

La integración comercial y productiva de ALADI y su cambio estructural

The productive and commercial integration of ALADI and its structural change

Journal of Economic Literature (JEL):
F15, F13, R58

Palabras clave:

Integración comercial

ALADI

Integración productiva

Política de desarrollo regional

Keywords:

Trade Integration

ALADI

Productive Integration

Regional Development Policy

Fecha de recepción:

23 de septiembre de 2016

Fecha de aceptación:

17 de enero de 2017

Resumen

En América Latina ha existido un discurso económico a favor de la integración regional como instrumento para ampliar los mercados y generar condiciones para el desarrollo económico que ha dado lugar al nacimiento de diversos acuerdos comerciales, entre ellos la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). La Asociación tiene como fin propiciar el desarrollo económico y social, y alcanzar así de forma gradual y progresiva el establecimiento de un mercado común latinoamericano. El objetivo es investigar en qué medida el grado de integración comercial impacta en cada fase productiva y, consecuentemente, a la integración productiva regional. El análisis comprende los países de la ALADI y sus subacuerdos regionales, Mercado Común del Sur (Mercosur) y la Comunidad Andina (CAN), así como también los acuerdos bilaterales más relevantes, para los años seleccionados durante el período entre 1995 y 2013.

Abstract

In Latin America it has been an economic speech in favor of regional integration as a tool to expand markets and create conditions for economic development that has given rise to various trade agreements, including the ALADI. The Association aims to promote economic and social development, and thus achieve gradual and progressive establishment of a Latin American common market. The aim is to investigate to what extent the degree of trade integration impacts each production phase and, consequently, to the regional productive integration. The analysis includes the countries of ALADI and its regional arrangements, Mercosur and CAN, as well as the most relevant bilateral agreements for selected years during the period between 1995 and 2013.

Virginia I. Corbella

*Universidad Nacional del Sur,
Departamento de Economía,
Provincia de Buenos Aires, Argentina
«corbella.virginia@uns.edu.ar»*

**Karla Sarmento
G. de Souza**

*Doctor en Economía UFF,
Rio de Janeiro, Brasil
«karla_sgs@yahoo.com.br»*

90

*ECONOMÍAunam vol. 14, núm. 41,
mayo-agosto, 2017*

© 2017 Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía. Este es un artículo Open Access bajo la licencia CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

Introducción

Los países de América Latina han protagonizado dos oleadas de regionalismo en el siglo XX, en la década de 1970 y en la de 1990, como lo señala Pomfret (2001). Durante esas décadas los países firmaron varios acuerdos de integración regional, cada uno con diferentes características, dimensiones y grado de concreción. La integración comercial entre los países integrantes del continente americano ha sido un largo proceso. El comercio entre éstos ha sido importante desde hace varias décadas, no sólo por los compromisos que implica la firma de un acuerdo, sino también por razones de carácter geográficas e históricas que comparten sus pueblos.

Desde el establecimiento de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), ha existido en América Latina un discurso económico a favor de la integración regional como instrumento para ampliar los mercados y generar condiciones para el desarrollo económico. Este discurso ha influido en la creación de varios acuerdos tales como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) que luego pasaría a ser Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), el Mercado Común del Sur (Mercosur), el Pacto Andino (que luego se llamará Comunidad Andina (CAN)) y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC).

Desde el establecimiento de la CEPAL, ha existido en América Latina un discurso económico a favor de la integración regional como instrumento para ampliar los mercados y generar condiciones para el desarrollo económico

El primer intento de integración ocurrió en la década de 1960 cuando, inspirados por los estudios seminales de la CEPAL, fue fundada la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Su principal objetivo era la formación de un mercado común en la región en un plazo de 12 años. Entretanto, debido a las características del propio acuerdo y a la inestabilidad económica de la década de 1970, no fue posible lograr su principal objetivo. En 1980, “persuadidos de que la integración constituía uno de los principales medios para que los países de América Latina aumentaran su desarrollo económico y social, para asegurar un mejor nivel de vida para sus pueblos” (ALADI, 1980:1), los países de América del Sur y México constituyeron el mayor grupo latinoamericano de integración; la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), a través del II Tratado de Montevideo.

La ALADI tiene como fin propiciar el desarrollo económico y social, y alcanzar así de forma gradual y progresiva el establecimiento de un mercado común latinoamericano. Su marco jurídico permite y fomenta la celebración y existencia de subacuerdos entre sus miembros, abre su campo de acción mediante vínculos multilaterales o acuerdos parciales con otros países y áreas de integración de América (Mercosur, Comunidad Andina, entre otros). También contempla la cooperación horizontal con otros movimientos de integración del mundo y acciones parciales con terceros países en vías de desarrollo o sus respectivas áreas de integración. Permite la adhesión de cualquier país latinoamericano, y de este modo ya se han incorporado desde su creación Cuba (1999), Panamá (2012) y Nicaragua (2011, actualmente avanza en el cumplimiento de las condiciones establecidas para ser miembro).

Asimismo, en 1969 nació la Comunidad Andina a través de la firma de cinco países de América del Sur (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú) del Acuerdo de Car-

La ALADI tiene como fin propiciar el desarrollo económico y social, y alcanzar así de forma gradual y progresiva el establecimiento de un mercado común latinoamericano

tagena, con el objetivo de mejorar el nivel de vida de sus habitantes a través de la integración y la cooperación económica y social. En 1973 se adhiere Venezuela (que luego se retira en 2006 para unirse al bloque Mercosur) y en 1976 se retira Chile por motivos políticos. Se ha caracterizado por cambiar de un modelo de “sustitución de importaciones” predominante en la década de 1970, que protegía la industria nacional con altos aranceles, a un modelo abierto a finales de la década de 1980. Los países andinos eliminaron entre sí los aranceles y formaron una zona de libre comercio en 1993, donde las mercaderías circulaban libremente. Esto permitió que el comercio intracomunitario creciera vertiginosamente y que también se generaran fuentes de empleos. Se liberalizó también los servicios, especialmente de transporte en sus diferentes modalidades. A pesar de esto, los niveles de pobreza se mantenían constantes, por este motivo en 2007 acordaron impulsar una “Integración Integral” que adopta un acercamiento más equilibrado entre los aspectos sociales, culturales, económicos, políticos, ambientales y comerciales.

En 1991 se conforma el Mercosur, cuyos miembros son Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay; y recientemente incorporado, Venezuela y en proceso de adhesión Bolivia. Es un proceso de integración regional cuyo objetivo es propiciar un espacio común para generar oportunidades comerciales y de inversiones a través de la integración competitiva de las economías nacionales al mercado internacional. Producto de esta voluntad se han establecido múltiples acuerdos con países o grupo de países y organismos en todo el mundo, los cuales cuentan con preferencias comerciales con los países miembros.

Aunque el comercio regional ha crecido y es particularmente importante para ciertos países y sectores, ha recibido poca atención por parte de los responsables políticos

ALADI, es el marco institucional donde la relación comercial entre los países de la región se ha profundizado en los últimos años, dando origen incluso a un nuevo proyecto: la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur). Aunque el comercio regional ha crecido y es particularmente importante para ciertos países y sectores, el avance en la integración comercial a través del desarrollo productivo industrial ha recibido poca atención por parte de los responsables políticos. Además, cabe destacar que el acuerdo ALADI, a diferencia de su antecesora, no hace mención explícita al proceso de integración productiva entre sus miembros. Por esta razón, y debido a que la especialización basada en recursos naturales, cuya viabilidad técnica y económica de la fragmentación es pequeña, algunos autores (Motta Veiga y Rios, 2008) consideran que la región se encuentra al margen del proceso de fragmentación productiva que se viene profundizando alrededor del mundo en las últimas décadas.

