discusión se aborda a través de unos ejemplos prácticos que muestran las diferentes formas que puede adoptar el modo de presencia comercial como inversión.

Posteriormente, a partir de la identificación del modo 3 de suministro de servicios en ambos Acuerdos, se busca identificar las oportunidades de inversión que existen tanto en la AP como en el CPTPP, al plantear la estructuración de un modelo latinoamericano de encadenamiento de servicios, como una forma más de atracción de inversiones entre los Estados Partes de la AP y del CPTPP.



Finalmente, a partir de la promoción de las mencionadas cadenas productivas en materia de servicios, el artículo desarrolla la propuesta de diseño y creación de lo que se ha denominado la Fábrica Latinoamericana de Servicios para el Asia Pacífico.

1. Modo 3 de suministro de servicios o presencia comercial en los capítulos de comercio transfronterizo de servicios de la AP y el CPTPP

Esta sección pretende indagar si ambos bloques económicos han consagrado en sus Acuerdos, específicamente en los capítulos de comercio transfronterizo de servicios, una forma más de inversión, que es el modo 3 de suministro de servicios o presencia comercial.

Antes de realizar dicho análisis normativo, se avanza en puntualizar el concepto “suministro de un servicio”, para poner en común qué es el modo 3 de suministro transfronterizo de servicios o presencia comercial.

1.1 Definición del modo 3 de suministro de servicios en el AGCS

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) crea un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios para los miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El AGCS establece que el término “suministro de un servicio” abarca la producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio determinado (artículo XXVIII AGCS: Definiciones). En igual sentido el artículo I del AGCS establece cuatro modos de suministro, que son el comercio transfronterizo, el consumo en el extranjero, la presencia comercial y la presencia de personas físicas:

Artículo I

Alcance y definición

(...)

2. A los efectos del presente Acuerdo, se define el comercio de servicios como el suministro de un servicio:

- a) del territorio de un Miembro al territorio de cualquier otro Miembro;
- b) en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro Miembro;
- c) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otro Miembro;
- d) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de cualquier otro Miembro. (...)

Como se observa, dicho artículo contiene en el literal c) el modo 3 de suministro de servicios denominado “presencia comercial” y a su vez el artículo XXVIII del AGCS le da un significado, al señalar que se entiende por el mismo todo tipo de establecimiento comercial o profesional, a través de otros medios, de la constitución, adquisición o mantenimiento de una persona jurídica, o la creación o mantenimiento de una sucursal o una oficina de representación, dentro del territorio de un miembro con el fin de suministrar un servicio.

En otras palabras, el modo 3 de suministro de servicios o presencia comercial se caracteriza por la prestación de servicios por parte de un proveedor o prestador de servicios mediante la presencia en el territorio de otro Estado, cuando este realiza la adquisición de propiedad como inmuebles o arrendamiento de locales comerciales o realiza la instalación en territorio de tal Estado, de sociedades comerciales, sociedades filiales o subsidiarias, sucursales o agencias, con el fin de suministrar un determinado servicio en dicho territorio (Organización Mundial del Comercio, A; Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico, 2017, en adelante citado como OEAP). Es decir, el modo a través del cual una persona realiza actividades comerciales efectivas en un territorio, con el fin de comercializar, vender o prestar un servicio.



Como se puede observar de la definición, este modo de suministro de servicios corresponde al establecimiento efectivo de una inversión. De ahí que este modo de suministro de un servicio, a través de la presencia comercial de un determinado inversionista, llámese persona física o persona jurídica, es en esencia una forma de inversión extranjera directa en un país.

Por lo tanto, surge la pregunta de si para efectos del presente análisis, un prestador de servicios de un Estado Parte de la AP o del CPTPP que llega a otro Estado Parte, con el fin de abrir una sucursal u oficina de representación para promover sus servicios, de acuerdo a lo contemplado en ambos Acuerdos, realiza una inversión en el sentido indicativo del término. Este es el tema que se revisa en la siguiente sección, analizando las provisiones contenidas tanto en la AP, como en el CPTPP.

1.2 Modo 3 de suministro de servicios en la AP y el CPTPP

Esta sección indaga acerca de si el modo 3 de suministro de servicios como forma de inversión se consagró en ambos Acuerdos del AP y CPTPP. Además, revisa cómo este modo permitiría la recepción de inversiones provenientes de la región Asia-Pacífico, con el fin de establecer, en la próxima sección, la posibilidad de estructurar cadenas de servicios entre la AP y el CPTPP.

