



Convenios de Derecho Mercantil Internacional: Una revisión actualizada

International Trade Law Conventions: An Updated Review

Convenções de Direito Comercial Internacional: Uma Revisão Atualizada

Katherine Elizabeth Sandoval-Escobar ^I
kathysandovallescobar@hotmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-9903-2376>

Pablo Alberto Almeida-Narvárez ^{II}
pablopablo54@hotmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-3409-0775>

Carla Paulina Sandoval-Escobar ^{III}
carlysandoval@yahoo.com
<https://orcid.org/0000-0002-5231-6176>

Correspondencia: kathysandovallescobar@hotmail.com

Ciencias Sociales y Políticas
Artículo de Revisión

* **Recibido:** 25 de abril de 2022 ***Aceptado:** 20 de mayo de 2022 * **Publicado:** 20 de Junio de 2022

- I. Doctora Pd.D en Ciencias Jurídicas, Abogada de los Juzgados y Tribunales de la República del Ecuador, Docente Investigador Escuela Superior Politécnica de Chimborazo (ESPOCH), Riobamba, Ecuador.
- II. Master Universitario en Criminología, Delincuencia y Victimología. Doctor en Jurisprudencia y Abogado de los Juzgados y Tribunales de la República del Ecuador. Investigador Independiente, Quito, Ecuador.
- III. Magíster en Administración y Marketing, Abogada de los Juzgados y Tribunales de la República del Ecuador, Diplomado Superior en Gestión Administrativa. Investigadora Independiente. Quito, Ecuador.

Resumen

Los acuerdos internacionales que establecen un derecho uniforme de los contratos comerciales se han multiplicado desde finales del siglo XIX y, desde un punto de vista funcional, estos instrumentos son similares entre los países. Es así, que este documento a través de la búsqueda documental y sistemática presenta una revisión actualizada de las cuestiones que son comunes a los convenios de derecho uniforme en muchos ámbitos y como la Unión Europea con Latinoamérica han creado acuerdos de trabajo según sus políticas internacionales de comercialización.

Palabras clave: derecho mercantil internacional; comercio; convenios; política internacional.

Abstract

International agreements establishing a uniform law of commercial contracts have multiplied since the end of the 19th century and, from a functional point of view, these instruments are similar among countries. Thus, this paper through documentary and systematic search presents an updated review of the issues that are common to uniform law conventions in many areas and how the European Union with Latin America have created working agreements according to their international marketing policies.

Key words: international trade law; trade; conventions; international policy.

Resumo

Os acordos internacionais que estabelecem uma lei uniforme dos contratos comerciais multiplicaram-se desde o final do século XIX e, de um ponto de vista funcional, estes instrumentos são semelhantes entre países. Assim, este documento através de pesquisa documental e sistemática apresenta uma revisão actualizada das questões que são comuns às convenções de direito uniforme em muitas áreas e como a União Europeia com a América Latina tem criado acordos de trabalho de acordo com as suas políticas comerciais internacionais.

Palavras-chave: direito comercial internacional; comercio; convenções; política internacional.

Introducción

La creación de leyes comerciales internacionales universales y uniformes tiene como objetivo lograr un conjunto de normas armonizadas y globales que satisfagan las necesidades de todos los

actores de los distintos mercados regionales. Las normas internacionales en su formulación, origen y marco son un atributo que mejora la aplicación e interpretación de la normativa. Otro objetivo es disminuir los obstáculos legales existentes que afectan al comercio entre países. Las leyes crean un terreno de juego igualitario entre compradores y vendedores, asegurando que todos operan dentro de un espectro específico que aprecia el valor de tales interacciones desde un entorno interactivo. La uniformidad de las leyes también fortalece las relaciones comerciales entre los estados y generan los mejores resultados de inversión con la intención de introducir normas equilibradas adecuadas para las transacciones internacionales correctas.

En el caso de la resolución de disputas, la uniformidad proporciona un espacio para abordar los desafíos y permite una mejor adjudicación basada en las leyes actuales. Dado el dinamismo global y el crecimiento constante, los contextos requieren una actualización constante para garantizar que la información transmitida de un área a otra coincida y cumpla con las exigencias requeridas. La exploración de estas exigencias permite a las partes comerciales, los legisladores, los abogados, los jueces y los árbitros interesados en aplicar, adoptar o interpretar las vastas pruebas jurídicas, comprender la dirección que deben tomar. La falta de congruencia podría dar lugar a problemas a la hora de identificar el material relevante y la ubicación adecuada en el contexto. La comprensión de los cambios en las convenciones de los tratados comerciales de derecho entre los países europeos y latinoamericanos es vital porque transmite la información necesaria para lograr el marco adecuado que mejore la formulación de leyes y contratos comerciales que hagan aportes significativos a nivel global y regional.