De esta forma, el objetivo de este artículo es investigar en qué medida el grado de integración comercial impacta en cada fase productiva y, consecuentemente, a la integración productiva regional. El análisis comprende los países de la ALADI y sus subacuerdos regionales, Mercosur y CAN, así como también los acuerdos bilaterales más relevantes, para los años seleccionados durante el período entre 1995 y 2013.

Para poder desarrollar este objetivo, en la primera sección del artículo se analiza el marco teórico y luego se detalla la metodología a emplear a lo largo del estudio. Seguidamente se analiza el perfil comercial de la ALADI por etapa productiva y el grado de integración comercial y productiva de los principales acuerdos vigentes de la ALADI. Finalmente, se describen las conclusiones. En los anexos se adjuntan las tablas completas con los resultados de los índices empleados, por acuerdo y etapa productiva.

Marco teórico

La integración económica es un proceso mediante el cual dos o más países eliminan barreras comerciales facilitando el intercambio entre ellos. Existen diferentes grados de integración. La misma puede referirse tanto al libre intercambio de bienes y servicios entre las naciones socias, como también puede implicar el libre flujo de factores productivos, la coordinación macroeconómica y la unión monetaria.

La teoría tradicional de comercio explica que los países se especializan de acuerdo a sus ventajas comparativas. Esta afirmación, está basada en las premisas de Heckscher-Ohlin (1933), la cual establece que los países se especializan en la exportación de los bienes que requieren grandes cantidades de los factores de producción

La teoría tradicional de comercio explica que los países se especializan de acuerdo a sus ventajas comparativas... es decir, que el comercio internacional resulta del hecho de que los distintos países tienen diferentes dotaciones de factores

en los que son comparativamente más abundantes; y que tiende a importar aquellos bienes que utilizan factores de producción en los que son más escasos. Es decir, que el comercio internacional resulta del hecho de que los distintos países tienen diferentes dotaciones de factores: existen países con abundancia relativa de capital y otros con abundancia relativa de trabajo. Por ello, normalmente los países con abundancia en capital exportarán bienes intensivos en capital y los países ricos en trabajo exportarán bienes intensivos en trabajo. Esto significa que, en los primeros se utiliza relativamente más capital que trabajo para producirlos, y en los segundos se emplea relativamente más trabajo que capital en su elaboración.

Por otro lado, las nuevas teorías de comercio ponen mayor énfasis sobre la importancia de los retornos crecientes de escala y el tamaño de los mercados como determinantes de la localización de las empresas o unidades de producción. Por otra parte, las proposiciones de la Nueva Geografía Económica (NGE) señalan que la localización de la producción puede incluso disociarse de consideraciones relativas a ventajas comparativas y depender sólo del juego conjunto de las fuerzas de aglomeración y dispersión. Así, los procesos de causalidad acumulativa provocan una distribución desigual de las actividades económicas sin considerar las diferencias iniciales de las mismas en términos de composición factorial de producción. De forma similar, la disminución en los costos de transporte puede dar lugar a diferentes patrones de localización económica, de acuerdo al grado de movilidad de los factores y recursos productivos, y de acuerdo al grado de influencia de las fuerzas de aglomeración y dispersión. En forma general, se puede afirmar que los modelos de la NGE miden y explican una relación no lineal entre la reducción de costos de transacción comercial y la localización industrial.

Así, las actividades industriales pueden encontrarse aglomeradas o dispersas en un territorio determinado, dependiendo de estos costos de transacción comerciales.

A NGE coincide con la literatura de fragmentación de producción (integración productiva). En las últimas décadas se ha observado un aumento significativo de los flujos comerciales globales, especialmente de las partes y componentes, así como un aumento significativo del volumen de inversión directa. La literatura económica —teórica y empírica— ha señalado la relación de éstos fenómenos con el proceso de fragmentación del proceso productivo.

Muchos factores contribuyen a la decisión de fragmentar la producción y la cuestión tecnológica es fundamental para la aparición de este fenómeno. Entre los principales factores determinantes del proceso de fragmentación de la producción, el *trade-off* entre el costo de producción y el costo de transacción es fundamental. Según Coase (1937), citado en Araujo (2013), la relación entre los dos costos es el principal determinante del grado de integración vertical de una firma. Para que la empresa se concentre en las actividades que le proporcionan mayor rentabilidad, es necesario que transfiera sus actividades menos rentables a otras empresas. Sin embargo, varios autores (Hamaguchi, 2010; Machado, 2010; Souza, 2015) señalan la importancia de un marco institucional para apoyar este proceso. En este sentido, los acuerdos preferenciales de comercio ganan importancia, en la medida en que reducen los costos de comercialización y proporcionar un entorno estable para implementar la fragmentación del proceso productivo.

Por este motivo, la cuestión de la integración productiva implica dos dimensiones. La primera de ellas, la dimensión tecnológica, que implica la cuestión de la integración/desintegración de un proceso productivo. Y la otra dimensión, el aspecto regional, se refiera a la integración productiva entre países que participan en los acuerdos preferenciales de comercio.

La literatura destaca el aspecto tecnológico del proceso de fragmentación de producción, los conceptos más citados por esta literatura son los de especialización vertical, propuesto por Hummels, Rapoport y Yi (1998). Los autores imponen tres condiciones para que el comercio sea considerado como especialización vertical: la producción de un bien debe seguir un proceso secuencial posible de ser dividido en diversas etapas; al menos dos países deben participar del proceso; un país debe importar insumos que serán utilizados en la producción de un bien que posteriormente será exportado. El otro concepto muy utilizado es el de las Cadenas Globales de Valor, que comprende desde la concepción de un bien, su producción física, hasta la entrega del producto final y su eliminación.

La otra dimensión es la regional, que trata la cuestión de la fragmentación productiva entre países involucrados en acuerdos preferenciales de comercio. A pesar de que la literatura sobre fragmentación productiva, de cómo debe ser tratada, es contemporánea y data de la década de 1980, el concepto no es nuevo. Tal noción encuentra sus orígenes en la corriente Cepalina, que presenta una reflexión propia para el desarrollo de los países en América Latina. Esta escuela asocia el proceso de integración productiva con la industrialización y el desarrollo, la integración podría servir como un instrumento para avanzar o fortalecer la industrialización. El mercado

regional generaría escalas para las economías pequeñas y promovería un aumento de la eficiencia asociada a la competición entre las firmas. De esta forma, esta fase sería una etapa de aprendizaje para estas economías, que posteriormente exportarían para los países centrales.

Se esperaba que estas medidas promovieran una aceleración del crecimiento económico y diversificación de las exportaciones, así como también un avance en el proceso de industrialización. En este contexto surge la ALALC, con el objetivo de eliminar de forma gradual las barreras al comercio regional, fortaleciendo a sus miembros y logrando un proceso productivo eficiente. Los resultados fueron un aumento de los flujos de inversión extranjera directa (IED) y la transnacionalización de las economías de la región, así como un aumento significativo de los flujos de exportación.

La década de 1990 estuvo marcada por la culminación del proceso de la globalización y la revolución de las tecnologías de la información, lo que redujo los costos de transporte y favoreció el proceso de transnacionalización de las empresas. Este nuevo escenario internacional llevó países de América Latina a repensar sus políticas de desarrollo. En este contexto, la CEPAL propone una nueva estrategia de desarrollo para la región, llamada transformación con equidad. El tema de la integración aparece de nuevo bajo los ideales de regionalismo abierto, que proponen que un proceso de integración abierto crea comercio entre los países signatarios de los acuerdos de integración en un contexto de liberalización multilateral. Esta nueva doctrina de la integración, se centró en la competitividad internacional de las industrias nacionales y también predicó una limitación de la acción estatal en la economía. En pocas palabras:

el regionalismo abierto sería una manera de hacer de la integración la base que promueve una economía internacional más abierta y transparente, en lugar de que se convierta en un obstáculo (CEPAL citado en Braga, 2001:12).