Para este efecto, tanto el Capítulo 9 del Protocolo AP como en el Capítulo 10 del CPTPP, se titulan “Comercio Transfronterizo de Servicios”. Al igual que en el de inversión, ambos capítulos de comercio transfronterizo de servicios consagran de manera similar las provisiones en materia de comercio de servicios. Ambos contienen una serie de reglas y obligaciones a cumplir por los Estados Parte, tales como trato nacional, trato de nación más favorecida, acceso a los mercados, transparencia, pagos y transferencias, entre otros.

Así mismo, ambos Acuerdos incluyen un artículo referente a “Definiciones” con los términos más representativos en materia de servicios para la AP y el CPTPP (artículo 9.1 del Protocolo AP y artículo 10.1. del Acuerdo CPTPP). Con formulaciones distintas, ambos tratados definen términos tales como “comercio transfronterizo de servicios o suministro transfronterizo de servicios”, “empresa”, “empresa de una Parte”, “proveedor de servicios de una Parte”, “medidas adoptadas o mantenidas por una Parte”, entre otros.

En esta publicación no se realiza una comparación de los capítulos de servicios de ambos Acuerdos. Sin embargo, sí se analiza si sus provisiones incluyen o no el modo de presencia comercial como una forma de inversión. Por tal motivo, resulta oportuno revisar el término “comercio transfronterizo de servicios”, presente en las definiciones del Capítulo de comercio transfronterizo de servicios.

El artículo 9.1 del Protocolo AP y el artículo 10.1 del CPTPP, de manera idéntica, entienden por “comercio transfronterizo de servicios o suministro transfronterizo de servicios” lo siguiente:

Definiciones

Para los efectos de este capítulo:

comercio transfronterizo de servicios o suministro transfronterizo de servicios significa el suministro de un servicio:

- (a) del territorio de una Parte al territorio de otra Parte;
- (b) en el territorio de una Parte a una persona de otra Parte; o
- (c) por un nacional de una Parte en el territorio de otra Parte, pero no incluye el suministro de un servicio en el territorio de una Parte por una inversión cubierta; (...)

Como se observa, tal definición incluyó solo tres formas de suministro de servicios, a saber: comercio transfronterizo, consumo en el extranjero y presencia

de personas físicas. Sin embargo, no incluyó el modo de presencia comercial, dejándolo por fuera de ese capítulo, al expresamente decir que no se incluía el suministro de un servicio en el territorio de una parte como una inversión cubierta.

Frente a tal disposición surge este cuestionamiento: al no haber incluido la presencia comercial dentro de las formas de suministro transfronterizo de servicios en el Capítulo Comercio Transfronterizo de Servicios, se entiende que dicho modo se encuentra prohibido o permitido en ambos Acuerdos.

Para trabajar en la respuesta a esta pregunta, es necesario indagar primero si dicho modo de presencia comercial pudo haber quedado implícitamente incluido en otras provisiones del Capítulo Comercio de Servicios.

Se observa que el artículo 9.5 del Protocolo AP regula la “presencia comercial”; además, el artículo 10.6 del Acuerdo CPTPP regula la “presencia local”. Ambas disposiciones expresan que ningún Estado Parte en tales Acuerdos exigirá a un proveedor de servicios de otro Estado Parte, establecer o mantener una oficina de representación o cualquier forma de empresa, o que sea residente en su territorio, como condición para el suministro transfronterizo de un servicio. Tal provisión pareciera prohibir un requisito de desempeño para el suministro de servicios. Sin embargo, esta provisión en ambos Acuerdos, al prohibir que las Partes exijan a un proveedor que establezca o mantenga una oficina de representación o cualquier forma de empresa, implícitamente reconoce que sí es posible que un proveedor de servicios la establezca o mantenga. Es decir, de manera implícita estas disposiciones reconocen que los proveedores de servicios pueden realizar la inversión de constituir una oficina comercial o cualquier forma de empresa (sociedad comercial, filial, subsidiaria, agencia o sucursal) en el territorio de otro Estado Parte. No obstante, este no es el único argumento para sostener que está permitida la presencia comercial.

En igual forma, se encuentra que el artículo 10.1 del CPTPP establece que “empresa de una Parte significa toda empresa constituida y organizada conforme a las leyes de una parte, o una sucursal localizada en el territorio de un Estado Parte y que lleva a cabo actividades comerciales allí” (negritas omitidas). Se observa entonces que implícitamente se aborda también la presencia comercial a través de una empresa constituida en un Estado Parte en el territorio de otro Estado Parte.