Alcance y enfoque

La elaboración de cualquier ley global requiere una atención constante a la coordinación de varias organizaciones que pretenden desarrollar compromisos estables en el comercio. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado (HCCH) y el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) tuvieron el mandato de preparar los textos legales uniformes que se utilizan hoy en día (García, 2016). Estos organismos tienen como finalidad promover la modernización y armonización constantes de las leyes contractuales comerciales para crear un sistema de trabajo que la gente pudiera seguir sin problemas. El compromiso global con estas organizaciones también implica comprender qué es lo que mejor funciona, ya que cada una de ellas

detalla las medidas destinadas a racionalizar los servicios, al tiempo que recopila los principios ideales que se esperan en cada compromiso (García, 2016). Los organismos deben proporcionar a otros gobiernos internacionales y organizaciones no gubernamentales plataformas para hacer contribuciones significativas a lo que hacen para cumplir sus objetivos específicos.

Lograr el cumplimiento a escala mundial requiere un apoyo constante en el proceso de aplicación. La CNUDMI, la HCCH y UNIDROIT crearon una serie de herramientas destinadas a facilitar la aplicación, la ejecución y el análisis de las leyes presentadas en el frente mundial (García, 2016). Por ejemplo, la creación de la Jurisprudencia sobre Textos de la CNUDMI (CLOUT), UNILEX (que contiene una colección de diferentes bases de datos que incluyen la jurisprudencia internacional sobre los Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (UPICC)), y las Cláusulas Modelo para el Uso de los Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales son herramientas comunes (García, 2016). El amplio abanico presenta un resultado esencial vinculado a la formulación de diversos resultados vinculados al desarrollo de leyes uniformes y a la mejora de las regulaciones para adaptarse a las demandas globales.

Desarrollar una guía que presente las bases de los contratos comerciales internacionales con un enfoque particular en las ventas u otros elementos puede ser útil para detallar los cambios requeridos. El entorno global cambia con el tiempo, y las condiciones reflejan los tratados y modelos que exploran las diversas secretarías que desempeñan un papel específico en la configuración de la revisión periódica de las leyes para promover la uniformidad en la adopción de los cambios y la interpretación de los significados (Kim & Kim, 2020). La aclaración constante de las relaciones entre varias entidades se refleja en la disposición de los requisitos exhaustivos que descubren algunos de los contratos comerciales internacionales que abordan principalmente las ventas y los contratos internacionales como una referencia a los diversos procesos de regulación presentados. Todas las disposiciones y principios generales identifican la idoneidad de las leyes contractuales modernas para debatir el valor del derecho internacional en la elección de las leyes y consecuencias más aplicables (Kim & Kim, 2020). Éstas podrían estar ligadas a no tener la opción correcta para elegir cuando se trata de otros actores de la industria. Las partes que se adentran en las transacciones internacionales deben comprender la mirada de instrumentos jurídicos y la necesidad de operar desde un nivel uniforme. Para ello, estos instrumentos tienen que conducir a la uniformidad o a la armonización de las distintas normativas de las diferentes regiones y países para simplificar, aclarar y modernizar la ley para permitir el comercio. La creación de una

plataforma de este tipo permite a todas las partes operar dentro de un entorno específico que permite a los países empujarse mutuamente hacia el cumplimiento de la naturaleza complementaria de estos instrumentos. El propósito es construir un modelo más fácil con la intención de desarrollar mejores resultados asistenciales.

Debatir qué cambios hay que anticipar es fundamental porque desarrolla una percepción diferente de la realidad y crea la necesidad de simplificar estas leyes para empoderar a las naciones en su intento de seguir realizando transacciones a escala global. Para que esto ocurra, la ley debe seguir siendo eficaz y crear una comprensión estructural de los beneficios obtenidos en dichos entornos (Ben-Moussa, 2017). Las convenciones de los tratados comerciales de derecho entre los países europeos y latinoamericanos son diversas tanto en su alcance como en su diversidad. Por lo tanto, explorar las diferentes relaciones permite observar las carteras de inversión que caracterizan a ambas regiones y el impacto que esto tiene en los resultados comerciales de ambos grupos.

