

Causas y efectos de la integración económica en América Latina

Causes and effects of economic integration in Latin America

Laura Márquez-Ramos* y María Luisa Recalde**

*Institute for International Trade, University of Adelaide (Australia); Universitat Jaume I (España)

** Instituto de Economía y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba (Argentina)

*laura.marquez-ramos@adelaide.edu.au

Resumen

El tema central a abordar en este artículo es la medición de las causas y efectos de los acuerdos de integración en Latino América. Se consideran los efectos de la integración en el ALADI y el Mercosur sobre las cadenas de valor o producción en red, sobre las exportaciones de bienes, el grado de profundización y la calidad institucional de estos acuerdos. En este análisis se distingue entre los efectos en el margen intensivo y en el margen extensivo de comercio. Finalmente, se analizan los factores que contribuyen a la creación o profundización de los acuerdos comerciales en Latino América, distinguiendo entre determinantes económicos, geográficos y político-institucionales.

Palabras Clave: integración económica; redes de producción; bienes intermediarios; calidad institucional; margen extensivo; margen intensivo; determinantes; América Latina.

Código JEL: F14; F15; F50.

Recibido: 26/12/2016 Aceptado: 17/2/2017

Abstract

The central issue to be addressed in this article is the measurement of the causes and effects of integration agreements in Latin America. The role of integration of two trade agreements, LAIA and Mercosur, in value chains or production networks, in exports of goods, as well as the degree of depth and institutional quality of these trade agreements are studied. In this analysis, a distinction is made between the intensive margin and the extensive margin of trade. Finally, the factors contributing to creating or strengthening trade agreements in Latin America, by distinguishing between economic, geographic, political and institutional determinants, are analyzed.

Key words: economic integration; production networks; intermediate goods; institutional quality; extensive margin; intensive margin; determinants; Latin America.

JEL Code: F14; F15; F50.

1. Introducción

El objetivo del presente artículo es sintetizar los resultados y principales conclusiones de un conjunto de investigaciones realizadas en el período 2011-2016 en el marco de tres proyectos de investigación financiados por la Secretaría de Ciencia y Tecnología de la Universidad Nacional de Córdoba.¹ Durante la realización de estos proyectos se ha trabajado de manera formal en el análisis de las causas y consecuencias de los acuerdos de integración en Latinoamérica.²

1. La metodología utilizada y las estimaciones econométricas se encuentran en Florensa et al. (2015a); Florensa et al. (2013, 2014a, 2015b); Márquez-Ramos et al. (2015); Florensa et al. (2014b y 2016).

2. Nótese que el conjunto de investigaciones realizadas se ha centrado en el comercio internacional. Cabe señalar, sin embargo, que la importancia del proceso de integración regional del Mercosur sobre las inversiones extranjeras directas ha sido analizado previamente, por ejemplo, en Bittencourt y Domingo (2004).

En particular, los resultados obtenidos en este conjunto de trabajos pueden considerarse de suma importancia en momentos en los que se vislumbran cambios en la política económica y fortalecimiento institucional en algunos de los países latinoamericanos. También hay discusiones recientes respecto a la estrategia a seguir en el futuro respecto a la integración económica, especialmente tras la llegada a la Casa Blanca de Donald Trump, quien se ha posicionado en contra de algunas medidas que persiguen la liberalización del comercio internacional. En este sentido, se puede señalar que Donald Trump ya ha anunciado la retirada de los Estados Unidos del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (más conocido por sus siglas en inglés como TTP) (véase, por ejemplo, El País, 2016 y The Economist, 2016).

En Latinoamérica se puede considerar que una profundización de los acuerdos existentes o una realineación de los países dentro de la región y/o con el resto del mundo (por ejemplo, con Europa o con los países asiáticos), podría derivar en un incremento en el número de nuevos acuerdos comerciales multilaterales. Por tanto, el tema central a abordar en este artículo es la medición de las causas y efectos de los acuerdos de integración en Latino América.