En similar sentido el CPTPP y la AP, en su Capítulo Comercio de Servicios, incluyen un artículo referente a la “denegación de beneficios” (artículo 9.16 del Protocolo AP y artículo 10.10 del Acuerdo CPTPP), donde ambos textos contienen una referencia también implícita al modo 3 de suministro de servicios. Tal artículo en ambos Acuerdos expresa, de manera idéntica, que un Estado Parte podrá denegar los beneficios del capítulo analizado a un proveedor de servicios de otro Estado Parte si el proveedor de servicios es una empresa de propiedad o controlada por personas de un Estado no Parte o por personas del Estado Parte que afirman no tener actividades comerciales sustanciales en el territorio de cualquier Estado Parte. Como se observa, si bien el texto normativo habla de una denegación de beneficios en cuanto a aquellas actividades comerciales que realiza una persona determinada en el territorio de un Estado Parte, tal situación destaca claramente la posibilidad de que se permita en ambos Acuerdos el modo de presencia comercial.

Por último, se encuentra en el CPTPP una referencia que puede considerarse explícita al modo de presencia comercial en el Anexo 10-A de “Servicios Profesionales”. Esta referencia se da en cuanto a los servicios jurídicos, al identificar los modos de suministro de servicios legales transnacionales admitidos, y permite dentro de los mismos el establecimiento de una presencia comercial. Frente a esta provisión, queda establecido de manera clara que oficinas legales de un Estado Parte pueden establecer filiales o subsidiarias en otros Estados Parte del CPTPP, considerándose este como un modo de suministro de servicio admitido.



Si bien para el caso de la AP no existen más provisiones que contengan referencia expresa al modo 3 de suministro de servicios, como las tiene el CPTPP, el Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico sí considera que tanto el capítulo sobre comercio transfronterizo de servicios, como el capítulo de inversión del Protocolo AP son aplicables a los servicios que se comercializan entre los Estados Parte del bloque (Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico, 2017, p. 13). De igual manera se observa que el Protocolo decide unificar y armonizar la regulación de las inversiones y los servicios entre los países de la AP, teniendo como efectos la protección de las inversiones que realiza una empresa de un Estado Parte, mediante la presencia comercial en el territorio de otro Estado Parte (Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico, 2017, p. 13). Es decir, en la AP ambas materias (servicios e inversión) van de la mano, respecto del modo 3 de suministro de servicios, lo que demuestra cómo el Protocolo AP se convierte así en el marco jurídico e institucional para el comercio de servicios intrarregional (Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico, 2017, p. 10).

Finalmente podemos concluir que, si bien la AP y el CPTPP no adoptaron expresamente dentro del capítulo de comercio transfronterizo de servicios tal modo 3 de suministro, como sí lo hizo el AGCS, queda claro que el mismo se encuentra incluido en el capítulo de inversión de ambos Acuerdos, a través de las diferentes formas de inversión, asunto que se explicará en la siguiente sección.

2. Presencia comercial como modo de suministro de servicios para la realización y recepción de inversión extranjera directa en la AP y el CPTPP

La presente sección pretende indagar cómo, a través de la conexión existente entre el capítulo de comercio transfronterizo de servicios y el capítulo de inversión en ambos tratados, se pueden identificar las diferentes formas de presencia comercial que permiten la realización efectiva y la recepción de inversión extranjera directa en el territorio de los Estados Parte de la AP y del CPTPP. Para dicho cometido, se expondrán diferentes casos prácticos que conduzcan a un entendimiento de las formas que puede adoptar el modo 3 de suministro de servicios y que lo convierten en formas de inversión.

Las definiciones del término "inversión" en ambos Acuerdos (artículo 10.1 del Protocolo AP y artículo 9.1 del Acuerdo CPTPP) establecen, con redacciones casi idénticas, que una inversión puede adoptar las siguientes formas: una empresa; acciones, capital y otras formas de participación en el patrimonio de una empresa; bonos, obligaciones u otros instrumentos de deuda de una empresa; contratos de llave en mano, de construcción, de gestión, de producción, de concesión, de participación en los ingresos y otros contratos similares; derechos de propiedad intelectual; licencias, autorizaciones, permisos y derechos similares; derechos de propiedad tangibles o intangibles, muebles o inmuebles y los derechos relacionados con la propiedad, tales como arrendamientos, hipotecas, gravámenes y garantías en prenda, entre otros.

Siendo así, podemos identificar que al tratarse del modo 3 de suministro de servicios, este podría adoptar las diferentes formas de inversión permitidas en ambos Acuerdos. A continuación, se presentan algunos ejemplos prácticos.

Por ejemplo, un inversionista de un Estado Parte en cualquiera de los dos tratados puede suministrar sus servicios a través del modo de presencia comercial, estableciendo una oficina de representación comercial mediante el arriendo de oficinas, locales comerciales o edificios que se entienden una forma de inversión de acuerdo al capítulo de inversión respectivo en uno y otro Acuerdo.

Otra forma de presencia comercial puede ser la de adquirir una empresa o un establecimiento de comercio en el territorio de otro Estado Parte con el fin de realizar la comercialización, venta y prestación de un servicio determinado. Es decir, el acto de adquisición de dicha empresa o establecimiento comercial, tal como lo especifica el capítulo de inversión de los Acuerdos, es una forma más de inversión.

