

Integración Regional de América Latina como Factor Clave en el Comercio Exterior

Juan Santiago Ruiz Muñoz y Mateo Enriquez Burbano

Universidad Pontificia Bolivariana

Escuela de Economía, Administración y Negocios

Facultad de Negocios Internacionales

Negocios Internacionales

Medellín

2022

Integración Regional de América Latina como Factor Clave en el Comercio Exterior

Juan Santiago Ruiz Muñoz y Mateo Enríquez Burbano

Trabajo de grado para optar al título de Negociador Internacional

Asesor

Claudia Patricia Velez Zapata

Doctorado En Administración

Universidad Pontificia Bolivariana

Escuela de Economía, Administración y Negocios

Facultad de Negocios Internacionales

Negocios Internacionales

Medellín

2022

## CONTENIDO

Resumen .....	7
Introducción .....	9
1. Planteamiento del Problema .....	10
2. Formulación del Problema .....	11
3. Justificación .....	14
4. Marco Referencial .....	15
4.1 Exploración Bibliométrica .....	15
4.2 Antecedentes de Investigación .....	18
4.3 Marco Teórico .....	20
4.3.1 Comercio Exterior .....	20
4.3.2 Acuerdo Comercial .....	22
4.3.3 Integración Regional .....	27
5. Diseño Metodológico .....	28
5.1 Objetivos de la Investigación .....	28
5.1.1 General .....	28
5.1.2 Específicos .....	29
5.2 Alcance de la Investigación .....	29
5.3 Enfoque de la Investigación .....	29
5.4 Categorías de Estudio .....	30
5.5 Fuentes de Información .....	31

5.6 Instrumentos para la Recolección de Datos .....	31
5.7 Método y Plan de Análisis .....	33
6. Resultados .....	33
7. Conclusiones .....	35
Referencias .....	38

**LISTA DE FIGURAS**

Figura 1.....	15
Figura 2.....	16
Figura 3.....	17

**LISTA DE TABLAS**

Tabla 1 .....	32
---------------	----

## Resumen

En el siguiente trabajo queremos resaltar la importancia y magnitud que tiene el comercio latinoamericano y la capacidad de producción, también hacer alusión a cómo se ha desaprovechado este gran potencial debido a diferentes problemáticas sociales y teniendo en cuenta la última época, como se ha visto afectado por el COVID -19. Se han analizado en distintos documentos oficiales las cifras pertinentes que nos muestran que el comercio latinoamericano frente al comercio exterior es uno de los menos importantes, esto debido a múltiples factores como se mencionarán de manera más detalla en el documento pero que a manera de resumen lo que realmente prima en estas problemáticas, son en el campo social y político. Esto debido a las políticas implementadas por múltiples gobiernos y países que han impedido un comercio abierto y libre entre las regiones.

Se han realizado diferentes gráficas y tenido en cuenta estadísticas para la formulación y validación de la información detallada a continuación. Así como herramientas investigativas que dejan ver el potencial que tendría la región frente a las demás y el desaprovechamiento que no permite que compita frente a las demás del comercio exterior. Se han hecho evaluaciones con datos de distintos países latinoamericanos que dicen que en el campo de internacionalización muchos de los países de la región han cerrado sus puertas con respecto a los tratados y convenios internacionales.

Con respecto al COVID y su definitiva afectación, el comercio exterior internacional aún sufre las secuelas de una de las pandemias más importantes que ha vivido el mundo, a pesar

de esto, el comercio, en su afán por recuperar y continuar con el proceso de fortalecimiento, ha implementado herramientas tecnológicas y funcionales que ahorran el trabajo requerido para el comercio. Hemos visto según las cifras que el comercio latinoamericano, depende mucho del exterior aun así siendo América Latina una de las principales fuentes de recursos.

**Palabras Clave:** comercio exterior, acuerdos comerciales, integración regional, américa latina, covid-19, medidas implementadas

### **Abstract**

In the following paper we want to highlight the importance and magnitude of Latin American trade and production capacity, also allude to how this great potential has been wasted due to different social problems and considering the last era, as it has been affected by COVID-19. The relevant figures have been analyzed in different official documents that show us that Latin American trade versus foreign trade is one of the least important, this due to multiple factors such as the social and political field. This is due to the policies implemented by multiple governments and countries that have prevented open and free trade between the regions.

Different graphs have been made and statistics considered for the formulation and validation of the information detailed below. As well as research tools that show the potential that the region would have compared to the others and the waste that does not allow it to compete against the others of foreign trade. Evaluations have been made with data from



different Latin American countries that say that in the field of internationalization many of the countries of the region have closed their doors with respect to international treaties and conventions.

Regarding COVID and its definitive impact, international foreign trade still suffers the consequences of one of the most important pandemics that the world has experienced, despite this, trade, in its eagerness to recover and continue with the process of strengthening, has implemented technological and functional tools that save the work required for trade. We have seen according to the figures that Latin American trade depends a lot on the outside even though America Latina is one of the main sources of resources.

**Keywords:** foreign trade, trade agreements, regional integration, Latin America, covid-19, measures implemented

## **Introducción**

La presente investigación se desarrolla en el ámbito del comercio internacional y bajo el contexto y los cambios que ha generado la pandemia del covid-19, este trabajo surge en necesidad de identificar de qué manera los países de Latinoamérica, que carecen de competitividad económica, pueden abrir y potenciar más sus mercados destacando las ventajas en recursos naturales y biodiversidad con la que cuentan y así posicionarse como agentes relevantes del comercio exterior. Referimos a los temas de acuerdos comerciales e integración regional como métodos y herramientas colectivas para impulsar a cada país de la

región latinoamericana, acuerdos que se definen como una herramienta que trabaja para ampliar las fronteras económicas e incrementar las posibilidades comerciales desarrollando económica y tecnológicamente a los países que hagan parte de este acuerdo. Para la recolección de la información se realizó una investigación a diferentes documentos teóricos e investigativos referentes a su historia y sus características, así como también mencionando casos específicos y actuales que dieran evidencia de su aplicación en pandemia y los años presentes. En el trabajo se busca principalmente dar a conocer la importancia y el valor que representa el comercio para América Latina, demostrando que las integraciones comerciales entre los países los potenciarían en el comercio internacional. Además, y en un sentido más específico, enunciar las ventajas de la aplicación de los acuerdos comerciales en los países pertenecientes a la región latinoamericana; y enunciar las medidas contra el covid-19 que tomaron los países latinos para superar la coyuntura generada por la pandemia.

