



Yura: Relaciones internacionales

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio

Revista electrónica ISSN: 1390-938x

N° 20: Octubre - diciembre 2019

Integración económica y acuerdos comerciales: Una revisión conceptual 15-41

Solano Ruiz, Jorge; Ubieta Alonso, Suyen

Universidad Nacional Costa Rica

San José

Avenida 1, Calle 9 Heredia 86, 3000.

rafael.solano.ruiz@una.ac.cr; suyen.alonso.ubieta@una.ac.cr

Integración económica y acuerdos comerciales: Una revisión conceptual

Solano Ruiz, Jorge; Alonso Ubieta, Suyen

Universidad Nacional de Costa Rica

rafael.solano.ruiz@una.ac.cr; suyen.alonso.ubieta@una.ac.cr

Resumen

15

El objetivo de este artículo es establecer una conceptualización de acuerdos comerciales en el marco de los nuevos procesos de integración económica. Para su realización se propone un diseño metodológico de tipo cualitativo, sustentando por medio de la técnica de revisión bibliográfica a profundidad. Los resultados reflejan que los acuerdos comerciales actualmente son más complejos a razón de nuevas dinámicas de integración entre países, donde existe un cambio considerable en el número de interlocutores que se adhieren a los acuerdos. Asimismo, los temas que a partir de la Declaración de Marrakech habían formado parte de los acuerdos se han diversificado y profundizado, como lo son la inclusión de temas laborales, de género, desarrollo humano, cooperación, que inciden de forma directa en los interlocutores. Tras la revisión se concluye que los acuerdos son heterogéneos en cuanto a socios y geografía, personalizados en cuanto a temas y a la medida con respecto a sus alcances. El aporte del artículo es de corte conceptual, al identificar los elementos más recientes que componen el concepto de acuerdos comerciales en una era de globalización económica.

Palabras clave

Comercio internacional, desarrollo humano, Integración Económica, medio ambiente, política comercial

Abstract

In this article we propose a review to the conceptualization of trade agreements considering the new economic integration processes. A qualitative methodological design was applied, based on the in-depth literature review technique. The results reflect that trade agreements are currently more complex, especially for the changes in the number of partners that adhere to the agreements. Besides, since the Marrakech Declaration, new topics are added to agreements, such as labor, gender, human development and cooperation issues, which directly affect the interlocutors. In conclusion, we are in front of a heterogeneous agreement considering their geography and partner, also, they are specific related to topics and limits. The main contribution of the article is conceptual, identifying the most recent elements that make up the concept of trade agreements in an era of economic globalization.

Keywords

International trade, Human development, Economic integration, Environment, Commercial policy

La negociación y celebración de acuerdos comerciales no es un fenómeno relativamente nuevo. Su trayectoria data de varias décadas atrás con la firma del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), en 1947. El interés por realizar acuerdos entre países se remonta a los siglos XVIII y XIX en Europa, cuyo objetivo no era necesariamente la apertura comercial sino la búsqueda de arreglos para evitar la aplicación de un trato menos favorable entre los comerciantes extranjeros¹ (OMC, 2011).

En la primera de década del siglo XIX, comienzan a surgir las primeras ideas de integración regional Latinoamérica (con enfoque geopolítico) promovidas por Simón Bolívar, pero estas sin resultados (Barquero-Herrera, 2005). No es sino hasta después de la Segunda Guerra Mundial y en especial durante la Guerra Fría que comienza a darse las iniciativas más concretas de integración regional con un enfoque político-económico (Björn, 2002; 2006; Söderbaum, 2003).

A finales de la década de 1940, en Europa del oeste se concreta la primera iniciativa de (viejo) regionalismo² cuyo enfoque promovía el comercio intraindustrial y la sustitución de importaciones (Barquero-Herrera, 2005), este modelo de integración sería emulado por los países del sur de América, pero con resultados bastante distintos al caso europeo (Söderbaum, 2003).

Para mediados de la década 1980 los procesos de globalización y las nuevas dinámicas comerciales comprometían a los países a buscar un enfoque de mayor apertura comercial que dejara de lado el regionalismo *hacia adentro* por un regionalismo *hacia afuera*, proceso que sería llamado más adelante como *nuevo regionalismo*, siendo los países del sudeste asiático los primeros en formular políticas consideradas de regionalismo abierto y seguido de ellos, los países latinoamericanos (Kuwayama, 1993).

Ya en los años 90 la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal, 1994) comienza a utilizar formalmente el término de nuevo regionalismo y regionalismo abierto y es considerado como una estrategia de desarrollo para los países latinoamericanos, después de la llamada *década perdida*. Según la Cepal, el nuevo regionalismo puso la atención en los procesos de liberalización económica que los países de la región latinoamericana debían seguir como medio para insertarse en una era de acelerada globalización económica.

Dentro de estos procesos de apertura, uno de los instrumentos comerciales mayormente aplicados fueron los acuerdos comerciales suscritos en alguno de sus diferentes tipos como lo son: tratados de libre comercio, uniones aduaneras, acuerdos marco, acuerdos comerciales preferencias, entre otros. En sí, todos los acuerdos comerciales implican de alguna u otra forma un grado de integración entre los países y, siguiendo la clasificación de Balassa (1964), estos tipos se pueden clasificar por niveles (ver anexo 1).

En esta línea Oyarzún (2008) en su análisis y debate teórico de la integración logra abordar el concepto de integración de forma integral, definiéndolo como: “un tipo de regionalismo [...] en el que se “incluye intercambios comerciales y cooperación en los ámbitos económico y sociopolítico, sobrepasa el modelo exclusivamente intergubernamental” (2008, p.13). Para el autor, la integración es un proceso complejo pero integral y supone la posibilidad de pérdida de soberanía relativa de los Estados, a cambio de la posibilidad de concretar acuerdos de mayor alcance e incidencia en los agentes económicos aumenta.

Llegado a este punto, no se debe obviar la relación entre regionalismo y multilateralismo, en especial dado el crecimiento exponencial de los acuerdos regionales desde 1994, razón por la cual en el marco del acuerdo constitutivo de la OMC, en su artículo XXIV, se estipularon criterios más estrictos a los establecidos anteriormente a fin de que las Uniones aduaneras y las áreas de libre comercio no se constituyan en instrumentos de protección mayor a la que tenían antes de su establecimiento. Sobre esta particular, la debida

notificación de acuerdos, la estipulación de plazos de desgravación limitados a 10 años y la compatibilidad de los temas multilaterales como los negociados a nivel regional se definieron como estos nuevos elementos para evitar un eventual proteccionismo entre los países.