El modo de presencia comercial puede adoptar la forma de apertura de una agencia o sucursal en el territorio de otro Estado Parte con el fin de realizar actividades comerciales o prestación de un determinado servicio. En igual sentido, el acto de constituir una extensión de la sociedad matriz a través de una sucursal o agencia en el territorio de otro Estado Parte, constituye una inversión de acuerdo al capítulo de inversión respectivo en ambos Acuerdos.

De igual manera, un inversionista de un Estado Parte puede invertir sus recursos en la compra de un número determinado de acciones o capital de una empresa de servicios de otro Estado Parte. El inversionista podría a su vez extender verticalmente su esquema corporativo, por ejemplo al constituir una sociedad filial o una sociedad subsidiaria en el territorio de un Estado Parte diferente al de su nacionalidad. Es decir, la adquisición de acciones o capital de una sociedad como modo de presencia comercial en otro Estado Parte, constituye una forma más de inversión, de acuerdo a los capítulos de inversión revisados.

Otro ejemplo sería el de una sociedad de servicios que franquicie su modelo de negocios a través de un nacional de otro Estado Parte. En este caso el punto está en cómo se estaría prestando el suministro del servicio, ya que el franquiciatario tendría la licencia para explotar la marca del franquiciante en su territorio, así como los demás derechos tangibles e intangibles. Esta forma de inversión también se encuentra contemplada en el mencionado capítulo de inversión para ambos Acuerdos.

Como se observa, el modo 3 de suministro de servicios puede adoptar muchas formas para catalogarse como una inversión efectiva. De allí que se considera que tanto la AP como el CPTPP sí ofrecen un marco jurídico suficiente para considerar el rubro de los servicios mediante la presencia comercial, como una forma más de inversión. Dichos hallazgos facilitarán además que los inversionistas provenientes de otros Estados Parte comprendan las distintas formas que puede adoptar la presencia comercial como modo de suministro de servicios, a la hora de invertir en los países de la AP y del CPTPP. A su vez, constituye un paso fundamental para estructurar y conformar cadenas de servicios en la región Asia-Pacífico, tal como lo se explica en la siguiente sección.

3. Encadenamiento de servicios como forma de atracción de inversión entre las partes de la AP y del CPTPP

En esta sección se hace una exploración de cómo ambos sistemas normativos permiten el encadenamiento de servicios en concertación con el modo 3 de suministro de servicios o presencia comercial como forma de atracción de inversiones, como antecedente para finalizar esta investigación, en la siguiente sección, con la propuesta del diseño y estructuración de una Fábrica Latinoamericana de Servicios para el Asia-Pacífico.

En tal efecto, se indagará primeramente si ambos regímenes normativos consagran provisiones que permiten tales encadenamientos productivos en materia de servicios; también se observarán las oportunidades de interrelación que existen entre ambos bloques económicos. Como segunda medida, se buscará establecer si las llamadas cadenas globales de valor (CGV) en materia

De otro lado, está el preámbulo del Acuerdo Marco de la AP, que, si bien no establece expresamente la posibilidad de promover tal desarrollo y fortalecimiento de las CGV, como lo hace el CPTPP, sí manda a los Estados Parte a pensar en esquemas de regionalismo abierto. Así, uno de los mandatos que trae el preámbulo para los Estados Parte es el de

(...) fortalecer los diferentes esquemas de integración en América Latina, como espacio de concertación y convergencia, orientados a fomentar el regionalismo abierto, que inserte a las Partes eficientemente en el mundo globalizado y las vincule a otras iniciativas de regionalización. (Acuerdo Marco AP, preámbulo)

Como se puede observar, el Acuerdo Marco de la AP no incluyó expresamente la obligación para sus miembros de fomentar la creación de cadenas regionales de valor, pero se puede afirmar que sí las permitió implícitamente al llamar a que estos fomentaran esquemas de regionalismo abierto con el fin de integrar sus economías al mundo.

De otro lado, se ha encontrado que, si bien la AP no consagró la promoción de las cadenas globales o regionales de valor de manera expresa en el Acuerdo Marco, en su Protocolo referencia o en alguna sección, sí se observa que lo hizo de manera tímida en el artículo 90.12 del capítulo de comercio transfronterizo de servicios del Protocolo. Si bien este artículo se refiere a “servicios complementarios”, señala que los Estados Parte deben publicar, actualizar e intercambiar información sobre sus proveedores por los servicios prestados a las empresas locales, con el objetivo de promover la conformación de cadenas de valor en el sector empresarial (artículo 90.12 del Protocolo AP).