Luego de esta introducción, en la segunda parte se consideran los efectos de la integración en dos acuerdos de comercio, el ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) y el Mercosur (Mercado Común del Sur), en las cadenas de valor o producción en red. En la tercera parte,

se estudian los efectos sobre las exportaciones de todos los acuerdos firmados entre once países del ALADI y el resto del mundo, el grado de profundización y la calidad institucional de los mismos. En este análisis se distingue entre si los efectos han intensificado las exportaciones de bienes que ya se comerciaban con anterioridad a la firma de los acuerdos (generalmente denominado margen intensivo) o si el efecto redonda en la venta de bienes que antes no se exportaban (generalmente denominado margen extensivo). En la cuarta parte de este artículo se analizan los factores que contribuyen a la creación o profundización de los acuerdos ya firmados en América Latina distinguiendo entre determinantes económicos, geográficos y político-institucionales. Finalmente, en el apartado cinco se concluye. Los temas considerados y las relaciones entre ellos se representan en el Gráfico 1.

2. El papel de los Acuerdos de Integración Económica sobre las cadenas productivas

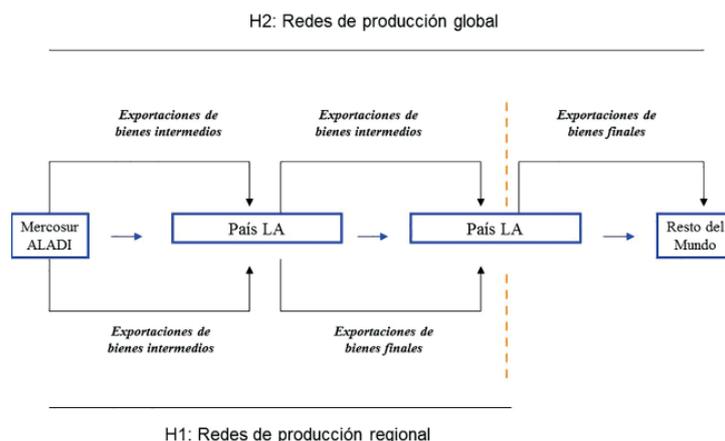
La fragmentación y relocalización de los procesos productivos se ha generalizado durante los últimos años en numerosos países. Tienen la ventaja de que las distintas etapas de producción pueden estar localizadas en países especializados en la producción de insumos o bienes intermedios necesarios para la producción de los bienes finales. Este proceso permite aumentar la variedad de productos y reducir los costos de producción de las empresas y, en consecuencia, disminuir el precio de los bienes finales. Por

Gráfico 1: Acuerdos de Integración Económica



Fuente: elaboración propia.

Gráfico 1: Redes de Producción Global



Fuente: Florensa et al. (2015a).

ejemplo, en la Unión Europea este fenómeno se está dando entre algunos de sus integrantes, como Alemania, Francia y España, con los nuevos países miembros del centro y este de Europa en el caso de la industria automotriz.

La firma de acuerdos de integración regional lleva aparejada una disminución de las tarifas y otras barreras al comercio de bienes, que pueden ser insumos, bienes intermedios o finales. La disminución de las barreras comerciales permite el acceso a una mayor variedad de insumos y productos de más calidad, así como también mejora la accesibilidad a los avances tecnológicos, principalmente llevados a cabo por los países desarrollados. Lo anterior puede traducirse en un incremento de la participación de las empresas en los mercados internacionales.

La firma de un acuerdo de integración regional puede provocar la fragmentación del proceso productivo, también conocido como redes de producción regional y global. En Florensa et al. (2015a) se testearon dos hipótesis principales. En relación con los procesos de integración comercial más importantes de Latinoamérica, el Mercosur y el ALADI, la hipótesis 1 (H1), representada en la parte inferior del Gráfico 2, considera que la liberalización comercial en los países de Latinoamérica (LA) tiene un impacto positivo sobre el desarrollo de las redes de producción regional. Los procesos de integración generarían mayores exportaciones de bienes intermedios entre países de América Latina, que posteriormente se transformarían en bienes finales dirigidos a la misma