En esta etapa, la integración económica sería capaz de generar resultados positivos desde el punto de vista productivo, aumento de la eficiencia productiva y de la difusión tecnológica, mejoras en las expectativas de los agentes económicos y atracción de inversión extranjera. Desde la perspectiva de la transformación productiva, el regionalismo abierto tendría los siguientes efectos: (i) ganancias derivadas de las economías de escala; (ii) la exposición a la competencia reduciría las rentas improductivas; (iii) aumentaría el atractivo de ahorro para los inversionistas nacionales y extranjeros; (iv) traería una reducción en los costos de transacción que causan un aumento en la eficiencia productiva; (v) facilitaría la absorción de los avances tecnológicos, así como la difusión de la tecnología y la innovación y (vi) la integración fomentaría el comercio intra-industrial en la región.

Se observa que el concepto de integración productiva viene siendo abordado desde diversos enfoques. Mientras que desde el punto de vista de la integración productiva regional, la división del proceso productivo sería inducida predominantemente por acuerdos institucionales, para los autores que analizan la segmentación de la producción, este proceso sería generado exclusivamente por las fuerzas de mercado,

a través de las empresas, basada en la creencia del libre comercio. Sin embargo, en la medida que los costos asociados al comercio ganen importancia, la creación de acuerdos comerciales no solo facilitan, sino también estimulan la creación de cadenas de valor en un espacio integrado económicamente.

Dentro de las ventajas de llevar a cabo una integración productiva en el ámbito de economías integradas a través de acuerdos preferenciales de comercio, podemos destacar la posibilidad de crear comercio en el sentido vineriano, ganancias de escala asociadas a la ampliación del mercado, así como de otras ventajas no tradicionales. La inserción del país en las cadenas de producción fragmentadas, puede conducirlo a un crecimiento sustentable, así como también puede representar una forma más eficiente de adquisición de tecnologías. La integración de los países en las cadenas globales de valor puede ser parte de una estrategia de *catching-up* para las economías que estuvieran al margen de la evolución del proceso productivo. Y, a nivel de empresa, puede servir de aprendizaje para mejorar su competitividad.

En síntesis, podemos decir que los enfoques convergen en la medida en que todos los costos de transacción ganan importancia y los acuerdos preferenciales firmados entre las economías integradas contribuyen para reducirlos. Además, la ampliación del alcance y la amplitud de los acuerdos pueden afectar las relaciones de inversión y otros tópicos relevantes, como por ejemplo, la propiedad intelectual.

Metodología

El análisis desarrollado en este trabajo tiene como propósito identificar el grado de integración comercial dentro y entre los bloques ALADI, CAN y Mercosur. La integración económica es un proceso complejo que implica diversas dimensiones entre las que se destaca el comercio entre países, flujos de inversión extranjera, movimientos de capital y fuerza de trabajo entre las economías. En este caso, sólo la integración a través del comercio internacional de bienes es estudiada, usando los datos disponibles de la base UN-Comtrade. Se emplean los valores de las importaciones por considerarse que son más confiables, y han sido registrados con mayor control por parte de los países receptores.

La definición del conjunto de acuerdos para analizar fue realizada considerando los acuerdos comerciales más relevantes del continente y la dinámica comercial, así como también las relaciones establecidas entre los países y las zonas. La matriz comercial fue construida desde esta perspectiva para representar el flujo comercial, la cual presenta en las filas el origen de las exportaciones y en las columnas el destino. El indicador es calculado sobre distintos países y áreas, considerando las incorporaciones y salidas respecto de los miembros de cada acuerdo y su *status* como “estados asociados” a los bloques. Los acuerdos que serán analizados son:

- ALADI
- Mercosur
- Mercosur + República Bolivariana de Venezuela (adicionada en 2006 y efectivizado en 2012)

- Mercosur + Chile
- CAN
- CAN + República Bolivariana de Venezuela (se retira en 2006)

Los años seleccionados para analizar el grado de integración comercial son 1995, 2000, 2005, 2010 y 2013. Para el año 1995, todos los bloques comerciales firmados entre los países ya estaban firmados y con ciertos años de vigencia. Esta selección también contempla los grandes cambios y crisis económicas que han sucedido en la región (como por ejemplo la crisis brasilera en 1998 y la Argentina en 2000). El conjunto de transacciones entre estos países o grupos está registrado en dólares corrientes. El análisis es realizado con respecto a la composición comercial, por un lado las importaciones y por el otro las exportaciones, obteniendo así dos matrices de composición comercial para cada año de referencia. Esto permite tener para cada grupo de países, un indicador de integración comercial por el lado de las importaciones y otro por el lado de las exportaciones, así como sub-matrices para analizar la composición interna del sub-bloque dentro de la ALADI o combinación de países.

Esta metodología está basada en la propuesta realizada por Castilho y Puchet (2010) que parte, entre otros, del trabajo de Pal, Dietzenbacher and Basu (2007). Estos autores proponen una nueva medida sistemática formulada dentro de un marco *input-output* para examinar los flujos comerciales entre los países asociados y obtener una medida que represente el grado de integración económica comercial para comparar las distintas asociaciones, y para ello desarrollaron una medida sistemática de integración diferente a las existentes en la bibliografía.

97

Tabla 1													
Matriz de comercio													
Año	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela	Resto del Mundo	Total
Argentina	T_{ij}	...	...	...	...							...	T_x
Bolivia	...	...											...
Brasil	...		...										...
Chile	...			...									...
Colombia	...				...								...
Ecuador													
México													
Paraguay													
Perú													
Uruguay													
Venezuela													
Resto del Mundo													
Total	T_m	...	...	...	...								

Fuente: elaboración propia.

La nueva medida asume al bloque comercial como un sistema y desarrolla un índice para ello en un marco *input- output* que emplea valores totales, es decir, se puede calcular el indicador para todo el flujo comercial o discriminar por sector o industria. En este marco los países son interdependientes. Esto significa que las exportaciones totales de un país que pertenece a un bloque comercial, son las importaciones totales del otro país que también pertenece al mismo bloque de países. Este hecho refleja la interdependencia entre socios, que se materializa en la matriz de coeficientes de comercio. La matriz de comercio entre los países refleja entonces, la relación exportadora-importadora entre los países que han formado el bloque comercial.

Cada celda es completada con el valor T_{ij} , que identifica a las exportaciones de i hacia j o las importaciones de j hacia i . Este valor es luego dividido por el total obtenido de las importaciones (T_m) o por el total de las exportaciones (T_x), surgiendo así los valores m_{ij} y x_{ij} que conformarán los valores de las matrices de composición sobre las cuales se calculará el determinante para obtener así el grado de integración entre los países

La evolución del indicador depende del flujo de bienes y servicios. Cuanto mayor flujo de comercio exista, mayor relación se capta entre los países, mayor es el determinante de la matriz y por ende el nivel de integración. Por lo tanto, todo aquello que afecte ese flujo comercial genera una variación en la evolución del indicador. Ejemplo de esto pueden ser las crisis económicas, aperturas de comercio, nuevos aranceles y acuerdos comerciales.