Para finales del siglo XX los acuerdos comerciales comienzan a tener mayor relevancia a nivel global, llegando a sumar de 302 y 481 notificaciones de estos³, siendo el año 2009 el más activo con la firma de 34 tratados a nivel mundial. El número de acuerdos comerciales comenzó a crecer con mayor notoriedad a partir de 1998 y se ha mantenido esa tendencia hasta finales del 2015 (OMC, 2019a).

Actualmente la proliferación de acuerdos comerciales es una tendencia global, aunque ya no tan marcada como en el quinquenio pasado. Ahora son más los países que se adhieren a un mismo acuerdo y con ello la transformación de las formas de integración regional, como los megaacuerdos comerciales tipo la Alianza del Pacífico, que no se limitan solo a tratar el tema de desgravaciones arancelarias y supresión de medidas no arancelarias, sino a incorporar nuevos temas como los sociales y de cooperación que inciden en el comercio.

En observancia al incremento de tratados comerciales suscitados en los últimos 20 años, este artículo realiza un abordaje conceptual sobre acuerdos comerciales en el marco de las nuevas dinámicas de integración económica. Dado las diferentes definiciones y temáticas que actualmente se identifican en las definiciones sobre acuerdos comercial, se aplica la técnica de revisión bibliográfica a profundidad a fin de establecer una línea conceptual base. Con la información obtenida se realiza una clasificación de los acuerdos según sus características, temas y número de países que los conforman.

El fin de realizar esta clasificación conceptual es permitir a los tomadores de decisión en políticas públicas e investigadores tener el estado actual de los temas frente a nuevas dinámicas de integración, pues como lo menciona Briceño (2014), la homogeneidad en

cuanto al tema de integración regional ya no es clara, sino que, predomina la heterogeneidad en los procesos de integración con modelos económicos marcadamente distintos con respecto a los acuerdos que suscitaban en la década de los noventa.

El objetivo del artículo es establecer una conceptualización de acuerdos comerciales en el marco de los nuevos procesos de integración económica. La necesidad de realizar esta conceptualización se deriva de un proceso de evaluación de impacto de acuerdos comerciales en el marco del proyecto Negociaciones comerciales y desarrollo: análisis de la experiencia Centroamericana (Código 275-15, Universidad Nacional, Costa Rica), y en este camino, tras realizar la revisión bibliográfica (a fin de encontrar indicadores de evaluación de impacto) se detecta que no existe una estandarización en el concepto de acuerdos comerciales, pues cada autor lo visualiza de distinta forma, unos por la cantidad de países o por el grado de desarrollo de estos y otros por la diversidad de temas. El aporte del artículo es de corte conceptual, al identificar los elementos más recientes que componen el concepto de acuerdos comerciales en una era de globalización económica.

Materiales y Métodos

El enfoque que de investigación es de corte cualitativo y el alcance es descriptivo-explicativo, ya que su objetivo es encontrar a través de la literatura, características y propiedades de los acuerdos comerciales en la modernidad y relaciones entre los temas que estos están incluyendo. Este método como bien lo plantean Hernández, Fernández y Baptistas (2014) usa en la mayoría de los casos la literatura existente como marco de referencia para la acción indagatoria mediante la cual se recopila, analiza e interpreta la información para generar así un informe final que resulta el objetivo de la investigación. Las fuentes de información utilizados en su totalidad son de tipo documental.

Para la búsqueda y clasificación de la literatura se sigue la propuesta metodológica de Creswell (2014), la cual sigue que el proceso se lleve de la siguiente forma:

1. Identificar las palabras clave que permitan obtener la documentación adecuada.
2. Utilizar bases de datos en línea especializadas en el ámbito de estudio del concepto central de la búsqueda. tema de comercio e integración, como lo son: Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial (BM), Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Google Academic, EBSCOhost, Jstore, LA Referencia, Organización Mundial del Comercio (OMC), Scopus, Science Direct y Base de Datos de la Unión Europea.
3. Sistematización de la información mostrando las categorías principales y agrupando la literatura en esas categorías.
4. Análisis de documentos y redacción de resultados.

El proceso de revisión documental se delimitó entre los años 1990 y 2018, se seleccionan tomando en cuenta los términos de búsqueda indicados en la tabla 1. Las ecuaciones de búsqueda, o sea, las palabras de clave fueron digitados en dos idiomas, español e inglés

Tabla 1
Términos de búsqueda documental

Palabras clave	Keywords
• Administración de tratados de libre comercio	• Free trade agreements administration
• Evaluación de tratados comerciales	• Assessment of a free trade agreement
• Acuerdos internacionales - regionales	• International trade and integration
• Evaluación de los tratados de libre comercio	• Evaluation of free trade agreement
• Aprovechamiento de acuerdo comercial	• Manage of Free trade agreement
• Evaluación de impacto de los acuerdos	• Impacts of free trade agreements

comerciales	• Typology of commercial agreements
• Tipología de acuerdos comerciales	• Types of commercial agreements
• Tipos de tratados comerciales	• Use of a free trade agreement
• Gestión de acuerdos comerciales	• Trade efficiency and rules of origin
• Estructuras de integración económica	• Economic integration structures

Fuente: Elaboración propia

En total se localizan 27 documentos usados para la presente caracterización conceptual. Una vez realizada la búsqueda documental, se seleccionan los documentos considerando los términos de búsqueda y fecha de publicación. Para analizar la información, se construye una base de datos como instrumento de organización de la información (ver anexo 2), el cual contenía las siguientes columnas:

1. Título del documento por orden alfabético
2. Nombre del autor o autores
3. Año de publicación, partiendo como años base el 1994 hasta el 2018.
4. El tipo de documento
5. Resumen, por lo general el resumen (abstract) propio de cada publicación.

Resultados

Los resultados se organizan en tres grandes apartados derivados de la revisión de literatura: 1. Razones para conformar acuerdos comerciales; 2. Acuerdos comerciales: clasificación y definiciones; y 3. Nuevos temas identificados y propuesta de conceptualización.