Así mismo, la AP, a través de declaraciones presidenciales en dos de sus Cumbres, promovió expresamente la estructuración de cadenas regionales de valor dentro del bloque integracionista. La primera fue justamente en la Declaración de Cartagena de Indias, que dio pie a la suscripción del Protocolo AP y donde se resaltó la importancia de integrar los Estados Parte en cadenas regionales de valor, señalando que harían más competitiva a la región (Alianza del Pacífico, 2014a). La segunda declaración se dio en la IX Cumbre de la AP en Punta Mita, México, cuando los gobiernos de los Estados Parte llamaron al bloque para adoptar políticas que impulsaran la competitividad e internacionalización de sus pymes, así como su incorporación en las CGV (Alianza del Pacífico, 2014b). Tal situación nos muestra claramente el interés por parte de la AP de fomentar el desarrollo de cadenas productivas, siendo esto una iniciativa de regionalización.

3.2 Oportunidades y beneficios de las cadenas globales de valor en materia de servicios para la AP y el CPTPP

Las CGV en materia de servicios se convierten en una oportunidad para el ambiente de negocios integrados tanto del bloque económico de la AP como del CPTPP. Estos encadenamientos productivos pueden llegar a ser el mecanismo mediante el cual se logre la integración tanto de empresas nacionales con de empresas extranjeras en torno a las actividades de agregación de valor del Asia-Pacífico.

Como lo indica el análisis realizado anteriormente, aunque los Acuerdos de la AP y el CPTPP no contienen referencias explícitas en cuanto a estructurar y configurar CGV en materia de servicios, implícitamente ambos regímenes normativos sí permiten la creación de estas, con un alcance ilimitado, debido al esquema de regionalismo abierto que ambos bloques económicos comparten. Este esquema se convierte así, en una oportunidad de crear ventajas comparativas para ambos bloques, pues no solo tienen como referente la región del Asia-Pacífico, sino que comparten los mismos ideales y objetivos de integración económica y comercial.



En tal contexto, es necesario pensar cómo se podrían estructurar dichos encadenamientos productivos en materia de servicios y, una vez constituidos, de qué manera se podrían integrar estas cadenas regionales en torno a la región Asia-Pacífico. En tal escenario, es necesario primero debatir qué son las CGV en materia de servicios, para luego orientar el estudio al diseño de un esquema de integración de cadenas entre ambos bloques comerciales.

Las CGV han sido definidas mayoritariamente para el contexto del comercio de bienes como un engranaje organizado de empresas establecidas en distintos países, que prestan sus servicios a las grandes empresas o a multinacionales en las diferentes etapas de producción de bienes, tales como investigación y desarrollo, diseño, fabricación, distribución de productos, o servicio post venta, marketing, etc. (Direcon, s.f.; Blyde, Volpe Martincus y Molina, 2014, p. 1). Otro concepto de CGV lo constituyen los “enlaces secuenciales de los distintos conjuntos de empresas que componen cada etapa o eslabón del proceso productivo y que se articulan según sus capacidades con el fin de ganar competitividad en los mercados” (Del Valle Márquez, 2013, p. 19). Es decir, las CGV buscan integrar cada una de las etapas y actividades a través de una red complementaria de empresas que trabajan con un propósito común, generando así “economías de escala” (Tuck, 2014, p. 2).

Las CGV para el sector de servicios pueden entenderse como el conjunto de actividades que desarrollan varias empresas de servicios de manera organizada a través de redes o esquemas de colaboración (esquemas horizontales o verticales) y que se enlazan para proveer servicios a grandes empresas que los demandan. Como lo expresan varios teóricos, estas cadenas productivas en materia de servicios son exclusivamente de transferencia de propiedad intelectual o intangibles, ya que las empresas fragmentan sus funciones empresariales a través de diferentes servicios recibidos por empresas deslocalizadas en temas como desarrollo de *software* y otros servicios de tecnología, o servicios profesionales como contabilidad, jurídicos, comunicaciones, gestión humana, procesos, etc. (Blyde et al, 2014, p. 88).

Con estos encadenamientos productivos de servicios, ambos bloques regionales (AP y CPTPP) pueden garantizar flujos constantes de inversión, ya que su estructuración demandará capital y asignación de recursos. Allí se podrá encontrar no solo el modo de suministro de servicios a través de la exportación de servicios (modo 1), sino también el modo 3 de presencia comercial, que como se presentó en secciones anteriores, constituye una forma de inversión extranjera directa en un país (esquemas verticales).