Una vez que se tienen las matrices de composición se procede a calcular el índice con la fórmula correspondiente para cada caso.

$$ISIM = 1 - [\det(I - M_k)]^{1/n}$$

$$ISIX = 1 - [\det(I - X_k)]^{1/n}$$

donde k indica el bloque u acuerdo de integración que se está analizando y n es el número de países que componen el grupo de integración que se está analizando. A mayor valor del determinante $(I - E_k)$, mayor grado de integración entre los miembros.

Para evaluar el grado de integración productiva entre los países se suele tomar los datos de comercio internacional de partes, componentes y bienes de capital como medida de integración de las economías. La importancia de las importaciones y exportaciones de esos bienes indica la integración entre los sectores productivos de los distintos países. La identificación de las partes y componentes depende de la clasificación de los productos empleada.

Los productos pueden ser reagrupados de acuerdo a las categorías destino del producto de BEC (Broad of Economic Categories).¹ En este trabajo será utilizada la metodología propuesta por Lemoine y Unal-Kesenci (2002). Las autores proponen una reclasificación² de los datos de BEC en cinco niveles de producción: bienes primarios, bienes intermedios semi-acabados, bienes intermedios de partes y compo-

1 Son seis categorías generales: (i) Alimentos y bebidas, (ii) Materiales y suplementos industriales; (iii) Combustibles y lubricantes; (iv) Bienes de capital (excepto automóviles); (v) Materiales de transporte y sus partes y accesorios; y, (vi) Bienes de consumo (excepto automóviles).

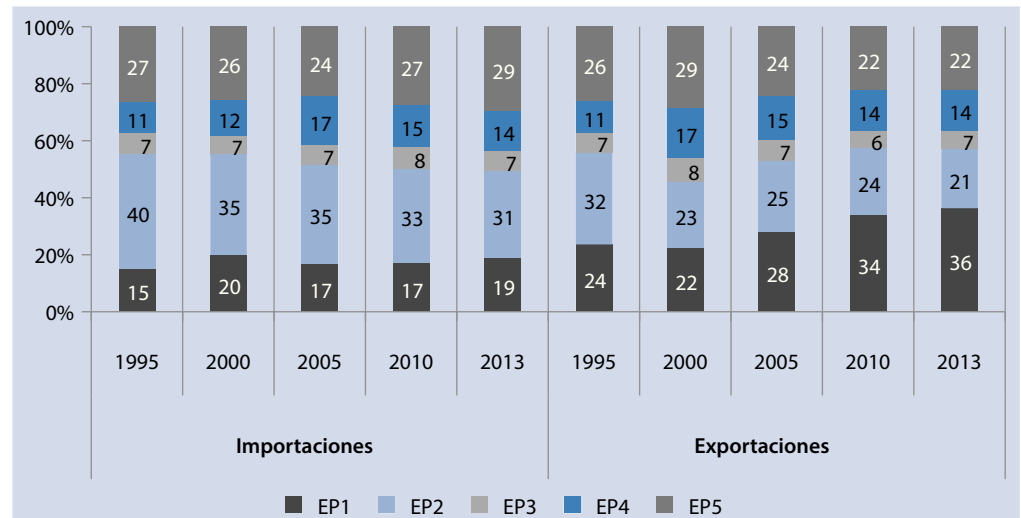
2 Para la correspondencia entre la clasificación de BEC y las etapas de producción, ver anexo.

nentes, bienes finales de capital y bienes finales de consumo. Esta reclasificación de los datos permite identificar la participación en el comercio de bienes intermedios de partes y componentes en el comercio total, lo que permite inferir hipótesis sobre el grado de integración vertical del país.

Análisis del perfil comercial de la ALADI por etapa productiva

El comercio total de ALADI reveló ser más intenso para bienes intermedios semiacabados y bienes finales de consumo, tanto por el lado de las exportaciones como por el de las importaciones. El patrón de importaciones no presentó alteraciones significativas a lo largo de los años analizados, observamos apenas una reducción en la participación de los bienes intermedios semiacabados (1995 representaban 40% de las importaciones y, en 2013, 31%) en detrimento del crecimiento de la importancia de los bienes primarios y bienes finales de capital en la pauta importadora. Por el lado de las exportaciones los cambios fueron más notorios. Los bienes intermedios semiacabados que representan 32% de las exportaciones en 1995, pasaron a 21% en 2013. En contrapartida, los bienes primarios ampliaron grandemente su participación, evolucionando de 24% en 1995 a 36% en 2013. Los bienes intermedios de partes y componentes presentaron una trayectoria poco constante y, los bienes finales de consumo, redujeron su participación (1995 era de 26% y en 2013, 22%).

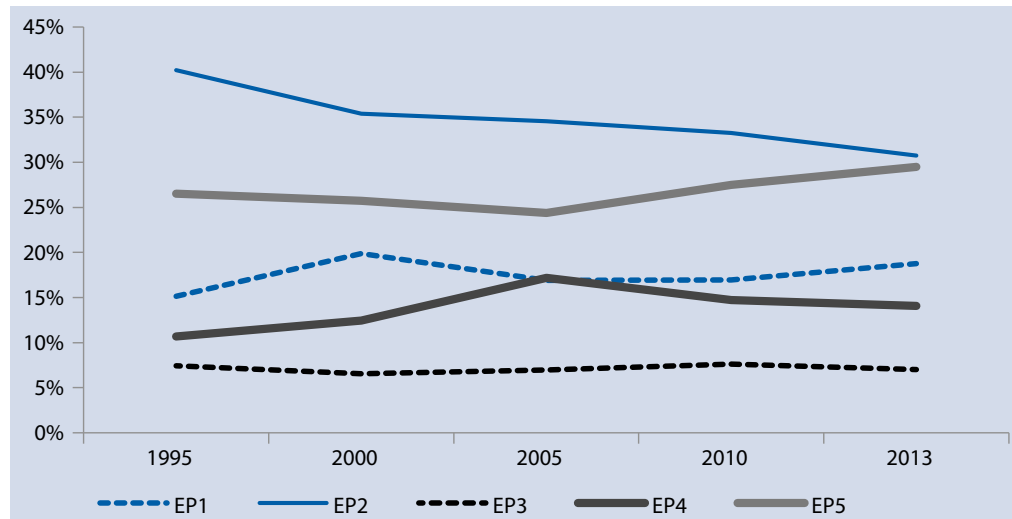
Figura 1
Participación de cada etapa productiva en el comercio total de ALADI años seleccionados (en % del total)



Fuente: elaborado a partir de los datos de COMTRADE.

Notablemente, los bienes intermedios semiacabados son más importantes para el comercio entre los países de la ALADI, a pesar de que estos vayan perdiendo participación en los últimos años (en 2013, representaban 31% del comercio intra-ALADI). En contrapartida, los bienes finales de capital han ampliado su participación y representaron 29% del comercio en 2013. Los bienes primarios presentan una participación en torno a 19% de la pauta regional. Los bienes intermedios de partes y componentes, los más importantes para la integración productiva, son los que presentan menor participación (7% en 2013), seguido de los bienes finales de capital (14%, en el mismo año).

Figura 2
Participación de cada
etapa productiva en el
comercio intra-ALADI
años seleccionados
(en % del total)



Fuente: elaborado a partir de los datos de COMTRADE.

