

Comercio e integración en la región de América Latina y el Caribe. Hacia un crecimiento en el comercio intraregional.

Las relaciones productivas y comerciales entre los países del mundo presentan nuevos desafíos y oportunidades en el siglo XXI. Si bien la pandemia ocurrida a nivel mundial a comienzos del año 2020, producto del virus Covid-19, tiene y tendrá grandes consecuencias económicas y sociales, los cambios en la globalización y en el orden mundial muestran mutaciones anteriores a esta pandemia (Baldwin y Weder di Mauro, 2020). El desarrollo y el uso de nuevas tecnologías, el proceso de crecimiento económico sostenido en el continente asiático (liderado por China e India principalmente) y los cambios en los patrones de consumo y producción para fortalecer los objetivos de desarrollo sostenible en temas de cambio climático por Naciones Unidas marcan una agenda dinámica para los países del mundo.

La definición y el cambio en la arquitectura internacional, construida a inicios de la Segunda Guerra Mundial, presentan tensiones entre los principales Estados que establecen los lineamientos en un mundo multipolar. La ausencia de regulación y reglas claras ante los nuevos cambios que se presentan en el comercio internacional en materia de servicios, propiedad intelectual, bienes sustentables, entre otros; limita la transparencia y los márgenes de maniobra de los países que se encuentran adscritos a la Organización Mundial del Comercio (OMC). En este sentido, se exponen irregularidades o patrones no deseados en la manera de intercambiar bienes o servicios que no pueden ser juzgado bajo un orden pautado en términos multilaterales. En base a ello, el nuevo regionalismo del siglo XXI que contempla grandes acuerdos para la eliminación de las barreras comerciales entre países de distintos continentes, tal como la Asociación Económica Integral Regional (RCEP por sus siglas en inglés) firmada a fines del 2020, muestra cómo los mega acuerdos comerciales establecen reglas para disciplinas que aún no son cubiertas o que aún no existen consensos en instituciones multilaterales tales como la OMC. Si bien el organismo multilateral de comercio cumplió con los objetivos propuestos en sus inicios bajo el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) creado en 1947 para la reducción de los aranceles entre los países a través de rondas multilaterales de negociación; en la actualidad se presentan nuevos patrones en la producción de intangibles que van más allá del comercio de mercancías (Baldwin, 2016). Por otro lado, los conflictos comerciales entre China y los

Estados Unidos y los cambios de regímenes orientados a un posible direccionamiento geográfico de las cadenas globales de valor afectan los flujos comerciales a nivel mundial. En este contexto, el fortalecimiento de los países de la región latinoamericana, impulsando sus lazos comerciales, es uno de los desafíos a considerar.

Teniendo en cuenta los movimientos de las empresas transnacionales o multinacionales, las posibilidades del nearshoring¹ no sobresalen en Latinoamérica debido a la capacidad de la región para relocalizar actividades productivas, ya sean por cuestiones intrínsecas a la región como infraestructura, estabilidad económica, capital humano, entre otras; como así también por cuestiones externas tales como la geografía. Ganar competitividad en los mercados internacionales es uno de los desafíos por delante para la región. Para ello, mejorar su capacidad exportadora es una condición necesaria y el comercio intrarregional es una de las herramientas a potenciar entre estos países para facilitar ese aumento de competitividad. En este sentido, el objetivo de este trabajo es observar cómo evolucionaron los flujos comerciales intrarregionales y qué mecanismos de integración económica existen para cooperar entre los países de la región.

Dado que la región latinoamericana presenta una extensa heterogeneidad, no solo por la cantidad de países y diversidad cultural sino también por las instituciones que existen para el desarrollo de una unidad de integración económica regional, en este documento se mencionan algunos de los organismos creados a nivel subregional para impulsar los lazos comerciales y productivos al interior de estos sub-bloques. A partir de este escenario, el artículo está organizado en una sección donde se establecen cuáles son los organismos que nuclean a los países de la región orientados a profundizar la integración económica y otra sección en la cual se analiza el comercio regional y subregional de los países que integran América Latina y el Caribe y a su vez, con los principales socios externos de la región para el período 1993-2019. En la última parte del trabajo se presentan algunas reflexiones.

Bloques de integración económica regional y subregional en Latinoamérica y el Caribe.