región. La segunda hipótesis (H2), representada en la parte superior del Gráfico 2, evalúa si los acuerdos de integración han contribuido a una relocalización de la producción en la medida que las empresas manufactureras podrían preferir reubicar su actividad productiva en países que ofrezcan una política comercial más favorable o que estén más cerca de potenciales mercados. El Gráfico 2 ilustra esta posibilidad ya que se realizarían mayores exportaciones de bienes intermedios dentro de la región como consecuencia de la integración en el ALADI y en el Mercosur donde, a su vez, se transformarían en bienes finales que se exportarían a la región o al resto del mundo. Estas dos hipótesis también se testearon para diferentes sectores de la Clasificación por Grandes Categorías Económicas (CGCE Rev.3) y para los periodos 1991–1999 y 2000–2008.

Los resultados muestran que incrementos en las importaciones de bienes intermedios procedentes del Mercosur no se relacionan con mayores exportaciones de bienes finales a Latinoamérica. En cambio se encuentra evidencia a favor de la hipótesis 1 cuando se considera el ALADI. En relación a la hipótesis 2, las importaciones de bienes intermedios procedentes del Mercosur y del ALADI aumentan las exportaciones de bienes intermedios dentro de la región Latinoamericana. Sin embargo, hay diferencia entre el efecto de cada acuerdo de integración. Mayores importaciones de insumos del Mercosur aumentan las exportaciones de bienes intermedios; mientras que el incremento de las importaciones de insumos procedentes de miembros del ALADI au-

menta no solo las exportaciones de bienes intermedios a otros países de la región, sino también las de bienes finales intensificando la formación de estas redes o cadenas productivas. A partir del año 2000, el efecto sobre la producción en red se ha intensificado para los países miembros del Mercosur indicando la importancia creciente de la integración regional y global.

Finalmente se investigó si mayores importaciones de bienes intermedios procedentes de la Unión Europea, de los Estados Unidos y de China conducen a mayores exportaciones de los países latinoamericanos, dándose un efecto de complementariedad dentro de la región. En relación a las importaciones de insumos procedentes de países de fuera de la región, únicamente las de China aumentan las exportaciones de bienes finales entre países del ALADI. Esto indicaría la escasa participación de la región en las redes de producción global. Solo en algunos sectores se observa una relación entre las importaciones de insumos y la exportación de bienes finales; tal es el caso de las procedentes de la Unión Europea en bienes de capital, de China en equipos de transporte y de EE.UU. en artículos de consumo. En Florensa et al. (2015a) se demuestra, por tanto, que la creación de redes productivas ha sido escasa y de poca importancia si se la compara con lo alcanzado en otros procesos de integración como la Unión Europea o la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático.

Los resultados anteriores están en línea con Gereffi (2015), quien señala que las exportaciones de materias primas de América del Sur utilizan relativamente pocos insumos extranjeros, pues se ubican al comienzo de la cadena de valor. Asimismo, destaca la escasa participación de América Latina en las cadenas globales de valor poniendo como una de las causas a los procesos de integración dentro de la región.

En resumen, los resultados señalados anteriormente pueden ser de utilidad a la hora de establecer futuras negociaciones sobre la constitución de nuevos tratados o la profundización de los ya existentes. Uno de los objetivos prioritarios de la integración económica, incrementar la producción en red, parece ser una asignatura pendiente en la región. Esto es por demás importante para alcanzar una mayor participación

de las empresas en el comercio mundial en un contexto globalizado.

3. El papel de la Integración Económica sobre los márgenes de comercio

El enfoque seguido por Florensa et al. (2013, 2014a, 2015b) y Márquez-Ramos et al. (2015) detalla los efectos de los acuerdos de integración y de su grado de profundización sobre las exportaciones de los once países fundadores del ALADI (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela). Para ello se analizan los efectos de los acuerdos de integración sobre las exportaciones y más concretamente sobre los márgenes de comercio. También se estudia si dichos efectos difieren en distintos periodos del tiempo y si persisten en el tiempo, es decir, si la liberalización del comercio tiene un impacto diferente en el corto y en el largo plazo.