Uno de los indicadores largamente utilizado para medir el grado de integración productiva es el cálculo del peso de los bienes intermedios de partes y componentes y bienes finales de capital sobre el comercio total. Una participación elevada de estos bienes en la pauta comercial del país, sugiere que este país está más inserto en el proceso de fragmentación productiva. Notablemente, Argentina, Brasil y México son los países que presentan participación más relevante de estos bienes, tanto en las exportaciones regionales, cuanto en las exportaciones para los demás países. En el caso de Argentina y Brasil, las exportaciones regionales son más relevantes. Para la Argentina, las exportaciones de estos bienes representan, en promedio, 19% de las exportaciones regionales, mientras que las exportaciones para el mundo representan, en promedio, 11%. En cambio, para Brasil la diferencia es más significativa, en promedio, estos bienes participan 36% en las exportaciones regionales y 17% en las exportaciones totales, con una significativa pérdida de participación entre 1995 y 2013. En el caso de México, la situación es diferente, las exportaciones extra regionales son más relevantes. En cuanto a las exportaciones intrarregionales se mantiene prácticamente constante en torno a 31%, las exportaciones extraregionales aumentaron la participación de estos bienes en la pauta exportadora, alcanzando 33% en 1995 y luego 42% en 2013. Los demás países presentan una participación muy baja de estos bienes en la pauta exportadora (inferior a 10%), ya sea en el comercio con los socios de ALADI o en el comercio total.

Tabla 2

Participación de los bienes intermedios de partes y componentes y bienes finales de capital en las exportaciones de los países miembros de la ALADI – años seleccionados (en %)

	ALADI					World				
	1995	2000	2005	2010	2013	1995	2000	2005	2010	2013
Argentina	16.9	14.7	17.4	20.8	24.2	10.5	9.7	9.6	10.7	12.4
Bolivia	1.0	0.4	2.0	0.3	0.2	0.6	2.1	1.6	0.9	0.2
Brasil	35.5	34.6	38.9	37.1	35.1	16.9	22.4	20.8	13.3	12.8
Chile	6.1	7.7	7.8	5.3	6.0	1.4	2.3	2.0	1.3	1.7
Colombia	7.4	10.3	10.1	11.4	8.1	2.4	3.1	3.6	3.4	2.3
Ecuador	4.6	3.7	7.7	11.0	4.7	1.1	1.2	1.9	3.1	1.5
México	23.6	31.5	44.1	28.6	26.8	33.4	40.6	39.9	41.8	42.4
Paraguay	0.4	0.2	0.4	0.6	0.8	0.5	0.3	0.4	0.3	0.4
Perú	2.1	3.1	2.7	4.6	5.0	0.6	0.9	1.1	1.2	1.3
Uruguay	8.1	6.1	13.9	6.0	5.8	5.0	3.9	6.1	2.7	2.5
Venezuela	6.1	4.2	7.0	2.2	2.0	2.2	2.1	1.6	0.3	0.2

Fuente: elaborado a partir de los datos de COMTRADE.

Por el lado de las importaciones existe una importancia mayor del peso de los bienes intermedios de partes y componentes y bienes finales de capital en la pauta de todos los países. Además, el comercio extraregional presenta una participación más elevada de estos bienes que en el comercio entre los socios de la Asociación. Aunque la participación se mantuvo elevada para todos, estos bienes son particularmente importantes para las importaciones de Argentina, lo que representa un promedio de 32.7% de las importaciones intrarregionales y 40.6% de las extra-regionales. En cuanto a las importaciones extrarregionales, México es el mayor importador de estos productos representan 47.8% (en promedio) de las importaciones totales.

Tabla 3

Participación de los bienes intermedios de partes y componentes y bienes finales de capital en las importaciones de los países miembros de la ALADI – años seleccionados (en %)

	ALADI					World				
	1995	2000	2005	2010	2013	1995	2000	2005	2010	2013
Argentina	29.1	31.8	37.3	34.8	30.6	40.5	41.5	42.4	40.6	38.3
Bolivia	22.3	16.4	19.3	18.8	21.8	40.7	35.8	31.9	35.2	40.3
Brasil	15.0	16.3	18.2	16.8	19.5	33.4	43.9	40.6	37.8	37.6
Chile	18.5	12.6	19.2	16.3	14.3	37.0	31.9	34.9	34.3	34.5
Colombia	14.6	14.4	28.2	22.9	19.7	37.2	32.4	37.6	37.1	36.9
Ecuador	20.0	15.5	15.6	20.8	20.0	33.8	25.7	30.6	31.7	31.7
México	13.7	21.0	24.3	26.1	27.9	42.8	49.9	47.1	49.1	50.2
Paraguay	21.7	16.2	22.0	26.3	24.9	26.4	27.2	31.8	35.6	35.7
Perú	14.3	10.2	13.4	18.1	18.9	32.6	30.0	26.5	31.4	33.4
Uruguay	17.5	14.4	17.7	20.5	17.6	25.3	24.4	21.2	26.7	26.2
Venezuela	12.6	20.5	28.0	20.7	14.6	32.0	36.2	41.4	40.5	34.1

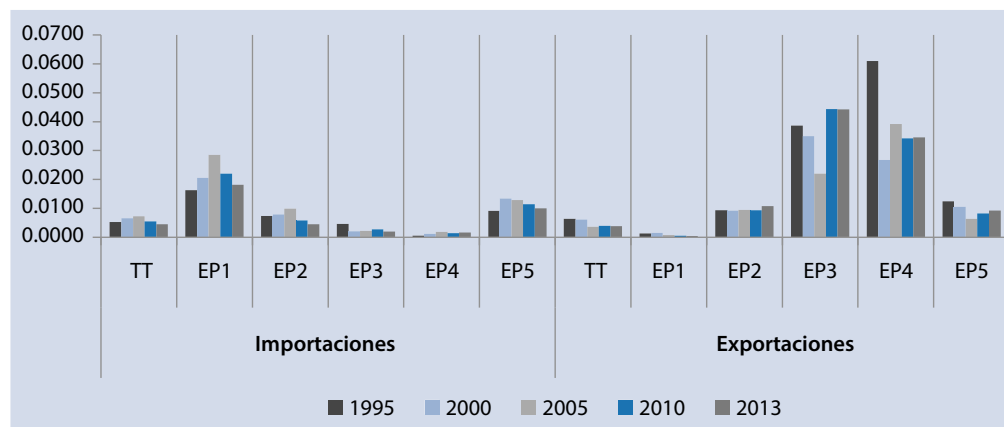
Fuente: elaborado a partir de los datos de COMTRADE.

Grado de integración productiva de los principales acuerdos vigentes en ALADI

A continuación se analiza el grado de integración productiva mediante una

serie de figuras. En un primer momento se presenta el índice de integración productiva de las importaciones y exportaciones para la ALADI, clasificando por etapa productiva. Enseguida son presentados los índices para el total de las importaciones y exportaciones, discriminando los principales acuerdos vigentes en el ámbito de América Latina. Y por último, serán presentados los índices de integración para las categorías de bienes intermedios de partes y componentes y bienes finales de capital (importación y exportación) para todos los subacuerdos. El índice fue calculado para los años 1995, 2000, 2005, 2010 y 2013.³

Figura 3
Grado de integración de las importaciones y exportaciones de los países de la ALADI por etapa productiva años seleccionados



Fuente: elaborado a partir de los datos de COMTRADE.

El índice del grado de integración de ALADI revela que el grado de integración de las importaciones entre los socios tiene más peso para los bienes primarios (EP1), siendo el año 2005 el que presentó mejor resultado. Los bienes finales de consumo (EP5) también presentan un grado de integración elevada, relativo a las demás etapas productivas. Asimismo, la integración de los socios por el lado de las exportaciones revela una predominancia del comercio de bienes intermedios de partes y componentes (EP3) y bienes finales de capital (EP4). El grado de integración de las exportaciones de partes y componentes era bastante elevada en 1995, que presentó una retracción en el año 2005, mas con una recuperación en los años siguientes. Los bienes de capital también eran los más relevantes en 1995, pero presentaron una caída acentuada en el grado de integración en el 2000.