### **Planteamiento del problema**

América Latina ha sido una región caracterizada por su alto potencial de recursos naturales y sus características geográficas y biodiversas. Aun así, su impacto en el comercio internacional ha sido mínimo y aún más ahora de frente a la inevitable coyuntura internacional causada por el COVID-19. En este contexto, se debe tener en cuenta las condiciones logísticas, comerciales y arancelarias que generan altos costos y ralentizan el crecimiento económico de cada país y, en conclusión, imposibilitan el protagonismo de la región a nivel global.

Ante el inminente crecimiento de la tecnología, la región debería ser capaz de diseñar herramientas que permitan posicionar a los países que la componen en el escenario del comercio exterior, de tal forma que se lleven a cabo estrategias para reducir obstáculos que han impedido que América Latina crezca en el comercio internacional. Así mismo, se buscarán más herramientas en las que los países latinoamericanos se puedan apoyar basadas en una integración regional.

### **Formulación del problema**

Se presenta la formulación del problema mediante la siguiente pregunta de investigación:

**¿Por qué la región de América Latina, siendo tan rica en recursos, no es protagonista del comercio internacional?**

En la historia del comercio internacional siempre ha existido la tendencia al deterioro de los términos de intercambio entre las materias primas (recursos naturales, alimentos), con respecto a los bienes industrializados o manufacturados. Así mismo, como consecuencia del nivel de desarrollo en los sistemas productivos y la especialización de los países en desarrollo en la producción de materias primas y alimentos, la tendencia al deterioro de los precios de estos productos llevaría a un mismo deterioro en los términos de intercambio de estos países.

Los bienes primarios o de primera necesidad dentro del contexto internacional del comercio siempre han sido considerados productos de bajo coste debido a la mano de obra barata que se encuentra en este sector y la poca especialización de los sistemas de producción para obtener los recursos, por eso mismo, refiriéndonos al deterioro de los términos de intercambio, sabremos que de mantenerse estables los volúmenes exportados, su capacidad de importar empezara a disminuir a través del tiempo.

Como lo mencionamos antes, américa latina se han caracterizado principalmente por la exportación de bienes primarios y de primera necesidad que son considerados baratos y elásticos con respecto al precio en el comercio exterior, lo cual deja a América Latina en un escenario poco rentable con respecto a los demás países que producen productos manufacturados.

Para los países que componen la región, la prioridad debería ser garantizar en sus productos, tanto insumos como manufacturados, la competitividad en la relación calidad-precio, de tal manera que los comerciantes que requieran de este tipo de productos los puedan conseguir en el mercado local más no que necesiten de la importación para satisfacer sus necesidades.

Lo mencionado anteriormente hace parte de una situación de por si bastante complicada, aun así, esta región se ha logrado mantener de una manera “regular”, pero ahora los eventos y sucesos de los últimos años han recalcado la necesidad de hacer algo por mejorar. Actualmente podemos y debemos mencionar la pandemia del COVID-19 como uno

de los eventos con mayor impacto en el comercio mundial, y América Latina no se vio exenta de estas afectaciones. La pandemia hizo que algunas de las industrias de la región perdieran protagonismo en el mercado exterior, permitiendo que se produjeran variaciones en el número de importaciones y limitando el producto marginal produciendo un déficit.

Se debe tener en cuenta la importancia que representa el sector turismo para la región latinoamericana, gran parte de los ingresos de la región provienen del turismo y cuando la pandemia obligo a cerrar los puertos y fronteras, conllevó a un deterioro económico importante para muchas zonas. La falta de turismo no solo frena el sector hotelero y de atracciones si no también el comercio de artesanías y manualidades que producen los locales con el fin de generar ingresos. Las políticas y planes del gobierno conllevaron a un significativo deterioro del sector lo cual se tradujo en pérdidas importantes y mal estar económico local para muchos de los implicados.

Así como las empresas turísticas, empresas que tenían un papel constante en el comercio internacional como agentes exportadores e importadores debieron reducir su actividad en pro de salvar sus marcas teniendo una repercusión importante en el ingreso de sus respectivos países.

## Justificación

El desarrollo de los países junto con la evolución a través de la historia del comercio exterior ha sido un proceso complementario, donde intercambiar bienes demandados y ofertados mejora la calidad de vida de los países a través del impulso en el desarrollo económico que surge del comercio internacional. Este ciclo que se ve tan fructífero y beneficioso a grandes rasgos, aun así, tiene un trasfondo y una puesta en la realidad más compleja, pues no todos los usuarios activos en este escenario se desenvuelven en el mismo nivel de procesos y, por ende, no obtienen los mismos resultados a nivel de ingresos.

El comercio exterior lo podemos entender como un escenario de competencia en el que los que manejen las mejores estrategias dominarán el campo y obtendrán mejores beneficios. Así mismo, el hecho de entender el mercado y las redes comerciales es un punto a favor para saber que ofrecer en el exterior. Todas estas características podemos verlas en las grandes potencias comerciales como Estados Unidos, Rusia, China y Alemania, pero abarcando más las regiones, entendemos que la región europea, asiática y, Norteamérica van, sin especificar, mejor preparados que la zona latinoamericana.