El interés por determinar si el incremento de las exportaciones de un país se debe al mantenimiento e intensificación a través del tiempo de las relaciones comerciales, bien sea por parte de una empresa, de un país o de una región, o a la aparición de nuevos productos y mercados, ha dado lugar al estudio de los denominados márgenes intensivo y extensivo del comercio internacional. Esta distinción permite identificar la contribución de las nuevas relaciones comerciales (margen extensivo) y de la supervivencia y profundización de las relaciones ya existentes (margen intensivo).

Se consideran cuatro tipos de acuerdos de integración económica según el grado de profundización (Baier y Bergstrand, 2007): a) acuerdos preferenciales no recíprocos, que generalmente establecen algún tipo de concesión por parte de un país desarrollado a un país en desarrollo; b) acuerdos preferenciales recíprocos; c) acuerdos de libre comercio, si los miembros de un área de comercio preferencial eliminan los aranceles existentes entre ellos, así como también las restricciones cuantitativas a las importaciones y d) uniones aduaneras, cuando los países integrantes de un acuerdo de libre comercio van más allá, y no solo se eliminan las trabas comerciales entre ellos, sino que se establecen barreras comunes,

o una tarifa exterior común, frente al resto del mundo. Además del grado de profundización per se, se consideran los efectos sobre los márgenes comerciales de la calidad institucional de los acuerdos comerciales en los que están involucrados los países de Latinoamérica.

Se estudian los factores que explican el comportamiento de las exportaciones de los países miembros del ALADI en el periodo 1962-2009 y se diferencian tres sectores: bienes primarios y manufacturas de origen agropecuario (sector 1); manufacturas de origen industrial (sector 2); y combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados (sector 3). La distinción por sectores es relevante porque no han evolucionado al mismo ritmo lo que redundaría en que su importancia relativa, en términos de exportaciones, ha cambiado a lo largo del tiempo. En este sentido, se observa un incremento de las manufacturas de origen industrial (sector 2) y una disminución de los otros dos sectores en el grupo de países del ALADI.

Los resultados muestran que los márgenes intensivo y extensivo del comercio se ven afectados positivamente por la liberalización comercial y, en mayor medida, por los acuerdos de integración más profundos (uniones aduaneras y acuerdos de libre comercio) y de mayor calidad institucional. Al considerar dos sub-periodos de tiempo (el primero antes de la proliferación de acuerdos comerciales en el mundo, 1962-1989; y el segundo en la nueva ola de un regionalismo más complejo, 1989-2009) se muestra que el efecto de la integración económica no solo es sensible en el tiempo, sino que también varía por periodo. Los efectos principales ocurren en el largo plazo. Los acuerdos de integración más profundos tienen un mayor impacto en el margen intensivo que en el margen extensivo y son más persistentes en el tiempo también para el margen intensivo. Por lo tanto, la integración comercial entre los países miembros del ALADI parece haber contribuido más al aumento de las exportaciones de mercancías que ya se exportaban que a las exportaciones de nuevos productos. Por último, cuando se analizan los distintos sectores, se observa que los acuerdos de integración más profundos promueven el desarrollo de las manufacturas industriales en el largo plazo, especial-

mente en el margen intensivo. Sin embargo, al considerar también la calidad institucional de los acuerdos, se observa que los países del ALADI han aumentado el margen intensivo de las manufacturas industriales como consecuencia de su participación en acuerdos más profundos, pero han aumentado el margen extensivo de este tipo de industrias como resultado de su participación en acuerdos menos profundos que han estado en vigor por un largo periodo de tiempo.

Un incremento en el margen extensivo o en el intensivo puede tener un impacto diferente en términos de la estructura productiva y el desarrollo de los países de América Latina. Por ejemplo, un aumento en el margen intensivo en el sector de los metales no ferrosos (que se incluyen en el sector 2) tiene necesariamente diferentes implicancias para la estructura de producción que un incremento en el sector de frutas y verduras (que se incluyen en el sector 1).