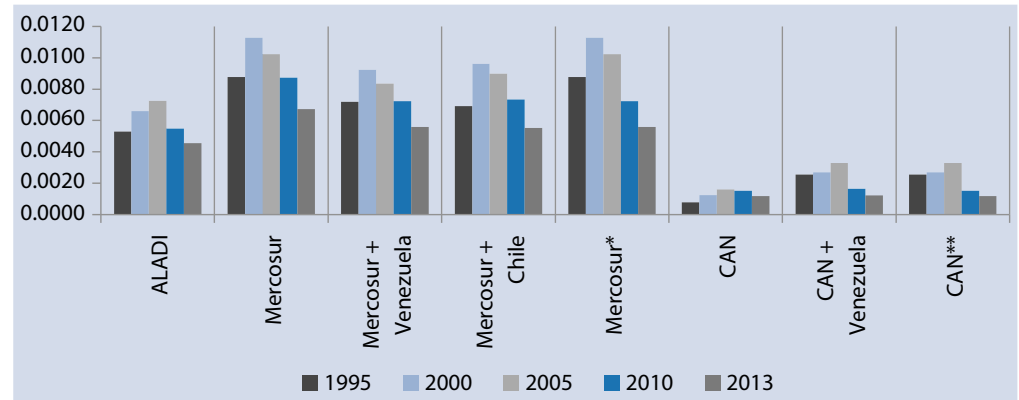
Pero cabe destacar, que el acuerdo de la ALADI abarca un número de subacuerdos regionales que impactan directamente al grado de integración de la Asociación. El índice de integración de las importaciones totales revela que la integración es más acentuada entre los socios del Mercosur, aunque este nivel haya ido descendiendo desde el año 2000. La ALADI refleja un grado de integración inferior, el índice presenta un ligero aumento entre 1995 y 2005, pero con una reducción en los años subse-

³ Los datos están en posesión de los autores.

cuentas. La Comunidad Andina exhibe un grado de integración de las importaciones mucho más bajo a los demás grupos.

El grado de integración de las exportaciones totales exhibe un perfil diferente al grado de integración de las importaciones. Los miembros del Mercosur muestran un índice de integración elevado para los años de 1995 y 2000, pero con una reducción acentuada en 2005. La ALADI despliega una trayectoria semejante, pero en una menor magnitud. Y la Comunidad Andina posee una integración baja y constante en todos los años analizados.

Figura 4
Grado de integración
de las importaciones
totales
años seleccionados

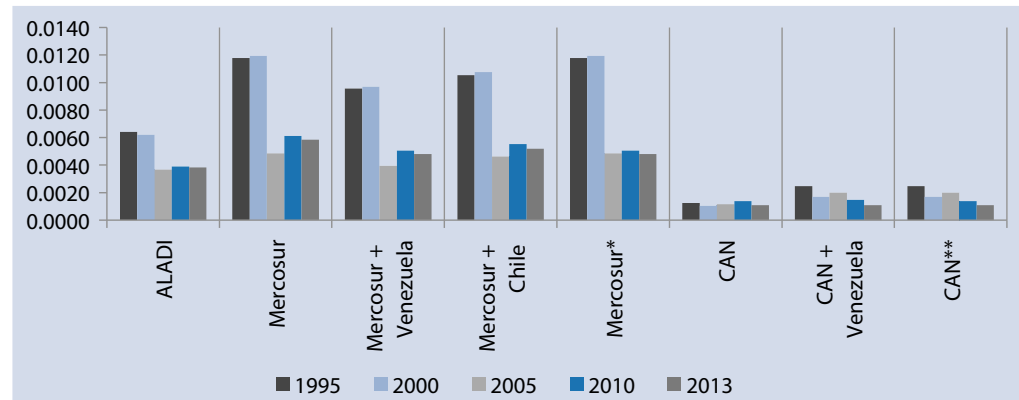


Fuente: elaborado a partir de los datos de COMTRADE.

* Mercosur - incluido Venezuela en 2010 y 2013.

** CAN con Venezuela en 1995, 2000 y 2005.

Figura 5
Grado de integración
de las exportaciones
totales
años seleccionados



Fuente: elaborado a partir de los datos de COMTRADE.

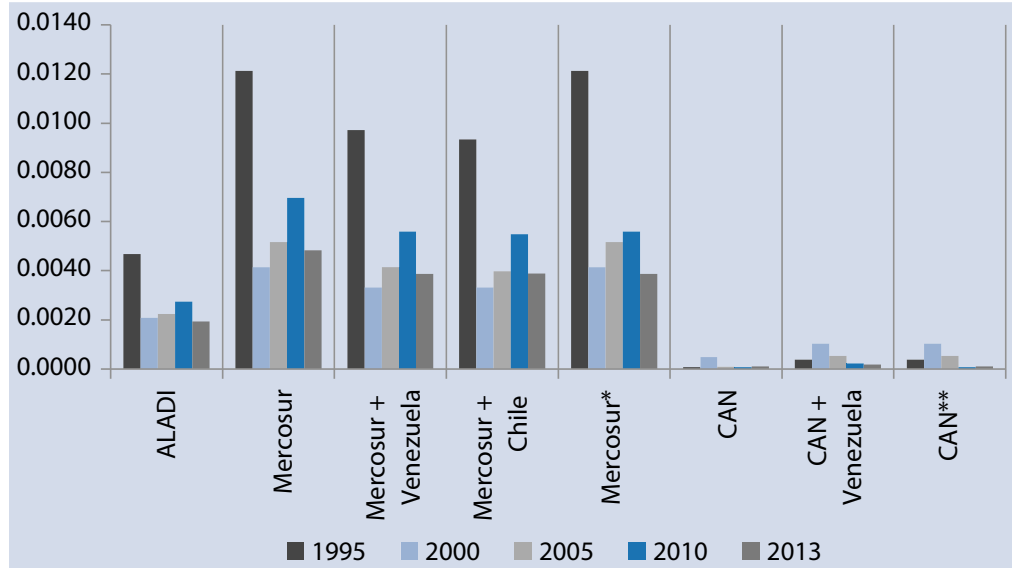
* Mercosur - incluido Venezuela en 2010 y 2013.

** CAN con Venezuela en 1995, 2000 y 2005.

Los bienes intermedios de partes y componentes y los bienes finales de capital son los más relevantes para la cuestión de la integración productiva, por esto, cabe un análisis más detallado del grado de integración de las importaciones y exportaciones de estas categorías de bienes. El grado de integración de las importaciones de bienes intermedios de partes y componentes revela que el Mercosur,

aunque con ligeras diferencias, sus subacuerdos son los que tienen mayor grado de integración de las importaciones en esta categoría. El patrón es muy semejante; la integración es mayor en el año 1995, con acentuada retracción en 2000 y una ligera recuperación en 2010. Aunque en el año 2013 el grado de integración entre los socios vuelve a retraerse. Se observa que el resultado del Mercosur impacta directamente en la ALADI, que muestra un patrón semejante, aunque con menor magnitud. El grado de integración de la Comunidad Andina es poco significativo.