Desarrollo

Convenios de Derecho Comercial entre países europeos y latinoamericanos.

La Unión Europea (UE) y los países latinoamericanos tienen un historial de inversiones en diversas industrias, por lo que es imperativo entender lo que esto significa para ellos. Los cambios son buenos para ellos, pero entender sus antecedentes podría definir la importancia del valor que se agregan mutuamente (Ben-Moussa, 2017). La inversión extranjera directa de la UE en América Latina es mayor en comparación con su compromiso con otras economías emergentes como India y China. La cantidad de ayuda de la UE a los estados centroamericanos es vital para los tamaños económicos más pequeños (Farah & Babineau, 2019). La alta dependencia comercial de Estados Unidos significa que aceptarán a cualquiera que traiga ayuda para ayudar a mejorar sus resultados comerciales.

Un compromiso más estrecho con América Latina se ha institucionalizado en el pasado. El proceso es vital para asegurar que la cooperación social, económica y política permita un mejor desarrollo de los diferentes diálogos que mantienen las partes comerciales (Farah & Babineau, 2019). Las reuniones y cumbres de alto nivel siguen siendo una parte fundamental del proceso desde que la creación de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) en 2010 proporcionó un mayor impulso al comercio (García, 2016). La participación de la UE y la CELAC

proporcionó una plataforma que crearía un sistema de valor integrado que proporciona transacciones comerciales sin fisuras entre los dos bloques regionales.

Detrás de Estados Unidos, la UE es el segundo socio comercial de los países latinoamericanos. Para la UE, el comercio con los Estados latinoamericanos representa el 6,2% de su comercio global (García, 2016). Por lo tanto, la elaboración de acuerdos y contratos comerciales de inversión explica las razones de este compromiso. Los resultados de la inversión extranjera se vuelven imperativos para discutir qué opciones evaluar, ya que la relación sigue siendo un acuerdo constante para generar desarrollo y crecimiento económico.

La motivación de los acuerdos comerciales comenzó con la Política Comercial Común (PCC) del Tratado de Roma, que la UE consideró una forma poderosa de definir sus políticas. Los acuerdos comerciales preferenciales que surgieron, como resultado, reflejan el valor del comercio para ambas regiones y la necesidad de establecer sistemas de compromiso para los diversos grupos asociados a las demandas de desarrollo en América Latina (García, 2016). El fortalecimiento de las opciones comerciales también se tradujo en el retorno a la democracia en muchos Estados en las décadas de 1980 y 1990. La UE creó numerosos Marcos de Acuerdos de Cooperación con los Estados de América Latina y marcaron la pauta legal para el compromiso en las relaciones interregionales y bilaterales (Márquez-Ramos et al., 2017). Trabajar en estos diálogos fue suficiente para fortalecer la democratización en la región y asegurar que la mantuvieran para facilitar el comercio y el apoyo desarrollado en el proceso.

La UE quería crear acuerdos comerciales que respondieron a la lógica comercial. Negociar el acuerdo comercial preferencial con México y otros países con la esperanza de establecer resultados estrictos vinculados al motivo de la competitividad en toda la región. Los retos señalados en dicho entorno hicieron que las estrategias comerciales se dirigieran a la construcción de un proyecto de resultados apegados al desarrollo de los fundamentos de las liberalizaciones estatales apegadas a la mejora del acceso al mercado para ambas partes (Márquez-Ramos et al., 2017). La evaluación de impacto para estos acuerdos acordados con los bloques comerciales asociados a la creciente necesidad de mantenerse cercanos y económicamente viables. La negociación de estos acuerdos comerciales preferenciales provisionales permite a la UE disfrutar de diversos resultados comerciales asociados a las asociaciones que se presentan en este entorno.

La UE no puede ignorar los retos de la multipolaridad que sigue amenazando a los bloques comerciales regionales a nivel mundial. Incluso con la necesidad de crear un sistema que anuncie

el fortalecimiento de las diversas instituciones, Garzón (2015) opina que los países latinoamericanos pueden jugar un papel crítico en la conformación de los avances de los acuerdos comerciales previstos en un mercado global. Cada compromiso es una señal de que estos resultados siguen siendo una tendencia que intenta transformar los diversos atributos en toda la comunidad. Genera la base del poder unido a las fortalezas dentro de las interacciones socavadas. Cuando el tratado de Asunción de 1991 y el Protocolo de Ouro Preto de 1994 reunieron a Argentina, Uruguay, Brasil y Paraguay para formar el Mercosur, los países utilizaron su poder para construir un fuerte bloque comercial (Arana, 2017). El bloque permitió a estos países promover un espacio común para generar negocios e inversiones, dando a cada miembro una oportunidad a través de aspectos competitivos constantes de integración de las economías nacionales en el mercado internacional. La UE entendió este poder, creando varios acuerdos que podrían determinar la política y el futuro de los mismos miembros.