El resultado de que los acuerdos comerciales más profundos y de mayor calidad institucional aumentan en mayor medida las exportaciones en los países Latinoamericanos que los acuerdos menos profundos, es importante desde el punto de vista de las políticas económicas y, en particular, aquellas referidas al desarrollo económico de la región. Además hay que considerar el resultado de que este impacto difiere no solamente para los márgenes intensivo y extensivo, sino también para los diferentes sectores productivos y periodos de tiempo. Esto nos lleva a reflexionar sobre la necesidad de que se establezcan los mecanismos adecuados para que los acuerdos comerciales puedan conducir a una mayor continuidad en el tiempo y a un mayor compromiso en las concesiones.

4. Determinantes de la Integración Económica

La literatura reciente considera una importante variedad de factores que explican las causas de los procesos de integración económica. Por ejemplo, Baier y Bergstrand (2004) distinguen factores geográficos y económicos; Márquez-Ramos et al. (2011) amplían el análisis al introducir factores políticos e institucionales.

Estos autores consideran además las causas de los distintos niveles de profundización de los acuerdos de integración. Florensa et al. (2014b y 2016) realizan un análisis similar para los países latinoamericanos.

En estos dos últimos trabajos, los autores tratan de responder a tres preguntas principales. En primer lugar si son relevantes los factores geográficos, económicos, políticos e institucionales a la hora de firmar un acuerdo y de avanzar en el nivel de profundización de los ya existentes en América Latina. En segundo lugar, cómo estos determinantes afectan a la calidad institucional de los acuerdos de integración, así como también a la cobertura y aplicación de sus disposiciones. Finalmente, cuál es la dirección del efecto y si hubo otras circunstancias concretas, además de los factores considerados, que hayan podido afectar a la integración económica latinoamericana.

Los principales factores económicos que explican la integración comercial entre dos países son: su tamaño, medido por el Producto Interno Bruto real; el diferencial del Producto Interno Bruto entre los mismos, como medida de sus diferencias en el crecimiento económico; y el comercio bilateral existente. Entre los factores geográficos se tienen en cuenta la distancia; una variable de remotividad que indica cuan alejados están los pares de países del resto del mundo; si los países tienen o no salida al mar y si comparten una frontera común. Como factores políticos e institucionales se utilizan indicadores del nivel de derechos políticos y grado de democracia alcanzados.

En Florensa et al. (2016) se obtiene que no solo los factores económicos y geográficos arriba mencionados son importantes para explicar por qué los países firman acuerdos de integración comercial, sino que también los factores políticos e institucionales son relevantes. Florensa et al. (2014b) concluyen además que todos estos factores deben ser tenidos en cuenta para avanzar en acuerdos de integración más profundos y que los factores institucionales y políticos marcan diferencia en los niveles más profundos de integración y en su calidad institucional. En relación a los factores político-institucionales, se encuentra que su influencia es mayor a principios de este siglo. En la búsqueda de una explicación para este último comportamiento, en Florensa et al.

(2014b) se encuentra que dos cuestiones que podrían haber afectado a las relaciones exteriores en varios países de la región son el ataque terrorista del 11 de septiembre de 2001, con las relaciones internacionales de Estados Unidos, y la Revolución Bolivariana.

5. Conclusiones e implicancias de política económica

El estudio de las causas y efectos de la integración económica en Latino América es de especial relevancia desde el punto de vista de la política comercial pues la integración económica fomenta el comercio internacional, lo cual a su vez estimula el crecimiento económico de los países. Resulta de interés avanzar en el análisis de los factores que motivan que los países Latinoamericanos firmen acuerdos de integración comercial o avancen en la profundización de los ya existentes con otros países de la región y del mundo. Es importante, además, tener un mejor conocimiento de las consecuencias directas sobre las exportaciones y la creación de cadenas productivas regionales y globales.