Aunque esta situación genere dudas en el presente, siempre se ha visto en la historia del comercio internacional y se conocen las causas y factores actuales que generan este resultado. Por esto se argumenta la importancia de investigar que deben hacer los países latinos para mejorar su protagonismo, mediante un nuevo modelo estratégico basado en la

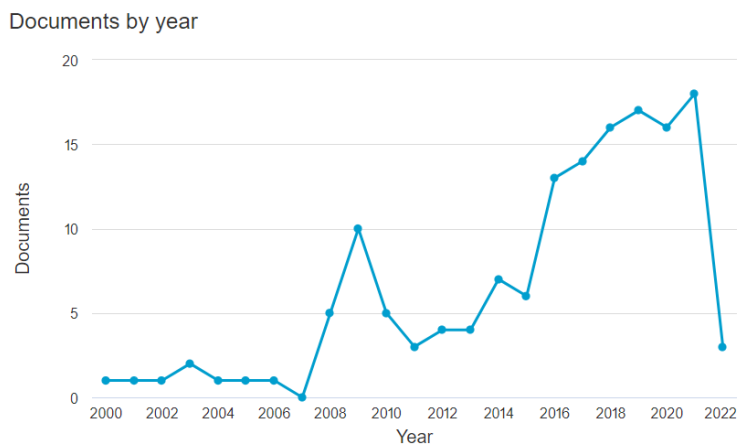
integración y generación de redes comerciales en este escenario del comercio en el exterior y las diferentes situaciones imprevistas tales como la pandemia.

## Marco Referencial

### Exploración Bibliométrica

**Figura 1**

*Documentos por año*



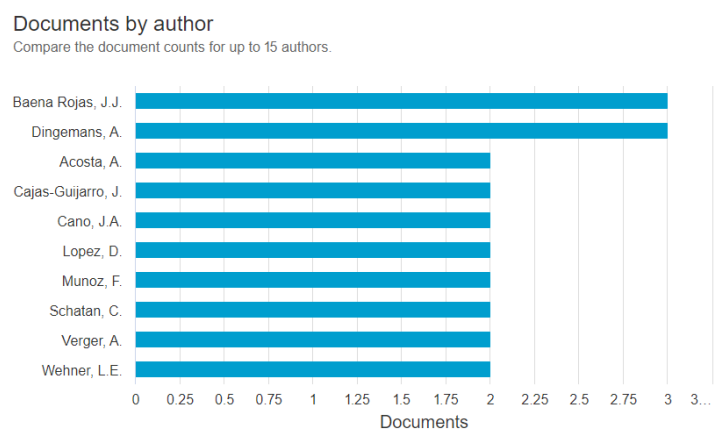
*Nota.* Numero de publicaciones sobre acuerdos comerciales y américa latina por año. Fuente: SCOPUS, marzo 2021. Términos de búsqueda: “acuerdos comerciales” y “américa latina”.

En la gráfica de documentos por año podemos interpretar que esencialmente que, al referirnos a una propuesta que inicio como un tema controversial y se ha ido internacionalizando con el transcurso del tiempo, era de esperar tener mayor documentación de este en años más recientes. Aun así, se aprecia un fuerte incremento que inicio en el 2007,

llegando a 10 documentos en el 2009; y tras una bajada seguida de un ligero aumento entre 2011 y 2015, podemos evidenciar un crecimiento importante del número de documentos, alcanzando un máximo de 18 para el 2021 y cayendo notoriamente para el presente año.

## Figura 2

### *Documentos por autor*



*Nota.* Numero de publicaciones sobre acuerdos comerciales y américa latina por autor. Fuente: SCOPUS, marzo 2021. Términos de búsqueda: “acuerdos comerciales” y “américa latina”.

En la siguiente gráfica, la cual está distribuida entre número de documentos y autores, se puede interpretar que al ser un tema principalmente teórico no hay una alta cantidad de documentos por autor, mostrando un máximo de 3 documentos por autor. Sin embargo, esto se llega a compensar con la cantidad de autores que tratan acerca de los acuerdos comerciales y América latina. Los autores con mayor cantidad de documentos coincidentes con la ecuación de búsqueda en la base de Scopus se encuentran Baena Rojas, J.J. y Dingemans, A.



con 3 documentos, seguidos de autores con 2 registros como Acosta, A., Cajas-Guijarro, J. y Cano, J. A. por mencionar algunos.

### Figura 3

#### *Documentos por afiliación y por país o territorio*

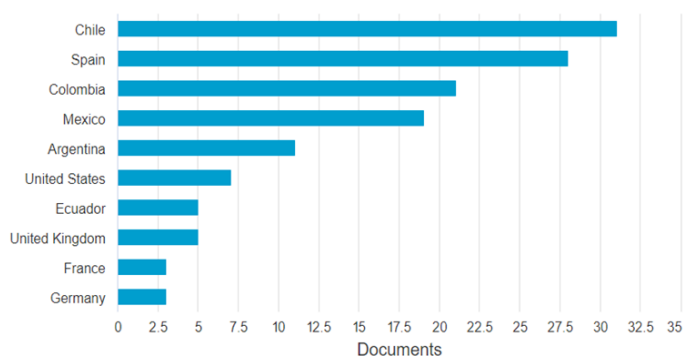
##### Documents by affiliation

Compare the document counts for up to 15 affiliations.



##### Documents by country or territory

Compare the document counts for up to 15 countries/territories.



*Nota.* Numero de publicaciones sobre acuerdos comerciales y américa latina por afiliación y por país o territorio. Fuente: SCOPUS, marzo 2021. Términos de búsqueda: “acuerdos comerciales” y “américa latina”.

El grafico de la derecha nos indica la participación que han tenido los distintos países en el mundo con respecto al tema de investigación, en este caso, el que más resalta es Chile con 31 documentos que representan el 20% de los documentos encontrados en la base de referencias Scopus, seguido de España con 27 documentos aportados a la investigación; y luego se encuentran Colombia, México y Argentina con más de 10 documentos registrados en Scopus.

Con respecto al gráfico de documentos por afiliación, se puede evidenciar un mayor interés sobre los acuerdos comerciales en países Latinoamericanos de las instituciones chilenas y españolas, siendo la Universidad de Chile la que más documentos registra, seguida de la Universidad de Santiago de Chile, la Universidad Complutense de Madrid y la Universidad del País Vasco, todas con 5 documentos registrados en Scopus. Esto deja en evidencia, que muchos de los documentos fueron desarrollados por parte de autores independientes.