De igual manera los dos esquemas de cadenas regionales de valor, el de la AP y el de CPTPP, podrían llegar a integrarse en uno solo, pues gracias a su flexibilidad, cuentan con bondades a la hora de constituirlos. Por ejemplo, una empresa asiática de servicios de tecnología que quiera insertarse en el mercado latinoamericano a través de una cadena productiva de servicios constituida entre empresas de Colombia, Chile y Perú para el soporte tecnológico, diseño de *software*, almacenamiento de datos, etc. O, por ejemplo, una empresa turística de Australia que pretenda fortalecer su presencia en Latinoamérica a través de la venta de paquetes turísticos, utilizando como puente las agencias de turismo integradas en los países que conforman la AP.

En suma, las CGV en materia de servicios también pueden ser un importante referente para la atracción de inversión extranjera directa a los países de la AP y el CPTPP en torno a la región Asia-Pacífico, por ser estos no solo un importante motor, esencial para la integración de ambos bloques, sino por convertirse en plataformas de promoción de las cadenas globales de valor en materia de servicios.

De esta manera, se da paso a la sección final del artículo, que expone una propuesta de integración regional en el tema de servicios, como iniciativa de atracción de inversiones desde la región Asia-Pacífico.

4. Diseño y propuesta de creación de la Fábrica Latinoamericana de Servicios para el Asia-Pacífico

En las secciones anteriores se ha concluido que las disposiciones del AP y el CPTPP permiten desarrollar CGV a través de un encadenamiento de servicios (modo 3) para atraer inversión. Desde una perspectiva metodológica dogmático-jurídica, en esta sección se postula que las disposiciones de ambos tratados permitirán crear lo que denominaremos la “Fábrica Latinoamericana de Servicios para el Asia Pacífico”. A continuación, se presenta el desarrollo en detalle de algunos aspectos y consecuencias de esta propuesta.

4.1 Fábrica Latinoamericana de Servicios para el Asia-Pacífico

Ambos regímenes normativos de inversión del AP y CPTPP convergen al establecer una estructura normativa similar, de provisiones casi idénticas en materia de inversión para la región del Asia-Pacífico. Ambos sistemas poseen reglas claras y protecciones similares para los Estados e inversionistas. De ahí que, ante un eventual escenario favorable para los negocios para Latinoamérica, sea necesaria a su vez la creación de estructuras organizadas o encadenamientos de servicios que permitan la atracción de inversiones en entrada.

En el marco del estudio, se ha denominado a esta estructura la “Fábrica Latinoamericana de Servicios para el Asia Pacífico”, un engranaje organizado de pequeñas, medianas y grandes empresas, con base en los distintos países que conforman la AP y que prestarán sus servicios a multinacionales en las diferentes etapas de la comercialización y suministro de servicios. La misma se refiere a un encadenamiento regional, con especialidad y funciones concretas en cada una de las etapas y que busca la promoción de los servicios no solo entre los países de la AP, sino también hacia los de la cuenca del Océano Pacífico, con especial énfasis a los Estados Parte del CPTPP.

La Fábrica también tendrá como objetivo atraer inversiones en entrada, desde los países que conforman la región Asia-Pacífico, a través de las reglas y normas de protección de inversiones que permiten los regímenes ya analizados. Este objetivo de atracción de inversión no solo servirá como estímulo a los ocho países restantes que conforman el CPTPP (no se cuenta a Chile, México y Perú que hacen parte de la AP), sino también a los países próximos a convertirse en Estados Asociados de la AP (Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur), dada su proximidad en cuanto a objetivos e intereses comunes. Sobre la base de convergencia normativa entre ambos regímenes en materia de inversión, es posible pensar en un marco jurídico común que le pueda servir a la AP como un referente para la atracción de inversiones hacia empresas locales que hagan parte de la Fábrica Latinoamericana de Servicios (esquema vertical).

Esta iniciativa se convierte así en una oportunidad para lograr el objetivo planteado en el Acuerdo Marco de la AP de ser un mecanismo constante de diálogo político y de proyección económica hacia la región del Asia-Pacífico. Este mecanismo se hará realidad al posicionar la Fábrica como una forma de integrar a los Estados Parte de la AP y además por servir como único proveedor de servicios a los países asiáticos interesados en los mercados de la AP. Dichas empresas prestarán sus servicios de manera organizada a través de conglomerados de negocios o redes de colaboración a empresas de la región Asia-Pacífico con interés en Latinoamérica; ellas estarán en capacidad



de recibir capital de inversión por parte de las compañías asiáticas, así como transferencia de tecnología.