1. Cooperación, Concertación e Integración: Razones para Conformar Acuerdos Comerciales

Las acciones de integración entre gobiernos -en la mayoría de los casos- no son productos de acciones inmediatas, sino el resultado de otros mecanismos de vinculación política y económica que le anteceden. Según la literatura consultada, el proceso para llegar a formalizar un acuerdo de integración económica sigue tres etapas, que en orden de complejidad son: la concertación, la cooperación y finalmente la integración.

La primera etapa es la *concertación*, definida como la acción de orden político ejecutado por dos o más gobiernos con el fin resolver o atender temas de interés en común. Se caracteriza por ser gestionada a nivel diplomático y sus alcances son puntuales, limitados y enmarcados en lapsos de tiempo determinado (Franco y Robles, 1995).

A nivel comercial, la concertación puede materializarse a través pactos para crear reglamentos aduaneros estandarizados, acuerdos de inversión para la modernización de la infraestructura portuaria y aduanera, permisos temporales para el libre tránsito de personas para ejercer actividades económicas temporales, protocolos para el tránsito de capitales, entre otros (Franco y Robles, 1995). Los acuerdos preferenciales de comercio son resultado de los procesos de concertación.

La cooperación, por su parte, se entiende como un proceso de mayor complejidad, de reconocimiento jurídico y, de acuerdo con Dobson (1991), acoge las distintas formas de acercamiento, colaboración y coordinación político-económica sin estar en un esquema formal de integración es su sentido estricto. De esta forma, la cooperación es un mecanismo

intergubernamental con mayores alcances y complejidad que la concertación, no así, tan compleja como la integración.

Desde un enfoque comercial, Tokatlian (1994) plantea cooperación cómo el accionar respaldado por actores sociales -sector empresarial y grupos sociales influyentes- de un Estado que busca a proponer proyectos y acuerdos puntuales, realizables y selectivos de orden económico y comercial, pero con trasfondo político, que lleve a potencializar las relaciones existentes e inclusive crear nuevos acuerdos con socios potenciales. Los acuerdos de asociación, de cooperación multilateral, regionalismo, protocolos y convenios internacionales son resultado de la cooperación entre Estados.

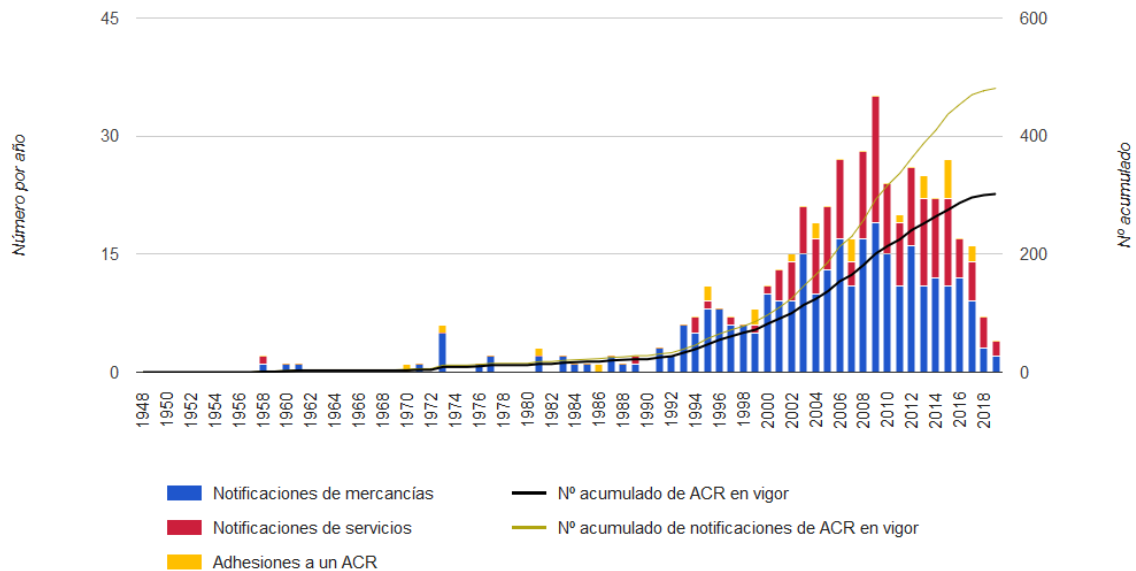
Finalmente, la *integración* materializa esfuerzos más complejos y con mayor alcance a nivel de asociación entre países y puede ser de índole social, político y económico; para efectos de este documento la integración económica será la que compete. Desde la perspectiva comercial, Balassa (1964) plantea estos acuerdos como un proceso y una situación propia de las actividades económicas, que se acompañan de acciones destinadas a eliminar medidas discriminatorias que afectan a los actores económicos, formando un mercado común entre los Estados interesados.

Se trata, entonces, de instrumentos recíprocos de orden político, jurídico y económico mediante los cuales dos o más partes estipulan condiciones de trato preferencial en temas relativos al intercambio de bienes y servicios (OMC, 2007; Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2018). El fin de los acuerdos comerciales es facilitar el comercio y otorgar privilegios de acceso a mercados entre los Estados parte.

Como se observa en la figura 1, estos acuerdos comerciales comenzaron a materializarse en 1994 y, no fue hasta en el año 2000 que su proliferación fue más notoria, alcanzando entre el 2006 y 2015 sus puntos más altos. Después del 2015, la cantidad de

acuerdos comenzó a decrecer; sin embargo, la brecha con respecto a la cantidad de notificaciones comenzó ensancharse, lo cual refleja el actual fenómeno de los procesos de integración donde, aunque son menos acuerdos, la cantidad de interlocutores por acuerdo aumenta.

Figura 1. Acuerdos comerciales en vigor, serie 1994-2019



Fuente: Organización Mundial del Comercio, 2019a.

Como consecuencia del aumento de interlocutores, los acuerdos comerciales bilaterales dejan de ser los más usuales y el esquema cambia a acuerdos con tres o más partes o inclusive entre dos o más bloques comerciales.

2. Acuerdos Comerciales: definición y clasificaciones actuales

Las nuevas formas de integración y firma de acuerdos son ahora más complejas, pues hay una mayor participación de países dentro un mismo acuerdo y, en algunos casos, estos actores son heterogéneos en cuanto a sistemas políticos, sociales y económicos. Esto no limita la posibilidad de firmar un acuerdo, sólo implica incorporación de más temas y puntos de interés y, con ello formas de integración más *a la medida* de los países involucrados.