### **Antecedentes de Investigación**

Se realizó un rastreo documental en el Sistema de Bibliotecas UPB con el objetivo de identificar registros de investigación que nos sirvan para formar los antecedentes investigativos del presente documento. Para la recopilación se utilizó la ecuación de búsqueda "acuerdos comerciales y "américa latina" recopilando inicialmente 171 registros. Se hizo un filtro de estos seleccionando las materias económico, exportaciones-importaciones, américa latina, latin america, desarrollo económico e integración regional, recopilando 70 registros que, tras restringir a solo documentos en el idioma español, se concentraron en tan solo 9 registros de los cuales destacamos 3 documentos que se relacionan con nuestros objetivos de investigación y que presentaremos sus principales aportes a continuación:

Otra de las investigaciones titulada *Regionalización de la cadena de valor: oportunidades y desafíos para América Latina en la nueva era del Sars-Cov-2*. Publicada en el año 2021, que analiza la creciente tendencia de la regionalización de la cadena de valor (RVC) producto del desarrollo tecnológico y los eventos causados por la pandemia de Covid-19 y de cómo esto es una oportunidad para el desarrollo económico de las economías latinoamericanas, para ello se analizaron los índices clave en la estructura de un país para así acoplarlo al nuevo sistema (Peñañiel-Chang, 2021).

La primera publicación es un artículo denominado *Reformas de Mercado y Acuerdos Comerciales en América Latina (1970-2015)*, que tiene como objetivo profundizar en el crecimiento constante en la cantidad de acuerdos comerciales entre el periodo de 1970 a 2015, explicando que esta creciente es causada principalmente por las reformas de mercado para el caso específico de la región de América Latina (, por ello se realiza un análisis de los acuerdos comerciales y las reformas de mercado , así como una profundización de los factores que han facilitado el aumento de estos en la región (Ossandón, 2019)

Por último, el artículo *LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN AMÉRICA LATINA Y SU IMPACTO EN EL SECTOR AGRÍCOLA*. Depositado en el 2013, que hace un recorrido en América Latina enfocado a la integración regional y la ampliación de los mercados y de cómo mediante estos se puede mejorar la competitividad del mercado latinoamericano a nivel internacional, profundizando en la industria del sector agrícola, sector destacable en los países de la región latinoamericana, sin embargo, también identifica los riesgos que conlleva

una apertura comercial, implicando reformas comerciales, logísticas y políticas en cada país y entre países (Ávila et al., 2013)

## **Marco Teórico**

### ***Comercio Exterior***

Se puede referir al comercio exterior, haciendo alusión a épocas de la historia como cuando los fenicios, los griegos y en especial en la época romana se hablaba sobre “trueques” o intercambios de bienes por otros bienes. El comercio exterior abarca múltiples facetas en la economía internacional, teniendo presente, por ejemplo, la época de la primera revolución industrial, donde la mano de obra o el capital humano, como se conoce hoy en día, paso de ser nacional a convertirse en una internacionalización del trabajo y a una industrialización de este. El concepto básico de comercio exterior es “Aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales” (Lafuente, 2010). Tal y como funciona en la política, los polos opuestos también existen en el comercio exterior, hay quienes apoyan la tarea de este e impulsan a que se desarrollen convenios, acuerdos y tratados para mejorar la economía del país y que tenga un mayor flujo de bienes y servicios que ofrecer a sus habitantes, por el contrario existen los que apoyan el proteccionismo del comercio, el cual restringe la entrada y salida de bienes y servicios del país, esto con el fin de no permitir a los países externos competir con el producto nacional.

El comercio exterior explica la importancia de las rutas de comercio y los medios de transporte importantes para poder realizarlo, es tal el caso, que desde la aparición del trueque hace muchos años, la importancia que se le dio a los medios fluviales fue muy grande, esto debido a que las regiones, que constantemente entablaban conflictos y se desarrollaban guerras, implementaban un sistema fluvial y marítimo capaz de abastecer los bienes necesarios para sus regiones y disminuir el riesgo de pérdida comparado con el transporte terrestre. La evolución del comercio exterior desde aquellas épocas a la actualidad ha sido significativa, apoyando la mayoría de los países a nivel mundial una doctrina librecambista, se han establecido rutas, tratados y se han facilitados temas arancelarios para lograr un libre mercado internacional.

“Tal evolución se manifiesta en el hecho de que, si bien la producción mercantil mundial ha crecido tan solo de un factor de 8,6 entre los años 1950 y 2007, las exportaciones de mercancías han conocido un incremento real de un factor de 29.2, durante la misma época” (Lafuente, 2010, p. 20).

Esto quiere decir que, teniendo en cuenta que el comercio exterior se explica desde el nexo económico entre producción, consumo e inversión, la capacidad de los países al realizar comercio ha crecido de manera constante y gracias a las políticas abiertas se ha implementado en más de ellos para llegar a una conexión global. Para el caso específico de Colombia como país miembro de América del Sur y teniendo en cuenta que la participación de los países de Suramérica en el mundo, estos suponen una fuente increíble de insumos y materias primas (García et al., 2019)

### *Acuerdo Comercial*

El proceso ya natural de la globalización ha provocado un crecimiento de la conexión internacional en todos los aspectos: político, social, tecnológico y económico. Relacionado a este plano económico, la globalización ha generado la liberalización de la mayoría de los países en el mundo, siendo un proceso que destina a la integración de las economías mundiales cada vez mayor, aprovechando las diferentes fuerzas y métodos comerciales existentes para así, incrementar el desarrollo de los países que acepten dicho proceso que se ha vuelto ya natural en la actualidad. Por esto mismo se tuvo que gestionar una herramienta que enmarque las decisiones de integración comercial entre las partes y, que así mismo, ampare el derecho internacional para regular la concesión. De esta necesidad surgen los acuerdos comerciales como instrumento de negociación para establecer beneficios y reglamentos en torno al intercambio de bienes y servicios entre dos o más partes.