Las conversaciones entre la UE y el Mercosur ocurrieron entre 1999 y 2004. Meissner (2016) postula que las relaciones interregionales han sido el núcleo de la política exterior de la UE dentro de América Latina, por lo que es un acuerdo esencial que aborda la evaluación del impacto que tuvo en la región. La modificación de los convenios o su actualización apuntan a la racionalización de los servicios y al surgimiento de la conceptualización de Europa como una potencia de mercado que podría beneficiarse de la oferta comercial latinoamericana. La inclusión de Estados Unidos y China en la matriz comercial supuso que la proactividad de cada compromiso presentara un paso para que este compromiso interregional fuera impactante para ambas partes.

Todos los acuerdos de la UE celebrados durante este periodo tenían como objetivo agilizar la liberalización económica. El compromiso que la UE mantuvo desde 2006 tenía como objetivo ampliar su modelo preferido de regulación económica, creando un importante grado de similitud entre ellos. Las leyes buscaban extender sus reglas y normas al mercado latinoamericano, creando controversias en el proceso (Arana, 2017). El proceso de acuerdos comerciales pretendía desarrollar, fomentar la integración y mejorar la competitividad económica de los nuevos mercados a los que accedían. Los motivos fundamentales fueron crear acuerdos comerciales para potenciar los procesos comerciales estratégicos. La lógica que eligieron con cada país fue una gran manera de adoptar el cambio y agilizar los servicios para garantizar que el comercio internacional siguiera siendo un aspecto fundamental del compromiso.

Tipo de acuerdo entre la UE y América Latina: Un ámbito regional

Con el paso del tiempo, la evolución de los acuerdos comerciales de la UE tocó más áreas políticas. Las crecientes tendencias del comercio internacional siguen creando una mejor dinámica interna que permite a los bloques regionales utilizar lo que tienen en su entorno para determinar su progreso. La Organización Mundial del Comercio y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) incluyeron la reducción de los aranceles y trabajaron en el desmantelamiento de las cuotas para garantizar el crecimiento del comercio (Beringer et al., 2019). Los acuerdos establecidos presentaron una atención adecuada hacia nuevas oportunidades con un alcance y una cobertura diferentes. Las normas y los reglamentos presentes pueden ser un paso que proporcione un mejor enfoque en la liberalización del comercio para conservar esos resultados incorporados que cambian a medida que el enfoque se desplaza de un entorno para mejorar esas revisiones en las dos regiones.

El enfoque copiado por la UE pretendía adoptar normas de compromiso destinadas a crear dichos compromisos para abordar el compromiso con los derechos medioambientales y sociales. Los acuerdos comerciales presentaron modelos destinados a garantizar la flexibilidad para permitir que los socios trabajen hacia una intención común (Beringer et al., 2019). La competencia presentada en el seno de la UE era ideal sólo si los valores apuntaban a los logros esperados. Las plantillas destacan algunos compromisos que garantizan la inclusión de todas las partes integrantes. El impacto que esto tendría en las inversiones realizadas en áreas como el turismo significaba que el poder del mercado intentaría atender los intereses de las personas de este grupo (Beringer et al., 2019). Los compromisos dentro de la UE tenían como objetivo crear un sistema sostenible que se esforzará por desarrollar diferentes socios con el fin de obtener resultados adaptados a la liberalización del desarrollo adoptada para construir sus relaciones.

Las tendencias seguidas en la búsqueda de mejores resultados de atención siguen apegadas a las preferencias comerciales y al respeto por la democracia y los derechos humanos para establecer un marco legal que permitiera suspender el comercio en caso de violaciones. El respeto al Estado de Derecho determinó qué resultados serían útiles para explorar los intereses atendidos, al tiempo que se exploraban los resultados posibles para que la UE realice acuerdos vinculados a la mejora de la cooperación en toda la comunidad (Garzón, 2015). La vinculación jurídica de estos compromisos en materia de derechos humanos pone de manifiesto los resultados democráticos que conlleva la evolución de los grupos implicados. Todos los contratos que la UE realizó tenían como objetivo

crear compromisos sobre una mejor cooperación política, pero lo vincularon a la necesidad de incorporar cualquier avance en los cambios de la OMC, las alteraciones internas dentro de la UE y cualquier interés que los socios de la UE tuvieran dentro del área.