Una primera categoría para entender los acuerdos comerciales son sus *clases*. Tras la revisión se logran identificar cinco categorías, las cuales se resumen en la tabla 3.

Tabla 3
Clases de acuerdos comerciales y sus características

Clase	Alcance	Características
<i>Arreglos comerciales preferenciales</i>	Se caracterizan por otorgar privilegios comerciales unilaterales y no necesariamente recíprocos.	Se llevan a cabo países industrializados o desarrollados para propiciar mejores condiciones de acceso a un grupo determinado de bienes provenientes de países en vías de desarrollo o menos desarrollados, a este esquema se le llama Sistema Generalizado de Preferencias.
<i>Acuerdos comerciales regionales (ACR)</i>	Establecer privilegios comerciales recíprocos celebrados entre dos o más partes (países). Enmarcan todos los tipos de acuerdos comerciales, exceptuando únicamente los arreglos comerciales y los acuerdos multilaterales de la OMC.	Facilitar el comercio entre los miembros del acuerdo sin afectar directa o indirectamente a terceros actores. El calificativo regional no debe interpretarse en su sentido estricto, sino de forma más flexible, ya que estos incluyen aquellos tratados cuyos socios no tienen proximidad geográfica. Mantienen el esquema principal de reducción arancelaria y cuantitativa e incorporan temas conexos relativos a la facilitación del comercio, inversión, servicios, comercio electrónico, ambientes y cooperación.
<i>Acuerdos comerciales megaregionales</i>	Acuerdos cuya cantidad de países o tamaño de mercado representa una parte importante del comercio mundial, así como gran parte de la actividad económica mundial. Dos variables utilizadas para dimensionar el tamaño de estos acuerdos son el porcentaje PIB mundial que representan y el número total de personas que comprende el mercado.	Contienen más normas que las negociadas en los ACR vinculadas a tópicos que han tomado relevancia en los últimos años como: propiedad intelectual, energías renovables, contratación pública y comercio electrónico, entre otros.

<i>Clase</i>	<i>Alcance</i>	<i>Característica</i>
<i>Acuerdos multilaterales</i>	<p>Se dan en marco de un colectivo de miembros, donde, cada uno de ellos está dispuesto a acatar lo negociado en un convenio, adhiriéndose <i>todos</i> sin excepción.</p> <p>Lo acordado en estos acuerdos es íntegramente vinculante para todos los miembros del colectivo, de ahí la razón que todas las partes decidan -voluntariamente- firmarlo. Puede haber excepciones que eximan a uno o más miembros de cumplir con alguna cláusula, siempre y cuando, esto quedase claro dentro del texto del acuerdo.</p>	<p>En material comercial, la OMC es el órgano que representa el <i>colectivo</i>, en tanto que los Estados⁴, el <i>grupo miembros</i>.</p> <p>Considerando que cada país tiene intereses económicos y políticos diferentes, alcanzar un acuerdo multilateral es una tarea ardua y hasta el momento solo se registran cuatro acuerdos de este tipo de la OMC.</p>
<i>Acuerdos plurilaterales</i>	<p>Dentro de la OMC</p> <p>Son aquellos en los cuales un grupo específico de miembros que forman parte de un colectivo más grande.</p> <p>Fuera de la OMC</p> <p>Son acuerdos que involucran dos bloques comerciales, donde, lo concedido por un bloque al otro es vinculante para todos los países que lo conforman.</p>	<p>Negocian temas específicos y todas las decisiones tomadas afectan únicamente a los que voluntariamente se adhieren.</p> <p>Todavía no hay un consenso entre expertos de su significado, inclusive hay autores que los consideran como multilaterales.</p> <p>La diferencia de estos con los ACR se establece en la forma en cómo llegan al consenso, ya que en los ACR cada parte negocia sus condiciones unilateralmente y, en los plurilaterales, hay un interlocutor por bloque que negocia a nombre de todos sus miembros.</p>

	Los acuerdos plurilaterales pueden ser: a) Entre dos bloques comerciales o uniones aduaneras; b) Entre un bloque comercial o unión aduanera y dos países con un tratado de libre comercio; c) Entre un país y dos países con un tratado de libre comercio	
--	---	--

Fuente: Elaboración propia con base OMC, 2014; 2019b.

Una segunda clasificación identificada es con relación a sus características y aunque no hay un consenso en la literatura, para nuestros efectos se acoge la tipología propuesta por Crawford y Fiorentino (2005) y su actualización elaborada por Fiorentino, Verdeja y Toqueboeuf (2006); quienes distinguen los acuerdos comerciales según: a) el alcance, b) su configuración, c) su geografía y d) sus socios.

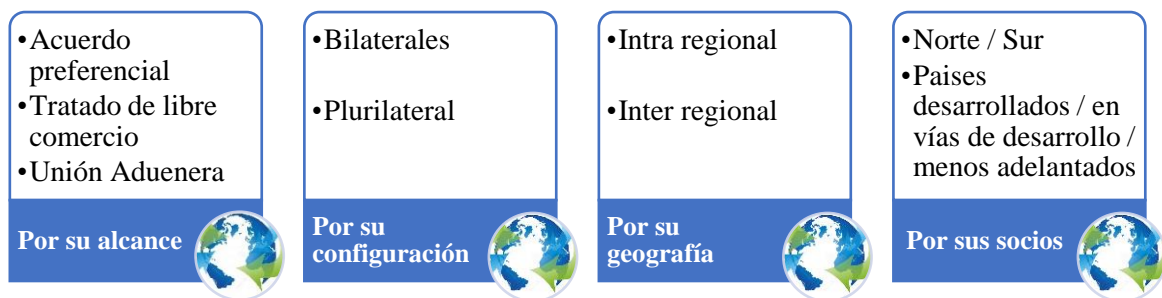


Figura 2. Tipología de acuerdos comerciales

Fuente: Elaboración propia con base en Fiorentino, Verdeja y Toqueboeuf, 2006.