Los acuerdos comerciales (nos concentramos únicamente en los agentes internacionales como los países); son convenios que vinculan a dos o más partes, dependiendo del tipo de acuerdo, los cuales abarcan todas las necesidades que conlleva expandir las fronteras económicas. Se usan desde el mismo inicio de las interacciones entre países, y con ellos es que se pudieron resolver las cuestiones y cubrir las necesidades que surgieron tras incorporar los acuerdos al aspecto comercial. Según Trejos (2009), se entendió que con los acuerdos comerciales se puede asegurar la apertura económica de ambas partes. Adicionalmente, se fue formando una estructura legal alrededor de estas relaciones

internacionales brindando confianza acerca de la existencia constante de políticas comerciales.

En la vasta historia de los acuerdos, uno de los primeros y más importantes para la región de Europa y probablemente el resto del territorio fue el tratado de Cobden–Chevalier en 1860. Este acuerdo es consecuencia del choque de ideologías y de las discusiones políticas durante el siglo XIX acerca de si el libre comercio tendría grandes beneficios para el desarrollo comercial de las naciones; se enfrentaban una posición proteccionista, la cual tenía bases de los mercantilistas del siglo XVIII que defendían la intervención del gobierno en la economía, contra el pensamiento liberalista que apoyaba el proceso del mercado sin ninguna restricción o autoridad externa. Las políticas mercantilistas para este tiempo ya estaban prácticamente suprimidas por las ideas de representantes de la economía clásica como Thomas Malthus, David Ricardo y Adam Smith, que estaban a favor de suprimir las restricciones al mercado, pero se permitió ser la base para la corriente política del proteccionismo que fomentaba las exportaciones, pero limitaba las importaciones con medidas por parte del estado.

Este conflicto teórico-político se fue diseminando debido al crecimiento económico y desarrollo del comercio principalmente en Europa donde se encontraban las superpotencias de la época, un crecimiento basado en el aumento de la demanda de materias primas y productos agrícolas, el aumento de la población mundial y las innovaciones en tecnología e industria del sector comercial (transportes, infraestructura, edificaciones, etc.). Ya se podía ver a la distancia que el surgimiento de los acuerdos comerciales era parte fundamental del

desarrollo de los países. Gran Bretaña dio el primer paso a iniciar un mercado entre países más libre en 1846, aboliendo las leyes de cereales o “Corn Laws”, unos aranceles a la importación de cereales que se encontraban establecidos desde 1815. Durante los años siguientes el país siguió eliminando restricciones a las importaciones hasta 1860, cuando se estableció el tratado Cobden–Chevalier.

Este tratado fue nombrado así por los representantes principales de cada parte, Richard Cobden de Gran Bretaña y Michel Chevalier de Francia, ambos reconocidos en el gobierno de sus países. Cobden fue miembro del parlamento británico y líder de la Asociación contra la Ley del Maíz que derroco los aranceles a las importaciones de los cereales en su país, y Chevalier fue el asesor económico de Napoleón III en 1852. En el año 1859 inicio el contacto entre ambos personajes y para finales del mismo año las dos potencias de la época iniciaron las negociaciones del tratado, el cual se firmó en enero de 1860. En el tratado se promulgo la reducción sustancial de los aranceles entre Gran Bretaña y Francia, mas no la eliminación de estos, y se incluyó una cláusula de Nación Mas Favorecida (MNF) la cual obliga a los miembros del acuerdo a aplicar las medidas arancelarias a cualquier otro país con la misma cláusula de MNF.

Este acuerdo genero un efecto que se dispersó por toda Europa porque rápidamente y por querer buscar tener las mismas ventajas en reducción de aranceles y principio de no discriminación entre partes comerciales se empezaron a incrementar el número de acuerdos bilaterales en todo el continente que mantenían la característica de incluir la cláusula MNF, esto es muy importante porque se creó una especie de red comercial por medio de los



numerosos acuerdos bilaterales que habían entre los países de Europa. Podemos afirmar que este primer tratado de 1860 fue el golpe definitivo para iniciar una época de apertura económica y comercio liberalizado que se extendió hasta finales del siglo XIX.

**Tipos de Acuerdos Comerciales.** Los acuerdos comerciales, desde su concepto económico más básico, han hecho parte de la evolución humana desde finales del periodo neolítico (6.000 a.c - 2.300 a.c) hasta la actualidad, y es por esto que también han sido sujeto de cambios causados por distintos factores como las necesidades surgentes de las diferentes sociedades alrededor del mundo, los múltiples acontecimientos históricos que van desde el descubrimiento de América, la revolución industrial, hasta las revoluciones independentistas, y las mejoras a las infraestructuras comerciales a lo largo de los años acompañadas de la búsqueda de mayor integración y liberalización económica, sin dejar de lado su regulación y . Se definen a continuación los diferentes tipos de acuerdos, clasificados según el nivel de integración que manejan, los cuales están administrados por la organización reguladora de las normas de comercio entre los países, la OMC.

***Acuerdo de Alcance Parcial (AAP).*** Este acuerdo comercial es de los más básicos, de hecho, se puede considerar más como un primer paso para incursionar en la gestión de apertura económica entre las partes, por lo que la mayoría de los países que ahora tienen acuerdos más complejos iniciaron sus relaciones con este, bien llamado, acuerdo de alcance parcial. Solo estipula medidas arancelarias a una cantidad definida y/o cierto tipo de bienes que se comercian entre los dos países.

*Tratado de Libre Comercio (TLC).* El TLC se puede definir como un acuerdo comercial, regido por las normas de la OMC, entre dos o más partes en donde se estipula la reducción y eliminación de los aranceles y otros tipos de medidas no arancelarias. A diferencia del AAP, este abarca no solo a los bienes sino también a los servicios y en general promueve el libre comercio de las áreas del mercado negociadas por los países, aun así, este tipo de acuerdo no genera ningún tipo de incursión más allá de la comercial, aunque se tiene muy en cuenta las normativas para generar un escenario competitivo equilibrado.

*Unión Aduanera.* En este tipo de acuerdo ya encontramos una integración que, aunque se enfoca en el sector económico, tiene más presencia en lo político. La unión aduanera considera como el TLC la eliminación de las barreras arancelarias y medidas de restricción a las importaciones, pero además establece una tarifa o arancel único para todos los miembros de la unión aduanera el cual se aplicará a los productos que vengan de países terceros, es decir, que los países que no hagan parte de la unión aduanera deberán pagar este arancel o tarifa. La Unión Europea es el más reconocido ejemplo de este tipo de acuerdo.