Actualmente existe un gran solapamiento de funciones y poderes entre los países de la región debido a la existencia simultánea de al menos ocho acuerdos: la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), el Mercosur, la Comunidad Andina, el ALADI, el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), la Alianza Bolivariana para América (ALBA), la Alianza del Pacífico y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (Celac). La creación de nuevos acuerdos podría no derivar en la apertura esperada al mundo, y en el consiguiente aumento del comercio internacional y del crecimiento económico, si no se tiene en cuenta la necesidad de una correcta coordinación en materia de integración económica en la región. Las conclusiones alcanzadas en este artículo respecto a la importancia de los determinantes económicos, geográficos y político-institucionales, los efectos sobre las exportaciones de ciertos bienes y sectores productivos, como así también el rol que juega la cobertura y aplicación de las disposiciones, pueden contribuir a la discusión y coordinación de las políticas futuras en materia de integración económica.

6. Bibliografía

- Baier S. y Bergstrand J. (2004). "Economic Determinants of Free Trade Agreements". *Journal of International Economics*, 64(1), 29–63.
- Baier, S. L. y Bergstrand, J. H. (2007). "Do free trade agreements actually increase members' international trade?". *Journal of International Economics*, 71(1), 72-95.
- Bittencourt, G. y Domingo, R. (2004). "Los determinantes de la IED y el efecto del MERCOSUR". *El Trimestre Económico*, 73-128.
- El País (2016). "Trump se retirará del tratado comercial del Pacífico nada más llegar al Gobierno". *El País Internacional*, 22 de Noviembre de 2016.
- Florensa, L. M., Márquez-Ramos, L., Recalde, M. L. y Barone, M. V. (2013). "Acuerdos de integración económica en Latinoamérica: Efectos sobre los márgenes de comercio". *Revista de Economía*, 20(1), 71.
- Florensa, L. M., Márquez-Ramos, L., Recalde, M. L. y Barone, M. V. (2014a). "Does Economic integration increase trade margins? Empirical evidence from LAIAs countries". Working Paper Universitat Jaume I.
- Florensa, L. M., Márquez-Ramos, L. y Recalde, M. L. (2014b). "Revisiting the role of institutional and political factors on economic integration. The case of Latin America". Artículo presentado en las Jornadas de Economía del Banco Central del Uruguay. Montevideo. Agosto 2014.
- Florensa, L. M., Márquez-Ramos, L., Martínez-Zarzoso, I. y Recalde, M. L. (2015a). "Regional versus global production networks: where does Latin America stand?" *Applied Economics*, 47(37), 3938-3956.
- Florensa, L. M., Márquez-Ramos, L. y Recalde, M. L. (2015b). "The effect of economic integration and institutional quality of trade agreements on trade margins: evidence for Latin America". *Review of World Economics*, 151(2), 329-351.
- Florensa, L. M., Márquez-Ramos, L. Recalde, L. M. y Degiovanni, P. G. (2016). "Determinantes de la Integración Económica en Latinoamérica." Mimeo.
- Gereffi, G. (2015). "América Latina en las cadenas globales de valor y el papel de China". *Boletín Informativo Techint* 350.
- Kohl, T., Brakman S. and Garretsen, H. (2013). "Do Trade Agreements Stimulate International Trade Differently? Evidence from 296 Trade Agreements," CESifo Working Paper Series 4243, CESifo Group Munich.
- Márquez-Ramos, L., Martínez-Zarzoso, I. y Suárez-Burguet, C. (2011). "Determinants of Deep Integration: Examining Socio-political Factors". *Open Economies Review*, 22(3), 479-500.
- Márquez-Ramos, L., Florensa, L. M. y Recalde, M. L. (2015). "Economic Integration Effects on Trade Margins: Sectoral Evidence from Latin America". *Journal of Economic Integration*, 269-299.
- The Economist (2016). "Lexington: Farewell to Asia". 10 de diciembre de 2016. Disponible en <http://www.economist.com/news/united-states/21711328-our-columnist-accompanies-outgoing-defence-secretary-his-final-world-tour-farewell>