Aun así, la UE entiende que la liberalización arancelaria permitió conocer las mejores formas de desarrollar una mejor aplicación de los distintos acuerdos. En algunos casos, el vasto continente latinoamericano trajo más desafíos debido a los contratos de bloque a bloque debido a que algunos países se negaron a formar parte del grupo mayor debido a algunas cláusulas de los acuerdos (Grieger & Harte, 2018). La UE debe seguir considerando la mejor manera de involucrar a todos estos países ya que quiere beneficiarse de cada uno. Por ejemplo, en el caso de Perú y Colombia, la UE tuvo que prometer que para 2023 liberalizar sus líneas arancelarias en un 95,8% y 97% para Colombia y Perú, respectivamente. El proceso de liberalización alcanzaría el 96% para Colombia y el 98 para Perú en 2028 (García, 2016). La UE entendió que el desarrollo de cada país jugaba un papel integral en la redefinición de los resultados asociados al acceso necesario para dar forma a estos resultados.

El proceso de mejora pretendía salvar estas condiciones y abordar el acceso preferencial preexistente a los mercados de la UE. Algunos aranceles difieren en el tiempo de cumplimiento de las directrices establecidas.

La UE creó acuerdos que también favorecen a sus socios. En este caso, se trataba de crear una normativa de origen en la que el acuerdo permitiera la acumulación regional y bilateral. La UE quería incluir a otros socios en esos contratos comerciales que les permitieran utilizar insumos de otros países aunque no fueran miembros (Grieger & Harte, 2018). La UE mostró su compromiso de facilitar una mejor integración regional con la esperanza de mejorar la acumulación diagonal prevista que se aplica a los países latinoamericanos. La exploración de estos resultados determina algunas de las mejores formas de explorar las diversas facilitaciones que intentan asegurar medidas de procedimiento más fuertes que promuevan la cooperación.

En el proceso de deliberación sobre el comercio dentro de la UE, ciertos elementos crearon barreras, por lo que es imperativo abordar su existencia. Los obstáculos técnicos al comercio (OTC) y las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) parecen desempeñar un papel fundamental en la configuración de esta importancia, ya que la OMC desmanteló gradualmente los aranceles, lo que hizo imperativa la discusión de los principios establecidos para abordar dichas negociaciones (Grieger y Harte, 2018). Entidades como la UE entendieron que para realizar cualquier

modificación era necesario un mayor compromiso con los países, ya que tendrían que promover la valoración de programas que promuevan la acumulación con los estados de la región. La atención constante en esta área permite un reconocimiento de la asistencia técnica que tendría la intención de promover la cooperación a través de dichos programas apegados a los pilares de la UE y a la permanencia del proceso comercial (García, 2016). Cualquier requerimiento que se presente en estos casos aprovecha la asistencia que la UE promete a dichos países para asegurar que retenga la mayor cantidad posible cumpliendo con las leyes establecidas. La capacidad necesaria para garantizar que las exigencias de los OTC y las MSF estén en consonancia con lo que exige la OMC (García, 2016). El objetivo es involucrar a los socios y garantizar que puedan cumplir con sus capacidades mientras trabajan con los resultados de cumplimiento con la intención de desarrollar la asistencia necesaria para garantizar una mejor creación de canales para la asistencia técnica y la permanencia en dichos acuerdos.

En el espíritu de estas iniciativas de integración subregional, la UE comenzó a trabajar con la Comunidad Andina. La comunidad incluía a Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú. Argentina, Chile, Uruguay, Brasil y Paraguay son miembros asociados, mientras que España, México y Panamá son observadores (Mori, 2018). Al igual que la forma en que la UE interactúa con el Mercosur, creó plataformas similares para que la comunidad andina se beneficie de un aluvión de relaciones comerciales con acuerdos. El proceso proporcionó una inmensa atención a los diversos marcos interregionales. Las opciones de libre comercio dentro de estos bloques proporcionan a la UE una mejor manera de reunir a los grupos para alcanzar sus objetivos (Ben-Moussa, 2017). Los acuerdos birregionales de pleno derecho han ido cobrando impulso desde 2016, con las partes interesadas en mejorar sus valores a través de ese ambiente.