*Mercado Común.* El mercado común profundiza en los factores de producción y no solo se crea sobre los bienes y servicios que se comercian. Es una estructura más grande que de hecho tiene como características formar una unión aduanera, formar una zona de libre comercio sin ningún tipo de restricción ya sea económica o política, una libertad de prestación de servicios (no solo se quitan las barreras a los productos sino a los servicios que un país miembro ofrece a otro), y la libre circulación del capital y las personas. Es un acuerdo político-comercial en donde todos los agentes y factores **productivos** tienen libertad de

movilidad entre los países miembros del mercado común. Un ejemplo de este tipo de acuerdo es el Mercado Común del Sur (Mercosur) que lo componen Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Venezuela como estados parte; y Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú y Surinam como estados asociados.

***Unión Económica.*** Este acuerdo es el que más nivel de integración tiene, se puede explicar como una evolución del mercado común, se tiene la base de la eliminación de todo tipo de restricciones a los factores productivos, pero se establecerá una unión o sincronización de las políticas económicas, fiscales (gestión de recursos), y monetaria (UEM) de los países miembros. El Benelux (formada por Holanda, Luxemburgo y Bélgica) fue una unión económica hecha en 1960, pero esta relación venía desde la unión aduanera en 1948.

### ***Integración Regional***

La integración puede tener una extensa definición de la palabra, en resumen, se puede catalogar como mantener unidas las partes de un todo. En el ámbito económico, que es el principal tema del documento, se habla de una unidad en las políticas comerciales de dos o más lugares. Es decir, por ejemplo, que dos países eliminen sus barreras comerciales y permitan formar espacios económicos más amplios.

**Características de la integración regional.** Lo característico de este tipo de integración, es que, según el banco mundial en su informe “Mejores vecinos: Hacia una renovación de la integración económica de América Latina” (2017), es que se intenta poner

en marcha la propuesta de: Reducción adicional de los aranceles externos, profundizar la integración económica entre América del Sur, América Central, el Caribe y México, Armonizar normas y procedimientos, Centrar los esfuerzos en reducir los altos costos relacionados con el comercio e Integrar los mercados de trabajo y de capital. Estos son los principales puntos para tener en cuenta para que se pueda hablar sobre integración en una región, en este caso Latinoamérica.

## **Diseño Metodológico**

### **Objetivos de la Investigación**

#### *General*

Dar a conocer la importancia y el valor que representa el comercio para América Latina, y, demostrar que la integración de esta región haría un gran aporte en el comercio internacional. Para épocas como las vividas en el año 2020 por la crisis causada por la pandemia, la integración regional sería crucial para lograr abastecer a los países miembro sin necesidad de depender de fuentes externas y lejanas, esta integración podría estar basada en la fomentación para desarrollar productos que hagan autosuficientes a América Latina.

Latinoamérica es una región que se ha catalogado como un escenario poco amigable para el comercio debido a diversos efectos sociales y de inseguridad, pero que tiene un potencial como productor de recursos naturales invaluable. Por lo tanto, se espera que, con

un buen impulso, la región llegue a crecer lo suficiente como para que sea reconocida y llamativa para todo el mundo.

### ***Específicos***

-Reconocer las ventajas de los acuerdos comerciales para el crecimiento competitivo de América Latina.

-Enunciar la preparación de los países de la región para enfrentar una coyuntura internacional tal y como la actual pandemia de COVID-19.

### **Alcance de la Investigación**

El trabajo de investigación utilizara un estudio de alcance descriptivo, ya que, según Sampieri, en el documento Metodología de la Investigación (2014), “el estudio de alcance descriptivo busca especificar las propiedades, características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (p. 92). Este alcance se alinea a nuestros objetivos específicos que son reconocer las ventajas de los acuerdos y enunciar la preparación de los países de la región contra el covid-19.

### **Enfoque de la Investigación**

El estudio se apoya en un enfoque cualitativo ya que profundizamos en la teoría del objetivo de investigación sin determinar ningún proceso ni hipótesis clara, de hecho, la

hipótesis se fue redefiniendo mediante se avanzaba en la investigación. Como menciona Sampieri (2014), “las investigaciones cualitativas se basan más en una lógica y proceso inductivo (explorar y describir, y luego generar perspectivas teóricas)” (p. 8).

### **Categorías de Estudio**

Las categorías son las siguientes:

- Ventajas de los acuerdos comerciales
- Implicaciones de la pandemia por covid-19 en América Latina

Estas categorías de estudio están acompañadas de unas subcategorías, las correspondientes a la primera categoría son:

- Incremento de la cantidad de acuerdos comerciales
- Gestión y manejo de las integraciones

En cuanto a las que resultan de la segunda categoría, estas son:

- Medidas restrictivas
- Cambios en los procesos
- Consecuencias a corto, mediano y largo plazo

Las categorías de estudio fueron construidas bajo los intereses u objetivos investigativos del trabajo que son reconocer las ventajas de la aplicación de los acuerdos comerciales para los países de América Latina y enunciar las principales medidas tomadas por los países de la misma región para contrarrestar la pandemia por covid-19. Estas categorías y subcategorías se crearon e implementaron con el objetivo de seleccionar los documentos y recolectar de manera efectiva la información de las fuentes en el trabajo de campo realizado para la investigación.

## **Fuentes de Información**

Para la investigación hicimos uso de fuentes secundarias, que es aquella información o datos que provienen de estudios previamente realizados y que a través de unas ecuaciones de búsqueda y unos descriptores los buscamos en las bases de datos, por lo cual y referente a las ecuaciones de búsqueda estas se dividieron en dos bloques siendo el primer bloque conformado por la ecuación “*acuerdos comerciales*” y “*américa latina*”; y el segundo bloque se compuso de una ecuación con 2 variaciones, la primera ecuación era “*covid-19*” y “*américa latina*” y “*medidas*”; la segunda era “*covid-19*” y “*américa latina*” y “*cambios*”. Seleccionamos 10 documentos que contaban con nuestros criterios de búsqueda que eran, la coincidencia de palabras clave en el resumen o título del trabajo, si bien también en las palabras clave del documento analizado, los objetivos de investigación, que fueran publicados dentro de un periodo máximo de 5 años, y que se trabajaran en el idioma español.