Sobre el *alcance*, los acuerdos comerciales se pueden diferenciarse entre acuerdos preferenciales y tratados de libre comercio (TLC) y uniones aduaneras (UA). Los *arreglos preferenciales* son de tipo comercial, no recíproco, mediante los cuales se otorgan concesiones de alcance parcial a un país o grupo de países por parte de otro socio o socios. Se entienden como parcial porque solo incluyen un grupo limitado de líneas arancelarias e inclusive excluyen del acuerdo -en algunas ocasiones- otras formas de comercio, como servicios, inversión y flujos de capital.

Los *tratados de libre comercio* (TLC) y las *uniones aduaneras* (UA) están enmarcados en los llamados acuerdos comerciales regionales, donde los TLCs son acuerdos cuyo fin es crear zonas de libre comercio a través de la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias aplicadas a las importaciones de los países socios y, las uniones aduaneras, tiene el mismo fin, sin embargo, el grado de integración entre socios es mayor, ya que, en este caso los interlocutores pactan establecer un arancel externo común frente a terceros países -los que no forman parte del acuerdo-.

Los esquemas de *configuración* son la siguiente categoría. Esto se refiere a la forma de cómo los acuerdos comerciales fueron concertados, en otros términos, cuántos miembros forman parte del acuerdo. La forma más básica de configuración es la *bilateral*, o sea, solo dos interlocutores⁵ y de forma más compleja está la configuración *plurilateral* donde intervienen tres o más partes⁶.

Los actuales cambios en la conformación de ACR no es ajena al carácter geográfico, por lo que la *geografía* es nuestra tercera categoría. En esta categoría es necesario anotar que ya la proximidad geográfica no es un componente determinante para celebrar un tratado de este tipo, con ello hay un cambio de acuerdos *intra-región* a *inter-región*.

Según se ha citado el concepto de *región* o *regionalismos* no está necesariamente supeditado a la cercanía geográfica, de tal modo que, su interpretación puede no ser tan clara, sobre todo porque su connotación depende del *contexto*.

El termino de regionalismo en la coyuntura de los acuerdos comerciales regionales es, según Briceño (2013), la acción de asociación entre territorios delimitados y reconocidos por el sistema internacional, llamados *macro regiones* o *regiones internacionales* y pueden estar compuestas por Estados soberanos y zonas aduaneras especiales. El autor subraya dos

aspectos que definen el regionalismo y son: la proximidad geográfica y su construcción social.

La proximidad geográfica es la variable que delimita el tipo de regionalismo y hay flexibilidad en su interpretación a razón de su contexto. De forma más clara, se puede considerar América como una región si se toma como base institucional la Organización de Estados Americanos (OEA), en este caso no todos los países de la región tienen contigüidad (por ejemplo los países del norte con los del sur o los situados en el mar caribe con respecto a los que están en territorio continental) pero su delimitación espacial está dada por un común denominador, que es la OEA; en este caso ese sería el contexto (Briceño, 2013).

Otro caso atinente es el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP por sus siglas en inglés), que circunscribe una región internacional compuesta por 11 países de tres continentes diferentes⁷, delimitada espacialmente por la Cuenca del Pacífico.

El aspecto de construcción social determina que las regiones son un constructo político-social cuyo fin es proteger o transformar estructuras existentes, por esa razón, las intensidades y fines sobre las cuales se constituye una macro región varían en función de la visión de los agentes humanos. Lo anterior supone que la construcción social de una región puede llevarse a cabo por iniciativas tanto de integración económica como de cooperación y concertación política, inclusive ambos.

Asimismo, elementos como la intensidad de integración (que va desde la zona de libre comercio hasta unión política), los focos y objetivos (desde el fomento del desarrollo productivo hasta evadir conflictos bélicos), canales de comunicación y similitudes socios culturales, tienen incidencia directa en la forma como se constituye una región (Hettne y Söderbaum, 2010).

Hechas la definición de regionalismo, seguidamente se expone como se materializa este concepto en el marco de los acuerdos comerciales, que, como ya se mencionó, se pueden clasificar por su geografía en intra e interregionales.

Entonces se entenderá por *acuerdos intrarregionales* aquellos que se concretan por países vecinos (comparten fronteras entre sí) y además gozan de cierta estabilidad político-económica, la cual, da pie a espacios propicios para alcanzar consensos en virtud de los intereses en común de las partes. Ejemplo de este tipo de acuerdos son: el Mercado Común de Sur (Mercosur), la Comunidad del Caribe (Caricom) y Tratado de Libre Comercio de Norte América (NAFTA, por sus siglas en inglés) (Thiratayakinant, 2010).

El otro esquema geográfico se contextualiza con los *acuerdos interregionales*, donde se supedita la proximidad geográfica como punto focal y enfatizan en los intereses en común de los socios, estos acuerdos pueden suscitar a nivel continental como el caso del TLC entre Canadá y Perú, intercontinental como el TLC entre la Unión Europea (EU) y Japón o multi continental como el CPTPP.

Finalmente, en lo que respecta a la variable *socios*, esta permite la caracterización de un tratado en función de los niveles de desarrollo -económico- de los países involucrados, bajo la premisa que los intereses de negociación, alcances y apertura dependerá de la presencia de cada actor en el contexto internacional. En el enfoque se puede dividir los países por, su posición geopolítica en Norte y Sur y, según su nivel de desarrollo en, países desarrollados, países vías de desarrollo y países menos adelantados.

La primer división Norte-Sur, aunque pareciere tener relación con la línea imaginaria del Ecuador, lo cierto es que corresponde a cuestiones de poder y percepción más que de geografía y ambas denominaciones tienen relación con cuestionadores históricas, culturales y económicas. Los países del Norte son contextualizados en el imaginario internacional como

aquellos que durante la Guerra Fría representaban el pensamiento capitalista y de primer mundo como el caso de los Estados Unidos y Europa Occidental, asimismo, por cuestiones de valores y cultura son países homogéneos unidos por su predilección hacia la democracia y pensamiento de libre mercado y, según la teoría, esto los consolida como países avanzados, más industrializados y con altos índices de ingreso per cápita (Del Prado, 1998).