A partir de la década de 1960 e inicios de la década de 1970 comienza un proceso para la creación de instituciones orientadas a la profundización de la integración regional latinoamericana. Las

¹ El nearshoring surge a partir de la búsqueda de proveedores más cercanos hacia los mercados de destino. Esta nueva configuración entre vendedores y compradores de mercancías es impulsada a partir de una reconfiguración en las cadenas de suministros.

organizaciones pioneras a nivel regional fueron la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALAC)², la creación del Mercado Común Centroamericano (MCCA)³, la Asociación Caribeña de Libre Comercio (CARIFTA por sus siglas en inglés), la Comunidad del Caribe (CARICOM)⁴ y el Pacto Andino⁵. A partir de estas organizaciones, con éxitos y fracasos para concretar sus objetivos y metas, los países comienzan a establecer vínculos que permiten hoy en día tener una estructura en la cual se establecen reformas o nuevas organizaciones para profundizar la integración económica y comercial subregional. Antes de mencionar estas organizaciones, es pertinente resaltar a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) como una de las organizaciones que está conformada por países que integran las distintas subregiones dentro de América Latina y el Caribe. La ALADI es un organismo que se creó en el año 1980 con el Tratado de Montevideo firmado por los países que subscribieron a la ALALC, ampliando la cantidad de miembros con la posterior adhesión de Cuba (1999) y Panamá (2012). A partir de los objetivos ambiciosos propuestos en la ALALC en términos de integración económica, la ALADI surge como un nuevo espacio para que los países puedan establecer preferencias arancelarias a través de *acuerdos de alcance parcial* o *acuerdos de alcance regional* siendo más flexible que la ALALC, con el objetivo de largo plazo de crear un mercado común latinoamericano⁶. Los acuerdos de alcance regional permiten establecer *acuerdos de complementación económica* (ACE) entre los países miembros de manera bilateral, mecanismo por el cual permite negociar entre países sin la necesidad de que todos los miembros estén involucrados. Es importante señalar que los objetivos de la ALADI también se orientan a ampliar el espectro de países que conforman la organización. Es por ello la importancia de esta Asociación a nivel regional, teniendo en cuenta a su vez las notas de invitación enviadas a Costa Rica (2009) Guatemala (2011), Honduras (2012), El Salvador (2013) y República Dominicana (2018) para que se incorporen como miembros plenos.

² La firma del tratado de Montevideo el 18 de febrero de 1960 da lugar al acuerdo. Este acuerdo lo integraron Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

³ El 13 de diciembre de 1960 se firma el acuerdo entre Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador.

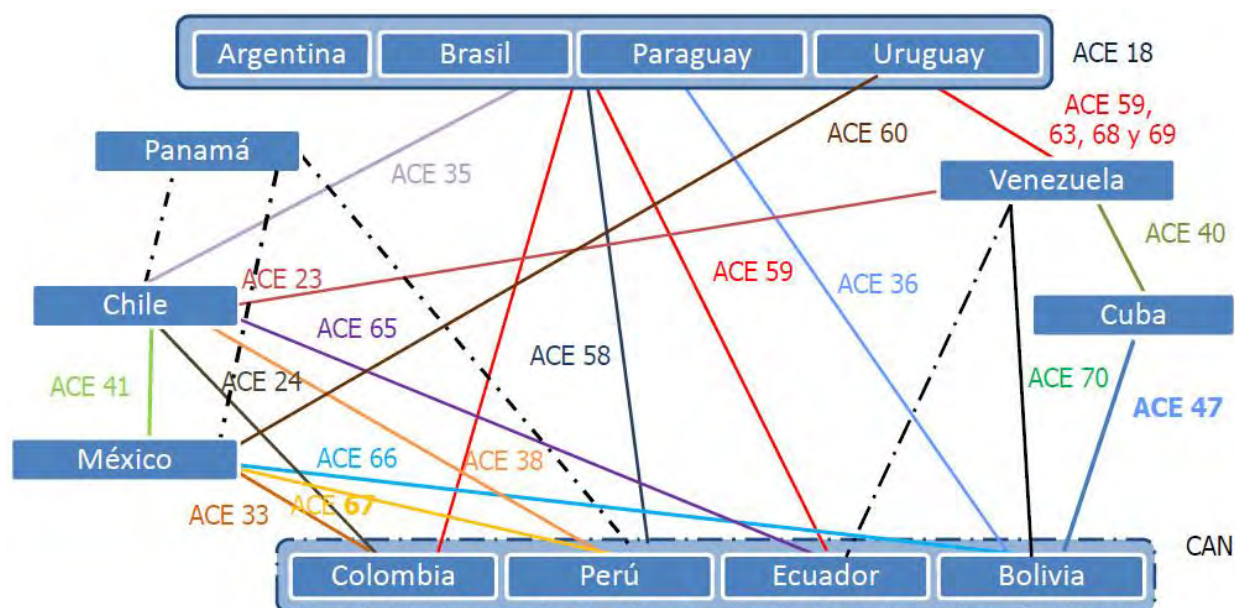
⁴ El CARIFTA que se origina en 1965 es reemplazado con la firma del Tratado de Chaguaramas el 1 de agosto de 1973 con la firma de los estados independientes de Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago dando origen al CARICOM.