## **Instrumentos para la Recolección de Datos**

Para recolectar los datos se hizo uso de una matriz de estudio creada con base en los objetivos de investigación, se hizo únicamente un análisis documental a los documentos de interés seleccionados anteriormente, este análisis documental estaba guiado bajo unas preguntas de investigación que fueron las siguientes:

1. ¿Cuáles fueron las principales medidas contra el COVID 19 en los países latinoamericanos?

2. ¿Qué medidas adoptadas tras la pandemia mejoraron la logística del comercio internacional?
3. ¿Qué afectaciones recibió el comercio por la crisis de la pandemia?
4. ¿El número de acuerdos comerciales ha incrementado durante los últimos años y a que se debe este aumento?
5. ¿cree que los acuerdos comerciales potenciarían el avance de la región latinoamericana? ¿De qué manera lo harían?

Por ultimo y para compilar y analizar la información recolectada se hizo uso de una matriz de investigación la cual se compone de los objetivos específicos de la investigación y las categorías y subcategorías de estudio. A continuación, presentamos la matriz utilizada:

**Tabla 1**

*Matriz de investigación*

OBJETIVOS ESPECIFICOS	CATEGORIAS	SUBCATEGORIAS	DOC 1	DOC 2	DOC 3	DOC 4	DOC 5	DOC 6	DOC 7	DOC 8	DOC 9	DOC 10
Reconocer las ventajas de los acuerdos comerciales para la integración de América Latina	Ventajas de los acuerdos comerciales	Incremento de los acuerdos										
		Gestión y manejo de las integraciones										
Analizar la preparación de la industria regional para enfrentar una coyuntura internacional tal y como la actual pandemia de COVID-19.	Implicaciones de la pandemia por Covid-19 en América Latina	Medidas restrictivas										
		Cambios en los procesos										
		Consecuencias a corto, mediano y largo plazo										

*Nota.* Matriz de investigación utilizada para la compilación y análisis de la información.  
Fuente: Elaboración propia.



## **Método y Plan de Análisis**

Nuestro método fue el análisis documental. Este método fue implementado de la siguiente manera: identificamos las palabras clave, nos dirigimos a las bases de datos, identificamos 10 fuentes de información y documentos, hicimos la respectiva lectura de las fuentes ya mencionadas, identificamos las categorías de análisis y diseñamos unas matrices para poder analizar los documentos, tras una lectura superficial de los documentos pasamos a una lectura más completa mientras llenábamos la matriz con citas textuales para por consiguiente dar lugar a la presentación y análisis de los resultados. Las categorías que utilizamos (ventajas de los acuerdos comerciales e implicaciones de la pandemia por covid-19 en América Latina) se denominan categorías a apriorísticas o deductivas porque son creadas con una anticipación.

## **Resultados**

Hubo un incremento de los acuerdos comerciales principalmente en las últimas dos décadas, llegando a tener 67 acuerdos comerciales regionales en vigor y 123 notificaciones de acuerdos regionales en vigor, es decir que se están desarrollando, en la región de América del Sur; mientras que para América Central (excluyendo los países no hispanohablantes) se obtuvieron 43 acuerdos comerciales regionales en vigor y 80 notificaciones de acuerdos regionales en vigor.

El análisis de resultados también nos dejó en evidencia que los objetivos de los acuerdos comerciales se encuentran más allá de la creación de un compromiso económico, sino que, además, gracias a la evolución de la integración regional aplicada al desarrollo económico, los objetivos buscan liberalizar desde la política económica ambas partes del acuerdo. Y esto ha hecho parte y se ha visto también beneficiado de la globalización económica que busca liberalizar los mercados latinoamericanos. Como lo mencionan Espinosa, Segovia y Villacres (2019), “Un Acuerdo Comercial Regional puede ser beneficioso si se aprovechan al máximo las ventajas que este otorga, pero tendrá un mayor alcance si a estos los protegen políticas comerciales complementarias” (p. 56).

En cuanto a las implicaciones por el covid-19 podemos resaltar los cambios en los procesos comerciales y restricciones a las industrias, un par de ejemplos son:

- Chile que, tras el colapso mundial de los canales de venta, utilizaron las redes sociales como ventana para ofrecer vino de alta calidad, ya que Chile es el 7mo productor más grande de vino a nivel mundial (Valenzuela y Reinecke, 2021).
- Uruguay que pudo aguantar el golpe de la cuarentena aplicada en casi todos los países pues tenían una infraestructura tecnológica avanzada que les permitió adaptarse al sistema de teletrabajo más fácilmente (Valenzuela y Reinecke, 2021).

También resaltamos la reestructuración y mejoramiento a las medidas fitosanitarias del comercio internacional, en especial aquellas con productos agrícolas, perecederos, farmacéuticos y de riesgo biológico, lo cual hizo que, aunque el comercio internacional se desplomó en 2020, este se recuperara considerablemente en 2021 y manteniendo un ligero impulso para el 2022.

Aun así, los desequilibrios sustanciales entre socios comerciales permanecieron a fines de 2021, y no se recuperaron todas las pérdidas acumuladas de las fuertes caídas anteriores y los cambios en los flujos comerciales entre productos, fuentes y destinos significó una alta incertidumbre y costos de ajuste, e implicó incentivos adicionales para que los consumidores, las empresas y los gobiernos adopten nuevas estrategias de mitigación de riesgos o intensifiquen las existentes.

### **Conclusiones**

Los acuerdos comerciales son más que una relación entre dos países en busca de ventajas económicas, pues en este nuevo sistema internacional caracterizado por un nuevo enfoque brindado por la pandemia, pues ahora hablamos de una herramienta para la liberalización económica de los países que la utilicen. Estos acuerdos le tienen las características necesarias para ofrecerle a la región latinoamericana un crecimiento, si bien no repentino, constante y prolifero ya que el nuevo enfoque postpandemia aventaja a los lazos comerciales y a la regionalización de la cadena de valor.