Con este contexto, conceptualmente puede entenderse la Fábrica Latinoamericana de Servicios para el Asia-Pacífico como un conglomerado de negocios (*cluster*) (Porter, 1998, p. 78)¹ y estructuras empresariales encadenadas de manera organizada, a través de redes o esquemas de colaboración (esquemas horizontales) y que se enlazan para proveer servicios a grandes empresas en la región Asia-Pacífico. A su vez, las empresas encadenadas en torno a la Fábrica reciben inversión de capital por parte de las empresas multinacionales bajo esquemas verticales, tal como lo permiten ambos regímenes de inversión de los Acuerdos AP y CPTPP. Finalmente, las empresas que hacen parte de la Fábrica terminan obteniendo grandes beneficios, como aprendizaje, transferencias en tecnología y *know how* (Blyde et al, 2014, p. 117).

La Fábrica Latinoamericana de Servicios se compondrá de compañías interconectadas regionalmente en los cuatro países que conforman la AP para proveer de servicios a las empresas de la región Asia-Pacífico que estén buscando nuevos mercados en Latinoamérica. Los servicios que ofrecerá se interrelacionarán unos con otros a través de empresas locales que los asumirán en su campo de especialidad. Funcionará como una verdadera industria de bienes, ya que estará estructurada a partir de un flujo o proceso constante y concatenado, donde a partir de una entrada (*input*) ingresa una necesidad o pedido de servicio y termina con la entrega de varios tipos de servicios en salida (*output*).

Será un verdadero flujo de entrega de servicios; así, en la próxima sección, última del artículo, se busca conceptualizar sobre los servicios a proveer y la forma en que la AP podría estructurar esta iniciativa de integración.

¹ Porter (pp. 78-80) define los cluster de la siguiente manera: "Clusters are geographic concentrations of interconnected companies and institutions in a particular field. (...) Clusters represent a kind of new spatial organizational form in between arm's-length markets on the one hand and hierarchies, or vertical integration, on the other. A cluster, then, is an alternative way of organizing the value chain".

4.2 Servicios a proveer y estructura fabril

La Fábrica Latinoamericana de Servicios para el Asia-Pacífico buscará promover encadenamientos productivos en materia de servicios, específicamente en los campos de servicios prestados a las empresas y profesionales. La Fábrica se compondrá de empresas especializadas en servicios de contabilidad, publicidad, arquitectura e ingeniería, informática, gestión humana y jurídicos entre los distintos países que conforman la AP. Estos servicios están definidos en la lista de clasificación sectorial que contempla la OMC (Organización Mundial del Comercio, b).

El flujo o proceso de la Fábrica estará diseñado para que, a medida que ingrese una solicitud de acompañamiento a una empresa del bloque de la AP o de la región Asia-Pacífico, se ponga en funcionamiento y puedan ofertarse los diferentes servicios de manera organizada, unificada y con un resultado integrado. Estará estructurada por sectores o áreas, dependiendo de los servicios profesionales a prestar, y con una salida unificada, haciendo que no solo se beneficie cada una de las empresas que prestan sus servicios de asesoría o consultoría, sino también toda la cadena o conglomerado.

Por último, esta iniciativa o propuesta es el resultado de revisar tanto el esquema normativo que ofrece la AP para el ambiente de negocios en torno a las cadenas regionales de valor que se insertan al mundo, como también de entender la convergencia normativa existente a través del marco de reglas de protección de inversión que ofrecen los bloques de la AP y el CPTPP. Pensar en una eventual integración de ambos marcos normativos ofrecería sin duda un ambiente mayor de negocios en torno a la región del Asia-Pacífico y facilitarían un mayor flujo de inversiones en entrada a Latinoamérica.



5. Conclusiones

En este artículo se planteó como pregunta de investigación si el grado de convergencia normativa entre el capítulo de inversiones del Protocolo y el capítulo de inversiones de la CPTPP permite atraer inversiones y promover el encadenamiento de servicios (modo 3, presencia comercial) entre las economías de ambos bloques.

En el desarrollo se ha sostenido que las disposiciones pertinentes del Protocolo AP y del Acuerdo CPTPP permiten concluir que el modo de suministro 3 de servicios sí se encuentra permitido en ambos tratados, y si bien no fue incluido explícitamente en el capítulo de comercio transfronterizo de servicios, sí se detalló implícitamente en algunas provisiones de mismo. Se concluye además que el modo 3 de suministro de servicios, al ser una forma de inversión extranjera directa, puede adoptar varias formas de inversión y por tanto se encuentra implícitamente en el capítulo de inversión respectivo en ambos Acuerdos. De otro lado se concluye que ambos esquemas normativos de la AP y el CPTPP permiten el diseño y estructura de las cadenas globales o regionales de valor en materia de servicios, y no solo son provechosas para el ambiente de negocios al interior de cada bloque económico, sino que también sirven como un modelo para integrar ambos bloques económicos y por ende se pueden convertir en formas de atracción de nuevas inversiones entre las partes de la AP y del CPTPP.