⁵ El Acuerdo de Cartagena el 26 de mayo de 1969 entre Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú da lugar a lo que más adelante sería la Comunidad Andina de Naciones (1996) entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

⁶ Dentro de la taxonomía de integración en un mercado común, además de la circulación de bienes y servicios sin barreras arancelarias y una unión aduanera en donde se establecen los mismos aranceles para productos que provienen de otros destinos, se permite la libre circulación de personas y capitales (Berton, R; Gutti, P y Porta, F. 2012).

Los acuerdos de complementación económica permitieron fomentar la integración entre los países. El MERCOSUR (Mercado Común del Sur), del cual se profundizará más adelante, y la Comunidad Andina de Naciones⁷ se encuentran inscriptos bajo estos regímenes dentro de la ALADI.

Hasta el momento, la región cuenta con más de 50 acuerdos de alcance parcial entre los países miembros y también con el resto de los países latinoamericanos.⁸ Muchos de estos acuerdos de alcance parcial posibilitaron la organización de alianzas que van más allá de otorgar preferencias para el ingreso de mercancías o servicios entre los países firmantes de los acuerdos.



Fuente: Leroux (2018).

En la región, estos procesos de integración pueden ser tomados por el lado de la oferta, es decir, procesos en los cuales los Estados de carácter nacional deciden cuándo y cómo planificar la regionalización y no por el lado de la demanda en donde los intereses transnacionales se manifiestan para la formalización de instituciones supranacionales (Malamud,2011).

A continuación, se presentan algunos de estos organismos subregionales:

⁷ La Comunidad Andina de Naciones conformada, como se mencionó anteriormente, por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú es una institución relevante para promover la integración entre estos países. Dado que los países miembros que la conforman se incluyen en otras instituciones dentro del análisis de este trabajo, no se profundiza en la descripción de esta organización.

⁸ Para más información: http://www.aladi.org/sitioaladi/?page_id=8118

Tabla N° 1: Instituciones subregionales para la integración comercial y económica.

Bloque-subregional	Cantidad de países	Miembros plenos	Miembros asociados / Estados observadores	Población (en mill. de hab.)	Ingreso per cápita promedio
Alianza del Pacífico*	4	Chile, Colombia, México y Perú.	Canadá, Nueva Zelanda, Australia y Singapur (intensión de miembros asociados). 59 estados observadores ⁹ .	226	USD 9.924
CARICOM**	15	Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, República Dominicana, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago.	Anguila, Bermuda, Islas Vírgenes británicas, Islas Turcas y Caicos, Islas Caimán. (miembros asociados)	17	USD 9.267
Mercado Común Centroamericano (MCCA) – Sistema de Integración Centroamericana (SICA)	5	Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y El Salvador	Alemania, Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Corea, Ecuador, Egipto, España, Estados Unidos, Francia, Georgia, Italia, Japón, Marruecos, México, Nueva Zelanda, Perú, Qatar, Reino Unido, Rusia, Serbia, Suecia, Taiwán, Turquía, Unión Europea, Uruguay (estados observadores)	45	USD 4.207
MERCOSUR***	5	Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela.	Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú y Surinam. (miembros asociados)	295	USD 10.189

Fuente: elaboración propia en base a los datos del Banco Mundial y sitios oficiales de los bloques de integración.

* Ecuador se encuentra muy cerca de adherirse plenamente al acuerdo.

** Panamá firmó el Protocolo de Tegucigalpa el 13 de diciembre de 1991 junto con el resto de los países firmantes del tratado del MCCA. El Protocolo de Tegucigalpa crea el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) al cual se adhieren Belice en el año 2000 y la República Dominicana en el 2013.