Por la coyuntura generada por el COVID -19 la gran mayoría de países de la región, optaron por medidas preventivas y de salubridad lo que freno y estanco los procesos de producción y comercio, sin embargo, la recuperación se realizó de forma progresiva y exponencial, permitiendo a los países acercarse más a herramientas tecnológicas y de comunicación para

lograr tanto acuerdos como sistemas capaces de solventar la poca interacción humana que se preveía evitar.

#### Las limitaciones del estudio

En específico, las principales limitaciones para el desarrollo de la investigación aquí presentada se encontraron en la búsqueda de la información, ya que es un tema que abarca en gran parte la pandemia por el COVID-19 no se han logrado recuperar aun cifras estadísticas de largo alcance, sin embargo, gracias a los documentos presentados por entidades oficiales se ha logrado identificar el alcance del virus y la afectación al comercio exterior.

Por otra parte, este al ser un tema netamente investigativo, pudimos encontrar que, al hacer un trabajo de campo, en su gran mayoría los entrevistados no supieron llegar a una respuesta eficiente y por el contrario nos remitieron a la investigación en documentos ya publicados para lograr una mejor recolección de la información. Esto, también se debe a que mucha de la información obtenida en los textos, hace referencia siempre a un país externo a Latinoamérica lo cual no facilita encontrar los datos exclusivos de la región.

#### Para las futuras investigaciones

Teniendo en cuenta el amplio contenido abarcado por la investigación realizada, se podría optar por una filtración más específica para futuras investigaciones teniendo en cuenta que la región comprende distintos países que no han sido teniendo en cuenta y que continúan siendo una gran fuente de recursos para el comercio. Es de suma importancia centrar el foco en el ámbito estadístico ya que es lo más relevante para poder calcular a ciencia cierta y de

forma clara toda la información que se está brindando y que se está teniendo en cuenta. Gracias a los documentos y la recopilación de información, se ha podido realizar un análisis más profundo en términos de comercio y desarrollo en la región, esto debe ser el punto más claro y considerado.

## Referencias

- Peñañiel, L. (2021). Regionalización de la cadena de valor: oportunidades y desafíos para América Latina en la nueva era delSars-Cov-2. SISTEMA DE GESTIÓN DE REVISTAS ELECTRÓNICAS DE UNEMI. Volumen 14, numero 35. Recuperado de <https://ojs.unemi.edu.ec/index.php/cienciaunemi/article/view/1216/1215>
- Cuevas, R. A. (2019). Reformas de Mercado y acuerdos Comerciales en américa latina (1970-2015). Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales. Universidad Autónoma de México. Recuperado de <http://www.scielo.org.mx/pdf/rmcps/v64n237/0185-1918-rmcps-64-237-377.pdf>
- Maza, F. J., Agámez, A. D. M., & Vergara, J. C. (2015). La integración regional en América Latina y su impacto en el sector agrícola. Saber, Ciencia y Libertad. Universidad Libre Colombia. Recuperado de [https://www.researchgate.net/profile/Francisco-Avila-2/publication/281032399\\_La\\_integracion\\_regional\\_en\\_America\\_Latina\\_y\\_su\\_impacto\\_en\\_el\\_sector\\_agricola/links/55d1ea7f08aee5504f68f4e6/La-integracion-regional-en-America-Latina-y-su-impacto-en-el-sector-agricola.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Francisco-Avila-2/publication/281032399_La_integracion_regional_en_America_Latina_y_su_impacto_en_el_sector_agricola/links/55d1ea7f08aee5504f68f4e6/La-integracion-regional-en-America-Latina-y-su-impacto-en-el-sector-agricola.pdf)
- Lafuente, F. (2010). Aspectos del Comercio exterior. Recuperado 2022, de [http://sgpwe.izt.uam.mx/files/users/uami/fjmv/Comercio\\_Exterior.pdf](http://sgpwe.izt.uam.mx/files/users/uami/fjmv/Comercio_Exterior.pdf)
- García, J., Esguerra, M. del P., Montes, E., López, D. C., Echavarría, J. J., Giraldo, L., & Jaramillo, F. (2019). Comercio exterior en Colombia: Política, instituciones, costos y resultados. Google Libros. Recuperado de: <https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=w9a0DwAAQBAJ&oi=fnd&pg>

=PR6&dq=comercio%2Bexterior%2Bcolombia&ots=Cx9e336TJe&sig=7as1sTyIvt  
fuMpBNPFenmZ0vUuA&redir\_esc=y#v=onepage&q&f=false

Trejos, A., 2009. [online] Repositorio.cepal.org. Recuperado de:

<[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4895/S2009441\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4895/S2009441_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)> [Accessed 2022].

Bown, Chad P., Daniel Lederman, Samuel Pienknagura y Raymond Robertson. 2017.

“Mejores vecinos: hacia una renovación de la integración económica en América Latina.” Resumen. Washington, DC: Banco Mundial. Licencia: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO. Recuperado de:

<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25736/210977ovSP.pdf>

Sampieri Roberto Hernández, Collado Carlos Fernández, & Lucio, M. P. B. (2014).

Metodología de la investigación. McGraw-Hill. Recuperado de:

<https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

Espinosa, F. A. M., Segovia, C. F. G., & Villacres, E. V. C. (2019). Acuerdos

Comerciales regionales: Una Visión Desde el Comercio exterior en América Latina.

Dialnet. Tomado en April 2022, de:

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7054916>

Valenzuela, M., Reinecke, G., & International Labour Organization. (2021). Impacto de la

COVID-19 en cadenas mundiales de suministro en América Latina: Argentina,

Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay. Obtenido de:

<https://ilo.primo.exlibrisgroup.com/discovery/fulldisplay?docid=alma99511438890>

[2676&context=L&vid=41ILO\\_INST:41ILO\\_V5&lang=en&adaptor=Local%20Search%20Engine&tab=COVID19&query=creator,exact,Reinecke,%20Gerhard&facet=creator,exact,Reinecke,%20Gerhard](#)