Al otro extremo los países del Sur son, de acuerdo a historia, aquellos que en la Guerra Fría formaban parte de los no alineados o países de tercer mundo, por sus niveles de atraso y pobreza. Se asocian según sus valores y cultura como heterogéneos, debido a su baja capacidad de tomar decisiones, tener democracias frágiles y ser incapaces de alienarse en conjunto, a pesar de representar las tres cuartas partes de la población mundial. La carencia de llegar a consensos y tomar decisiones encuadra a estos países como los que no logran alcanzar índices de crecimiento e industrialización suficientes para desarrollar mercados internos fuertes, por esa razón su ingreso per cápita en medio o bajo (Del Prado, 1998).

Los acuerdos comerciales según la geopolítica pueden ser norte-norte, norte-sur y sur-sur. Los primeros son los más complejos y por el tamaño de sus economías podrían considerarse mega acuerdos regionales, los segundos han sido los tradicionales pertenecientes a la antigua generación de acuerdos y los terceros corresponden a ACR entre economías menos desarrolladas.

Este enfoque, a pesar de ser utilizado actualmente no refleja con mayor precisión las relaciones mercantiles entre los países, pues por ser una relación dicotómica invisibiliza a países con características intermedias como los países en vías de desarrollo. Como alternativa, la calificación también se puede realizar de acuerdo con sus niveles de desarrollo (obviando la historia y los valores) dividiéndolos en tres bloques: países desarrollados, países en vías de desarrollo y países menos adelantados.

Esta segunda subclasificación, a pesar de incorporar un tercer actor, tiene una limitación notoria; actualmente no hay consenso en el concepto de países desarrollados y países en vías de desarrollo, únicamente los países menos adelantados cuentan con criterios para su definición. Según la OMC (2018), los países no tienen la potestad de autodefinirse como desarrollados o en vías de desarrollo, esto depende esencialmente de sus indicadores de desarrollo sostenible⁸ y el reconocimiento de la comunidad internacional les dé como tal. Para definir qué países son o no menos adelantados la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD] (2016) lo hace tomando en cuenta tres criterios: a) ingreso per cápita, b) capital humano y c) la vulnerabilidad económica.

Para la OMC es importante tener definidos cuáles países forman parte de cada grupo, dado que al contar con estas listas es posible tener claro a cuáles países es permisible dar excepciones especiales. Acotando más sobre el tema, en el seno de la organización el colectivo de Estados ha creado normativas y acuerdos cuyo objetivo es dar un trato especial y diferenciado a países con economías frágiles, poco desarrolladas y, algo muy reciente, vulnerables al cambio climático. Por ejemplo, estas disposiciones permiten a los países desarrollados dar a los países en vías de desarrollo condiciones especiales de acceso a mercado que no les dan a otros países como el *Sistema Generalizado de Preferencias*⁹ y además la supresión del *principio de reciprocidad*, o sea, no esperan un trato similar a cambio (OMC, 2015).

3. Nuevos Temas en Acuerdos Comerciales

La nueva generación de acuerdos se diferencia a la antigua generación, porque además de los aspectos arancelarios y cuantitativos, como punto focal, amplía el espectro de temas conexos. Los ACR ahora tienden a incorporar nuevos temas que hace 20 años no formaban parte de los tópicos centrales para el acceso a mercados y, ahora, gracias a las modernas formas

organizacionales de las empresas, innovación en la gestión estatal y las nuevas tecnologías disponibles han transformado el esquema del comercio mundial.

Actualmente, la cobertura de un acuerdo puede incorporar áreas de cooperación y concertación como: turismo, desarrollo rural, estandarización de normas y reglamentos, pobreza y ambiente; así como temas conexos al comercio como: servicios -incluidos los financieros-, seguridad energética, propiedad intelectual, reglas de origen, comercio electrónico, resolución de conflictos, derechos antidumping y compensatorios, inversión extranjera directa, entre otros. El tipo de cobertura también se determinará si el enfoque es de cooperación, asociación o integración.

Según Whalley (2006) para evaluar cada acuerdo es necesario comprender cuál es la cobertura de estos, acotando que en los textos de los nuevos tratados una parte importante de sus cláusulas son atinentes a temas diferentes a la reducción arancelaria y barreras cuantitativas, por ejemplo, las reglas de origen, servicios e inversión.

Del mismo modo, el tipo de socios que formen parte del acuerdo supondrá cuales temas tendrán más peso, por ejemplo, en acuerdos donde esté presente un país industrializado y especialmente Estados Unidos (EEUU), en su arquitectura habrá mayor énfasis en cuestiones arancelarias, de liberalización del comercio de servicios, reglas de origen, salvaguardas y exenciones por sector; o sea, su línea temática se enfoca en la regulación del comercio de bienes y servicios.

En contrariedad, los acuerdos cuyo actor principal -país dominante- sea la Unión Europea (EU), adoptan un enfoque de cooperación, por esta razón se habilitan temas pertinentes a cooperación económica y técnica, en aspectos como fondos para el desarrollo de infraestructura portuaria hasta capacitación técnica dirigida a funcionario públicos. Se agrega un tercer tipo, y tal vez el más reciente, orquestado por países asiáticos, cuya cobertura se

podría catalogar como *personalizada*, o sea, no se ajustan a los machotes de tradicionales de ACR (Whalley, 2006).

Para resolver lo antes expuesto, se usará como base para clasificar la cobertura de un ACR el esquema planteado por Horn, Mavroidis y Sapir (2009), quienes clasifican la cobertura en función de 52 áreas políticas divididas en dos grandes grupos, OMC+ y OMC-X. En el primer grupo corresponde a la OMC+ u OMC plus, comprendido por 14 áreas sujetas, directa o indirectamente, a los compromisos asumidos en el marco del sistema multilateral de comercio, ya sean acuerdos multilaterales o plurilaterales, protocolos o reglamentos de la OMC.

El segundo grupo llamado OMC Extra, abreviado en OMC-X, está compuesto por de 38 áreas políticas que por el momento no forman parte o no hay acuerdos relativos en el marco de la OMC, al no ser temas atinentes en su totalidad al comercio como el manejo de visas y asilo o muy actuales como las TICs (Horn et al, 2009; 2010). En la tabla 4 se destacan con exactitud los temas abarcados en cada uno de los grupos.