Figura 6
Grado de integración de
las importaciones de
bienes intermedios
de partes y componentes

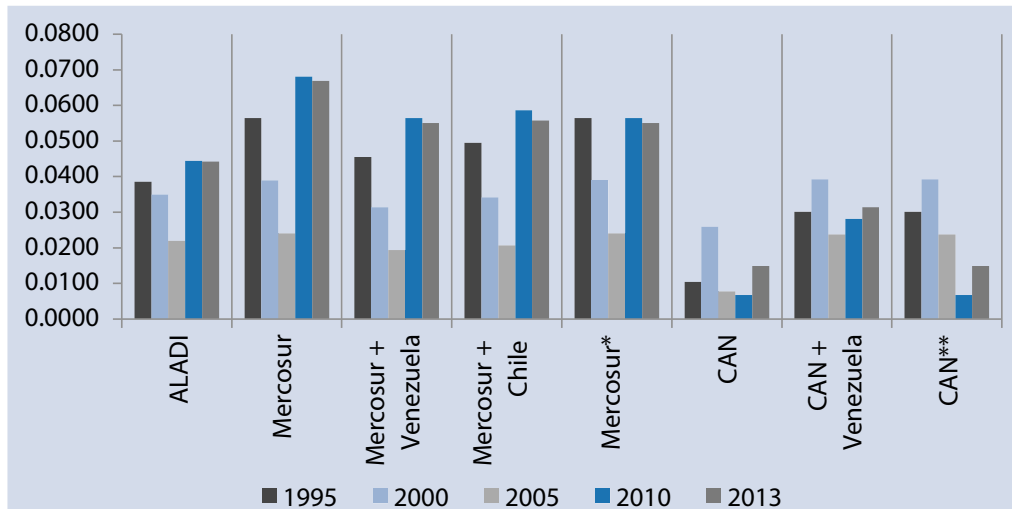


Fuente: elaborado a partir de los datos de COMTRADE.

* Mercosur - incluído Venezuela en 2010 y 2013.

** CAN con Venezuela en 1995, 2000 y 2005.

Figura 7
Grado de integración de
las exportaciones de
bienes intermedios
de partes y componentes



Fuente: elaborado a partir de los datos de COMTRADE.

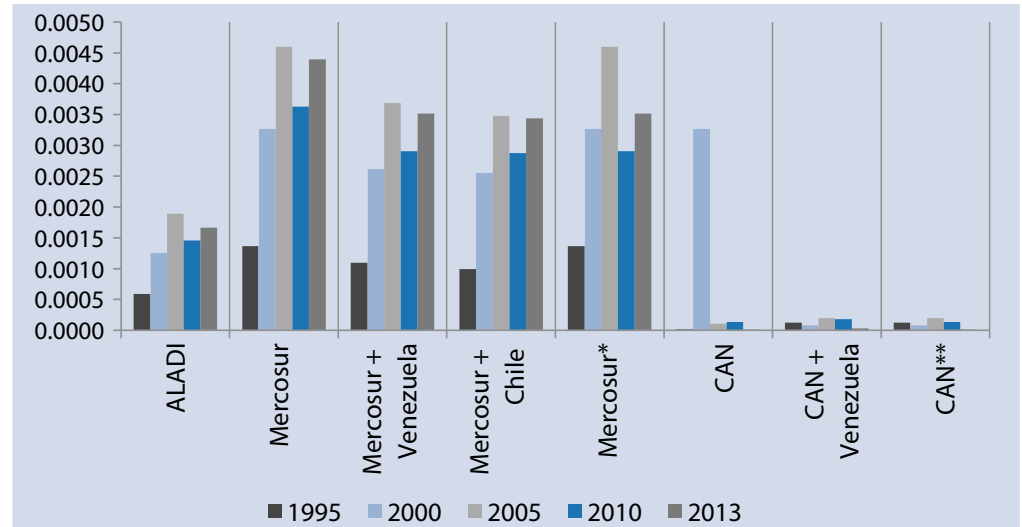
* Mercosur - incluído Venezuela en 2010 y 2013.

** CAN con Venezuela en 1995, 2000 y 2005.

El grado de integración de las exportaciones de bienes intermedios de partes y componentes presenta valores muchos más elevados. Así como ocurrió con las importaciones, el bloque con grado más elevado de integración es el de Mercosur, seguido por la ALADI y, con menor escala, la Comunidad Andina. Tanto ALADI como Mercosur, poseen el mismo patrón; el grado de integración disminuye hasta 2005, pero aumenta significativamente a partir de 2010. En cambio, en el caso de la CAN, el año que presentó mayor grado de integración fue el 2000, pero con acentuada retracción en los años posteriores.

El grado de integración de las importaciones de los bienes finales de capital presenta una profundización del grado de integración entre los miembros del Mercosur y ALADI (en menor medida), con una ligera disminución en el año 2010. En el caso de la CAN el índice es muy bajo, con apenas un outlier en el año 2000.

Figura 8
Grado de integración de las importaciones de bienes intermedios de capital



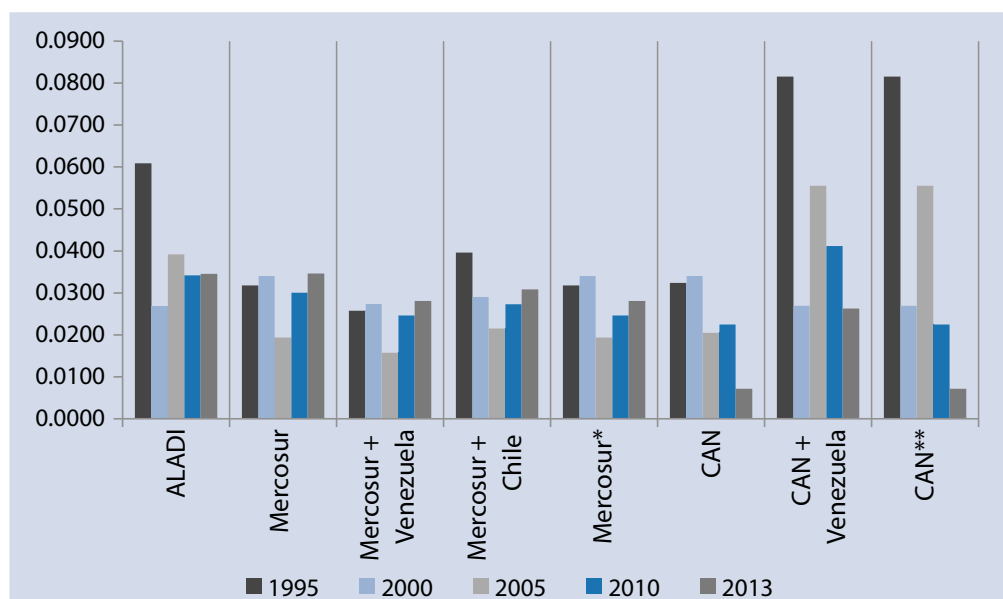
Fuente: elaborado a partir de los datos de COMTRADE.

* Mercosur - incluido Venezuela en 2010 y 2013.

** CAN con Venezuela en 1995, 2000 y 2005.

El grado de integración de las exportaciones de bienes finales de capital exhiben valores mucho más bajo y menos significativos. El mayor grado registrado fue en el grupo CAN, incluida Venezuela, aunque la trayectoria del mismo ha sido poco constante. La integración era elevada en 1995, pero en el año 2000 mostró una reducción significativa, luego un nuevo crecimiento en 2005 y posteriormente una reducción en los años siguientes. Para la ALADI, el grado de integración era superior en el año 1995, pero en los años siguientes se mantuvo estable en un nivel inferior

Figura 9
Grado de integración de las
exportaciones de bienes
finales de capital



Fuente: elaborado a partir de los datos de COMTRADE.

* Mercosur - incluido Venezuela en 2010 y 2013.

** CAN con Venezuela en 1995, 2000 y 2005.

Discusiones finales

La política comercial de América Latina está marcada por diversas iniciativas de formación de un mercado común en la región. A lo largo de las últimas décadas se crearon la ALADI, el Mercosur y la Comunidad Andina, además de una serie de acuerdos preferenciales bilaterales firmados entre pares de países. Estos acuerdos proporcionan una marcada reducción en las tarifas practicadas entre los socios. En el Mercosur, por ejemplo, las tarifas aplicadas entre los miembros tienden a cero. Por otra parte, los acuerdos proporcionan un ambiente institucional más estable. Estos factores promueven un flujo comercial más intenso entre los miembros y, en alguna medida, puede favorecer una mejor integración productiva.