Por lo tanto, se confirma la hipótesis planteada, en el sentido de sostener que el grado de convergencia normativa entre la AP y el CPTPP es suficiente para atraer inversiones y promover el encadenamiento de servicios. De este modo, este artículo cumplió su objetivo de analizar en qué medida ambos capítulos de inversión del Protocolo de la AP y el CPTPP se relacionaban con el modo 3 de suministro de servicios o presencia comercial. Tras confirmar la hipótesis, los autores sostienen que es posible diseñar los modelos de encadenamientos de servicios a través de las cadenas globales o regionales

de valor, como una forma de atracción de inversiones entre las partes de la AP y del CPTPP.

A partir de lo anterior, este trabajo finalmente intenta realizar un aporte al estudio del derecho internacional y al derecho internacional de las inversiones al postular la iniciativa de la denominada “Fábrica Latinoamericana de Servicios para el Asia-Pacífico”. Esta sería un conglomerado de negocios y estructuras empresariales encadenadas de manera organizada, a través de redes o esquemas de colaboración (esquemas horizontales) que se enlazan para proveer servicios profesionales a grandes empresas de la región Asia-Pacífico. La Fábrica Latinoamericana de Servicios para el Asia-Pacífico podrá ser un referente para la atracción de inversión extranjera directa entre las partes de la AP y del CPTPP, ya que, como se observa a lo largo de la investigación, la convergencia normativa entre ambos regímenes normativos de la AP y el CPTPP posibilita tal ambiente favorable de inversiones.

Todo lo anterior, en definitiva, es un argumento para que Colombia se incorpore al CPTPP, y para que todos los Estados Parte (en especial Chile, Colombia y Perú) logren que el CPTPP entre en vigor a su respecto.

Referencias

- Alianza del Pacífico. (28 de abril de 2011). Declaración de Lima. Obtenido de Alianza del Pacífico: <https://alianzapacifico.net/download/declaracion-de-lima-abril-28-de-2011/>
- Alianza del Pacífico. (10 de febrero de 2014a). Declaración Presidencial de Cartagena de Indias. Recuperado el 27 de mayo de 2020, de Alianza del Pacífico: <https://alianzapacifico.net/download/declaracion-de-cartagena-febrero-10-de-2014/>
- Alianza del Pacífico. (20 de junio de 2014b). Declaración de Punta Mita. Recuperado el 27 de mayo de 2020, de Alianza del Pacífico: <https://alianzapacifico.net/download/declaracion-de-punta-mita-junio-20-de-2014/>
- Blyde, J., Volpe Martincus, C. y Molina, D. (octubre de 2014). Fábricas sincronizadas: América Latina y el Caribe en la era de las Cadenas Globales de Valor. Recuperado el 27 de mayo de 2020, de Banco Interamericano de Desarrollo: <https://publications.iadb.org/es/publicacion/17526/fabricas-sincronizadas-america-latina-y-el-caribe-en-la-era-de-las-cadenas>
- Del Valle Márquez, J. (2013). Perspectivas de la Alianza del Pacífico para la generación de encadenamientos productivos regionales. Recuperado el 27 de mayo de 2020, de Repositorio Académico de la Universidad de Chile: <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/114601>
- Direcon. (s.f.). Cadenas globales de valor. Recuperado el 9 de febrero de 2018, de Direcon: <https://www.direcon.gob.cl/minisito/cadenas-globales-de-valor>
- López Aymes, J. (2014). Encadenamientos productivos en el sureste de Asia: integración a las redes globales con empresas locales. *Online Journal Mundo Asia Pacifico*, 3(5), 24-51. doi:<https://doi.org/10.17230/map.v3.i5.02>
- Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico. (Febrero de 2017). Estudio sobre comercio de servicios en la Alianza del Pacífico. Normas vigentes para prestar servicios de ingeniería y de tecnología de información en los países miembros. Recuperado el 27 de mayo de 2020, de Confederación de la Producción y del Comercio: <http://www.cpc.cl/wp-content/uploads/2017/03/ESTUDIO-SOBRE-COMERCIO-DE-SERVICIOS-AP-2017.pdf>
- Organización de Estados Americanos. (s.f.). Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP). Recuperado el 17 de junio de 2020, de Sistema de Información sobre Comercio Exterior: http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/TPP_s.ASP
- Organización Mundial del Comercio. (A). El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS): objetivos, alcance y disciplinas. Recuperado el 27 de mayo de 2020, de Organización Mundial del Comercio: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/gatsqa_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (B). Información por sectores de servicios. Recuperado el 27 de mayo de 2020, de Organización Mundial del Comercio: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/serv_sectors_s.htm
- Porter, M. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, 76(6), 77-90.
- Tuck, A. (2014). The Road to Integration: the Pacific Alliance, the TPP, and Latin America. National Center For APEC.