Tabla 4
Nuevos temas en los acuerdos comerciales

OMC+	OMC-X	
1. Bienes agrícolas	1. Anticorrupción	20. Energía
2. Bienes industriales	2. Política de competencia	21. Asistencia financiera
3. Administración de aduanas	3. Protección a consumidores	22. Salud
4. Impuestos a la exportación	4. Protección de datos	23. Derechos humanos
5. Medias sanitarias y fitosanitarias	5. Regulación ambiental	24. Inmigración ilegal
6. Barreras técnicas al comercio	6. Inversión	25. Drogas ilícitas
7. Empresas comerciales del Estado	7. Flujos de capital	26. Cooperación industrial
8. Acuerdo sobre aspectos de inversión	8. Regulaciones de mercado laboral	27. Fomento de producción audio visual
9. Medidas compensatorias	9. Derechos de propiedad intelectual	28. Pequeñas y medianas empresas
10. Subsidios	10. Agricultura	29. Género
11. Contratación pública	11. Aproximación de la legislación	30. Seguridad nuclear
12. Medida antidumping	12. Sociedad de la información	31. Diálogo político
13. Acuerdo de comercio de servicios	13. Políticas de innovación	32. Administración pública
14. Acuerdo sobre aspectos de propiedad intelectual	14. Cooperación en cultura	33. Cooperación regional
	15. Diálogo de política económica	34. Investigación y tecnología
	16. Educación y capacitación	35. Minería
	17. Asuntos sociales	36. Estadísticas y estandarización
	18. Impuestos	37. Terrorismo
	19. Visa y asilo	38. Lavado de dinero

Fuente: Elaboración propia con base en Horn et al, 2009; OMC, 2019c.

Acorde a los temas OMC+ y OMC-X, hay un marco de referencia para delimitar la cobertura de los acuerdos y se reitera, que, en cada acuerdo, la cobertura de temas adicionales a aranceles y barreras no arancelarias suscita a los intereses de cada país. Asimismo, es claro que muchos de estos temas se regulan conforme a normativas, pactos y convenciones internacionales, por esa razón son un nuevo reto para evaluar los impactos de un acuerdo a lo interno de cada país, ya que, son variables difíciles de cuantificar.

Discusión

La integración económica a través de acuerdos comerciales no es un proceso que surge espontáneamente, sino son el resultado de otras acciones de política que le anteceden. Como se discutió en la primera parte de los resultados, la concertación y cooperación por lo general son este tipo de acciones y es a partir de ellas que los Estados logran afinar sus intereses y objetivos para alcanzar acuerdos comerciales de mayor alcance.

Sin embargo, también existen excepciones donde los países llegan a firmar acuerdos sin contar con antecedentes de cooperación, por las mismas exigencias actuales de las dinámicas de integración, como por ejemplo países en vías de desarrollo o menos desarrolladas dependientes de países estratégicos, que, de no concretar un acuerdo, tendrían condiciones de acceso desfavorables frente a otros países -la paradoja del multilateralismo frente a los ACR-. Asimismo, la cooperación no es un garante de una antesala a la integración, dado que hay países con larga trayectoria de trabajo en conjunto, pero no existe el interés de formalizar un acuerdo comercial; véase el caso de Costa Rica y Japón.

Todo lo anterior, promueve la necesidad de realizar más estudios que lleven a comprender si las dinámicas actuales del regionalismo son efecto de la necesidad -casi obligatoria- de integrarse para no quedar excluido o si, por el contrario, es resultado de los

procesos de concertación y cooperación de años anteriores. Esta reflexión es necesaria para explicar si estamos en modelos de integración por *necesidad* o por *estrategia*.

El mismo debate que suscita la pertinencia de estudiar las razones del por qué se están integrando los países lleva al estudio de las definiciones de las clases de acuerdos y de sus características. En ese sentido los resultados del segundo apartado dan una línea base para conocer las definiciones de las clases de acuerdos, destacando casos de conceptos que podrían considerar ambiguos como el de acuerdos plurilaterales y otros muy nuevos como los acuerdos comerciales megaregionales.

En cuanto a la clasificación de los acuerdos conforme a sus características, las cuatro clasificaciones planteadas no son las únicas que existen, pero si las más comunes. En términos generales, las características no son excluyentes entre sí, a razón de poder realizar un análisis de tratado basándose en, por ejemplo, sus alcances y geografía.

Se debe destacar que los resultados pueden variar con respecto al enfoque que se le dé, puesto que utilizar la clasificación por sus *socios* podrían tender a centrarse en cuáles son las condiciones que priman en acuerdos entre países en vías de desarrollo con respecto a acuerdos entre países desarrollados. En otro sentido al usar la clasificación por *configuración*, lo que se podría estar buscando es entender que condiciones son las que priman a la hora de negociar un tratado según la cantidad de interlocutores. En ambos casos las conclusiones y discusiones podrían ser distintas al estudiar un mismo caso.

Los resultados del tercer apartado permiten evidenciar la proliferación de temas considerados en generaciones anteriores de acuerdos como *secundarios*, pero ahora más que nunca toman fuerza en las mesas de negociación al considerarse ejes temáticos transversales del comercio; dentro de ellos se pueden mencionar al género, ambiente, pequeñas y medianas empresa y la migración. Los nuevos temas -por decirlo de alguna forma- en el marco de los

acuerdos se agrupan en OMC extra y son temas que inciden e incidirán en las formas de integración del futuro.

Véase el caso del ambiente, considerado anteriormente como un tópico para promover el proteccionismo, ahora es un punto de promoción de exportaciones de bienes con normas ambientales, de inversión extranjera directa en sectores como energías renovables, cooperación técnica, entre otras.

En estos nuevos temas se revela una característica particular de los acuerdos comerciales modernos, a pesar de que al incorporarlo conlleva procesos de negociación más extenuantes; por eso, al inicio de este documento se menciona el hecho que ahora hay menos acuerdos, pero lo que se están llevando a cabo son más complejos por la cantidad de socios involucrados y los nuevos temas abordados.

Finalmente, como resultado de la revisión conceptual se puede concluir que actualmente existe un proceso de integración marcado por la heterogeneidad entre los países y aun así esto no ha sido una limitante para alcanzar acuerdos, aunque sí representa es mayor complejidad para tomar acuerdos.