El análisis del grado de integración productiva entre los socios de la ALADI fue realizado a través de la ponderación del comercio de bienes intermedios de partes y componentes y bienes finales de capital sobre el comercio total. Se observó que las importaciones de ALADI son significativas para los bienes intermedios semiacabados (aunque con importante pérdida de participación en el mercado) y bienes finales de consumo. Los bienes intermedios de partes y componentes mostraron una trayectoria constante, mientras que los bienes finales de capital aumentaron su participación hasta el 2005, pero a partir de allí disminuyó en los años siguientes. Mientras que por el lado de las exportaciones, la pauta está más concentrada en los bienes primarios, aumentando su participación en 50% a lo largo de los años analizados. En cuanto a los activos relacionados con la integración productiva mostraron una disminución de la participación.

Entre los países de la ALADI existen diversos grados de desenvolvimiento económico... los bienes con mayor participación según etapa productiva en el comercio total fueron los bienes intermedios semiacabados y bienes finales de consumo

Entre los países de la ALADI existen diversos grados de desenvolvimiento económico. En particular, Brasil, Argentina y México exhibieron mayor participación de los bienes intermedios de partes y componentes y bienes finales de capital en las exportaciones. Pero, para Brasil y Argentina el comercio regional de estos bienes es relevante, en el caso de México el comercio con los socios extraregionales es más importante –probablemente debido a la proximidad física y económica con Estados Unidos. Por el lado de las importaciones, la participación de las demás economías presentadas es alta, especialmente para el comercio extra ALADI. Esto podría estar demostrando, cómo la demanda regional fomenta no sólo la integración comercial sino también productiva apoyada en los acuerdos preferenciales de comercio que han ido ganando importancia, en la medida en que reducen los costos de comercialización y proporcionar un entorno estable para implementar la fragmentación del proceso productivo.

El cálculo del índice de integración clasificado por etapa productiva permite inferir la relación entre la integración comercial y productiva. El grado de integración entre los socios de la ALADI es notablemente mayor para las exportaciones de bienes intermedios de partes y componentes y bienes finales de capital. Por el lado de las importaciones el grado de integración es más discreto.

Respecto a la influencia de los acuerdos subregionales, observamos que el Mercosur es el acuerdo con mayor grado de integración para las importaciones, mientras que la Comunidad Andina presenta valores inferiores. Por el lado de las exportaciones, el Mercosur aún es el acuerdo más relevante, pero presenta una reducción acentuada del índice a partir del 2005.

El grado de integración de los subacuerdos para el comercio de bienes intermedios de partes y componentes es mayor para las exportaciones que para las importaciones. Para los bienes finales de capital, el grado de integración de la Comunidad Andina para las importaciones de estos bienes es próximo a cero, mientras que por el lado de las exportaciones su grado de integración supera al resto de los subacuerdos ampliamente.

Notoriamente, los bienes con mayor participación según etapa productiva en el comercio total de ALADI fueron los bienes intermedios semiacabados y bienes finales de consumo, tanto por el lado de las exportaciones como por el de las importaciones. A diferencia de lo observado en el índice de integración comercial, que por el lado de las exportaciones revela una predominancia del comercio de bienes intermedios de partes y componentes y bienes finales de capital, que son los más importantes para el proceso de integración productiva.

Argentina y Brasil pertenecen al Mercosur y están más insertos en el proceso de fragmentación productiva y de integración. Este subacuerdo presentó un grado de integración mayor para el comercio de bienes intermedios de partes y componentes para las exportaciones que para las importaciones. Este subacuerdo, en términos totales, fue el de mayor grado de integración comercial, mientras que la ALADI despliega una trayectoria semejante, pero en una menor magnitud.

Bibliografía

- ARAÚJO, J.(2013), Fragmentação da produção e competitividade internacional: o caso brasileiro. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*. núm. 115.
- BRAGA, M (2001), Integração econômica regional na América Latina: uma interpretação das contribuições da Cepal. In: *xxix Encontro Nacional de Economia, 2001*, Salvador-BA. Anais do xxix Encontro Nacional de Economia.
- CASTILHO, M., & M. PUCHET (2012), “Commercial integration and the structure of trade flows in Latin America”, in Punzo, Feijo and Puchet (edits.) *Beyond the Global Crisis: Structural Adjustments and Regional Integration in Europe and Latin America*. Routledge, New York.
- HAMAGUCHI, N. (2010), “Integração Produtiva Regional no leste da Ásia”. In *Integração Produtiva*, caminhos para o Mercosul. Série Cadernos da Indústria ABDI. Vol xvi. Brasília, 2010.
- HECKSCHER, E. F., & OHLIN, B. G. (1991), *Heckscher-Ohlin trade theory*. The MIT Press.
- HUMMELS, D., RAPOPORT, D. E YI, K. (1998), “Vertical specialization and the changing nature of world trade,” *Economic Policy Review*, Federal Reserve Bank of New York, issue Jun, pages 79-99.ç
- LEMOINE, F. e UNAL-KESENCI, D. (2002), *China in the International Segmentation of Production Processes*. Paris: CEPII (Document de travail du CEPII 2002-02).
- MACHADO, J. (2010), “Integração Produtiva: referencial analítico, experiência européia e lições para o Mercosul”. In *Integração Produtiva - caminhos para o Mercosul*. Série Cadernos da Indústria ABDI. Vol xvi. Brasília. 2010.
- PAL, D. P., DIETZENBACHER, E., & BASU, D. (2007), Economic Integration: Systemic Measures in an Input–Output Framework. *Economic Systems Research*, 19 (4), 397-408.
- POMFRET, R. W. (2001), *The economics of regional trading arrangements*. Oxford University Press.
- SOUZA, K. S. G. (2015), *Integração Comercial e produtiva na América Latina: o caso da ALADI*. 186f. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Federal Fluminense. Niterói.
- VEIGA, P. D. M., & RIOS, S. P. (2007), *O regionalismo pós-liberal, na América do Sul: origens, iniciativas e dilemas*. CEPAL.

Anexo

Tabla 4 Correspondencia entre la clasificación BEC y la etapa productiva		
Etapa de producción	Código BEC	Nombre BEC
Bienes primarios	111	Alimentos y bebidas básicas destinadas principalmente a industria
	21	Insumos industriales básicos, no especificados
	31	Combustibles y lubricantes propios
Bienes intermedios - Semi-acabados	121	Alimentos y bebidas procesadas destinados principalmente a la industria
	22	Insumos industriales procesados, no especificados
	32	Combustibles y lubricantes procesados
Bienes intermedios - Partes y Componentes	42	Piezas y accesorios de bienes de capital - excepto material de transporte
	53	Piezas y accesorios de material de transporte
Bienes finales - Bienes de Capital	41	Bienes de capital - excepto material de transporte
	521	Material de transporte, piezas y accesorios: otros, destinados a la industria
Bienes finales - Bienes de Consumo	112	Alimentos y bebidas básicos destinados principalmente para consumo doméstico
	122	Alimentos y bebidas procesados destinados principalmente para consumo doméstico
	51	Material de transporte, piezas y accesorios: vehículos automotores de pasajeros
	522	Material de transporte, piezas y accesorios: otros, no destinados a la industria
	61	Bienes de consumo durables no especificados
	62	Bienes de consumo semi-durables no especificados
	63	Bienes de consumo no durables no especificados
Fuente: Lemoine y Unal-Kesenci (2002).		