. El proceso de modernización de su Acuerdo Global de 2000 con México, alcanzado en abril de 2018, sigue siendo una parte fundamental de la construcción de los pilares comerciales (Grieger y Harte, 2018).

Cuando México firmó una asociación económica con la UE en 1997, se convirtió en el primero de la región latinoamericana. El Acuerdo Global, como se llamó, entró en vigor en el año 2000 y consta de tres pilares principales: comercio, diálogo político y cooperación (Grieger & Harte, 2018). El comercio de bienes y servicios se ha convertido en una parte liberal de la interacción, por lo que es imperativo discutir algunos de los contratos que ambos podrían beneficiarse al interactuar entre sí. Estos diálogos facultan a los equipos a operar de acuerdo con un objetivo específico. Los

socios implicados entienden que estos objetivos limitados siguen siendo una parte fundamental de las relaciones comerciales bilaterales. El ambicioso conjunto de reformas estructurales internas puede ayudar a establecer diferentes vías de acceso a las reformas educativas que pretenden presentar programas de trabajo. El impulso de estos mecanismos también crea la necesidad de facilitar las inversiones que refuerzan los flujos de infraestructuras y otras áreas económicas críticas.

Conclusiones

En general, la UE entendió la necesidad de crear convenios que mejoren su posición en el mercado latinoamericano. Los acuerdos implican que la UE entiende la relevancia de trabajar hacia prácticas regulatorias que puedan lidiar con la resolución de disputas y mejorar los resultados anticorrupción. Los procesos regulatorios son vitales para crear una política comercial global que permita a la UE crear marcos interregionales que se adapten a cada país. Esta diferencia de actividades les permite crear una forma diferente de potenciar el comercio y la cooperación para garantizar que las relaciones funcionen adecuadamente. Los procesos comerciales mundiales desempeñan un papel fundamental a la hora de explicar la evolución de las políticas vinculadas al desarrollo integral de las zonas de libre comercio para que los países puedan realizar intercambios comerciales con socios afines. La búsqueda de mejores antecedentes que exploren la evaluación del impacto como se estima en dichos valores absolutos. Las ganancias obtenidas reflejan los resultados conservadores asociados a las opciones comerciales sin explotar dentro de las fronteras de un país. Cualquier contrato que se suscriba debe poner de relieve los avances entre los países y garantizar que comercien en base a sus principales puntos fuertes.

Referencias

1. Arana, A. G. (2017). Non-institutionalized relations between the EU and Mercosur. In *The European Union's Policy Towards Mercosur: Responsive Not Strategic* (pp. 70–107). Manchester University Press.
2. Ben-Moussa, S. (2017). A tale of two trade powers: balancing investor-state dispute settlement and environmental risk between the EU and US in a changing political climate. *Fordham Environmental Law Review*, 29(1), 95–124.

3. Beringer, S. L., Maier, S., & Thiel, M. (2019). *EU development policies: Between norms and geopolitics*. Springer.
4. Farah, D., & Babineau, K. (2019). Extra-regional actors in Latin America: The United States is not the only game in town. *PRISM*, 8(1), 96–113.
5. Farah, D., & Yates, C. (2020). Great Power Competition in Latin America: A New Normal. *The Fletcher Forum of World Affairs*, 44(2), 45–64.
6. Garcia, M. J. (2016). *EU trade relations with Latin America: Results and challenges in implementing the EU-Colombia/Peru Trade Agreement*. http://www.sice.oas.org/tpd/and_eu/Studies/EXPO_STU_EU_COL_PER_2016_e.pdf
7. Garzón, J. F. (2015). *Multipolarity and the future of regionalism: Latin America and beyond*. German Institute of Global and Area Studies (GIGA).
8. Grieger, G. & Harte, R. (2018). *EU trade with Latin America and the Caribbean: Overview and figures*. European Parliamentary Research Service.
9. Kim, Y. J., & Kim, S. (2020). Trade integration and business cycle synchronization in Latin American Countries. *Journal of Economic Integration*, 35(4), 559–575.
10. Márquez-Ramos, L., Florensa, L. M., & Recalde, M. L. (2017). Understanding the Determinants of Economic Integration in Latin America. *Journal of Economic Integration*, 32(3), 558–585.
11. Meissner, K. (2016). Interregionalism Re-loaded: Assessing the EU -MERCOSUR Negotiations. *St Antony's International Review*, 11(2), 95–120.
12. Mori, A. (2018). *EU and Latin America. A stronger partnership?* Ledizioni.