Aunque el panorama de firma de acuerdos e integración económica dificulta la tarea de hacer una única conceptualización, su misma complejidad en cuanto alcances, temas, socios, configuración e historia; da pie a conceptualizarlos como acuerdos *heterogéneos* en cuanto a socios y geografía, *personalizados* en cuanto a temas y *a la medida* con respecto a sus alcances. Al considerar los múltiples temas que podrían ser incorporado en un ACR, se puede llegar a una deducción: cada uno crea su identidad de acuerdo con la cobertura de temas que adhiere y se diferencia de los demás con forme la amplitud y profundidad con que los aborda. No obstante, al contar con tantos temas, anudado al incremento de ACR, la forma

cómo estos se analizan y evalúan -especialmente para aquellos países que tienen múltiples acuerdos- puede complicarse o generar confusiones.

Lista de referencias

- Banco Interamericano de Desarrollo [BID]. (2018). Nuevas tendencias en los tratados comerciales de América Latina. Recuperado de: <https://cursos.iadb.org/es/index-catalogo/nuevas-tendencias-en-los-tratados-comerciales-en-america-latina>
- Balassa, B. (1964). Teoría de la integración económica. Uteha: México
- Barquero-Herrera, M. (2005). Open regionalism in Latin America: An appraisal. *Law and Business Review of the Americas*, 11(2), pp. 139-184. Available at: <https://scholar.smu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1203&context=lbra>
- Björn, H. (2002). El nuevo regionalismo y el retorno a lo político. *Comercio Exterior*, 52(11), pp. 954-965. Recuperado de: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/5/2/hett1102.pdf>
- Björn, H. (2006). Beyond the new regionalism. In. A. Payne (Ed.), Key debates in new political economy (pp. 128-161). Available at: <https://www.taylorfrancis.com/books/e/9780203965450>
- Briceño, J. (2013). Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina. *Revista de Estudios Internacionales* (Santiago), 45(175), pp.9-39. DOI: <https://dx.doi.org/10.5354/0719-3769.2013.27352>
- Briceño, J. (2014). Del regionalismo abierto al regionalismo poshegemónico en América Latina. En W. Soto. (Ed.), Política internacional e integración regional comparada en América Latina (pp. 23-34), San José: FLACSO. Recuperado de: http://biblioteca.clacso.edu.ar/Costa_Rica/flacso-cr/20170704053336/pdf_404.pdf
- Comisión Económica para América Latina y El Caribe [CEPAL]. (1994). El regionalismo abierto en América Latina y El Caribe. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2140/1/S9481108_es.pdf
- Conferencia de la Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD]. (2016). Informe sobre los países menos adelantados 2016. Recuperado de: https://unctad.org/es/PublicationsLibrary/ldc2016_es.pdf
- Crawford, J., & Fiorentino, V. (2005). The changing landscape of regional trade agreements. WTO Publications. Recovered from: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf
- Creswell, J.W. (2014). Research design: qualitative, quantitative and mixed methods approaches. London: SAGE Publications.
- Del Prado, J. (1998). La división Norte-Sur en las relaciones internacionales. *Revista Agenda Internacional*, 5(11), pp. 23-34. Recuperado de: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/agendainternacional/article/view/7202/7405>

- Dobson, W. (1991). Economic policy coordination: requiem or prologue? *Revista Javeriana*, 125(1), pp.229-241.
- Fiorentino, R., Verdeja, L., & Toqueboeuf, C. (2006). The changing landscape of regional trade agreements. Recovered from: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers12a_e.pdf
- Franco, A. y Robles, F. (1995). Integración: un marco teórico. *Revista Uniandes*, 30(1), pp. 16-22. Recuperado de: <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.7440/colombiaint30.1995.01>
- Franco, A. y Robles, F. (1995). Integración: un marco teórico. *Revista Uniandes*, 30(1), pp. 16-22. Recuperado de: <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.7440/colombiaint30.1995.01>
- Hernández, R.; Fernández, C., & Baptista, M.P. (2014). *Metodología de la investigación*. Ciudad de México: McGraw-Hill.
- Hettne, B., & Söderbaum, F. (2010). Theorising the rise of regionness. *New Political Economy*, 5(3), pp.457-472. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2010.01273.x>
- Horn, H., Mavroidis, P., & Sapir, A. (2009). Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements. *Bruegel Blueprint: Belgium*. Recovered from: http://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/bp_trade_jan09.pdf
- Horn, H., Mavroidis, P., & Sapir, A. (2010). Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements. *The World Economy*, 33(11), pp. 1565-1588. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2010.01273.x>
- Kuwayama, M. (1993). Regionalización abierta de América Latina para su adecuada inserción internacional. Recuperado de: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/9597>
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2019a). Acuerdos comerciales regionales: Base de datos. Recuperado de: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2019b). Los acuerdos comerciales regionales y la OMC. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2019c). Informe sobre el comercio mundial. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/res_s/reser_s/wtr_s.html
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2018) ¿Quiénes se consideran países en desarrollo en la OMC? Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/devel_s/d1who_s.htm
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2015). Entender la OMC. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2014). OMC E-Learning. Recuperado de: https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_487/CourseContents/MTA_S_R3_Print.pdf

- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2011). Informe sobre el comercio mundial 2011 - La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr11_s.htm
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2007). Informe sobre el comercio mundial 2007 - Seis decenios de cooperación comercial multilateral: ¿Qué hemos aprendido? Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report07_s.pdf
- Oyarzún, L. (2008). Sobre la naturaleza de la integración regional: teorías y debates. *Revista de ciencia política (Santiago)*, 28(2), 95-113. Recuperado de: <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-090X2008000200004>
- Söderbaum, F. (2003). Theories of new regionalism. In F. Söderbaum & M. Shaw. (Eds.), *Theories of new regionalism* (pp. 1-21), New York: Palgrave Macmillan. Available at: <https://link.springer.com/book/10.1057/9781403938794>
- Thirathayakinant, K. (2010). *Multilateral supervision of regional trade agreements: developing countries perspectives* (PDH thesis). London School of Economics and Political Science, United Kingdom. Recovered from: <http://etheses.lse.ac.uk/2398/1/U615347.pdf>
- Tokatlian, J. (1994). Componentes políticos de la integración. En Acosta, J. (Comp), *Integración, desarrollo económico y competitividad* (p.54). Bogotá: Centro Regional de Estudios del Tercer Mundo [CRESET].
- Whalley, J. (2006). Recent regional agreements: why so many, so fast, so different and where are they headed? [working paper]. Recovered from: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.626.594&rep=rep1&type=pdf>