*** Venezuela fue suspendido del bloque en el año 2017. Bolivia está en proceso de adhesión plena.

La Alianza del Pacífico es un mecanismo de integración subregional que se estableció en abril de 2011 y se puso en vigor a partir del Acuerdo Marco firmado el 20 julio de 2015 en la ciudad de

⁹ Disponible en <https://alianzapacifico.net/en/observant-countries/>

Bogotá. Bajo el Acuerdo Marco se establecen los objetivos de crear un área de integración que permita la libre movilidad de bienes, servicios, capitales y personas impulsando el crecimiento y el desarrollo económico de los países miembros. A su vez, otro de los objetivos es el de establecer al bloque como plataforma y proyección regional hacia Asia Pacífico.

Por el lado del CARICOM, si bien la institución fue creada en 1973, en 2001 en la ciudad de Nassau se firma la revisión del Tratado de Chaguaramas para dar lugar al proyecto de Mercado y Economía Única del Caribe (CSME por sus siglas en inglés) creando un espacio en el cual se permita la libre circulación de personas, capitales, bienes y servicios¹⁰. Dada la complejidad para homogeneizar posiciones acerca de la coordinación de políticas económicas a nivel regional y también por los conflictos políticos y económicos internos de algunos de los países que conforman esta organización, la puesta en marcha del mercado único no ha sido posible hasta el momento (Serrano Caballero,2016).

En la subregión centroamericana, la creación del SICA teniendo sus bases en el MCCE, es una plataforma para la facilitación de la integración económica. En el año 2010, los países miembros ratifican el tratado firmado en 1991 estableciendo como pilares prioritarios la seguridad democrática, integración económica, integración social, prevención y mitigación de los desastres naturales y fortalecimiento institucional¹¹. En esta subregión, Honduras y Nicaragua poseen una unión aduanera en la cual El Salvador se adhirió el 20 de julio de 2018¹², mientras que el resto de los países están en proceso para fortalecer la integración comercial y los aranceles comunes a terceros países. Esto es un paso que profundiza la integración económica entre los países centroamericanos con el objetivo de mejorar la facilitación del comercio a través de la eliminación de barreras administrativas de distinta índole (Cepal,2018).

El MERCOSUR, creado en el año 1991 con la firma del Tratado de Asunción el 26 de marzo de 1991 entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay establece un marco institucional para crear un mercado común en el cono sur, teniendo una zona de libre comercio, aranceles externos comunes para

¹⁰ Para más información <https://caricom.org/our-community/>

¹¹ Para más información <https://www.sica.int/breve>

¹² Para más información https://www.sica.int/documentos/protocolo-de-adhesion-de-la-republica-de-el-salvador-al-protocolo-habilitante-para-el-proceso-de-integracion-profunda-hacia-el-libre-transito-de-mercancias-y-de-personas-naturales-entre-las-republicas-de-guatemala-y-honduras_1_114433.html

productos importados de terceros países y la libre movilidad de personas y capitales. Si bien, el objetivo de mercado común no se ha logrado, para el año 1994 con la firma del Protocolo de Ouro Preto se plasma una unión aduanera de manera imperfecta ¹³. El MERCOSUR se encuentra en proceso de cambios para perfeccionar su integración a través de mejoras en la regulación y la facilitación del comercio a nivel subregional, como así también en la flexibilización y cambios en los instrumentos con los que cuenta, tales como el arancel externo común, los regímenes de origen, el FOCEM (Fondo para la Convergencia Estructural del Mercosur) y la libre circulación intrazona (BID,2019).

Dentro de los bloques antes mencionados, los países que los conforman presentan heterogeneidades económicas y sociales, complejizando la cohesión de políticas económicas que promuevan o aceleren el grado de integración económica. A su vez, como se observa en la Tabla N°1, las diferencias entre el nivel de ingreso per cápita promedio entre los bloques, como así también los tamaños de la población difieren sustancialmente. El Mercado Común Centroamericano posee el menor ingreso per cápita de la región mientras que el MERCOSUR tiene el nivel de ingreso per cápita más alto, seguido de la Alianza del Pacífico. En términos poblacionales, el Mercado Común del Sur y la Alianza del Pacífico presentan tamaños relativamente similares con 295 y 226 millones respectivamente mientras que el MCCA y el CARICOM tienen 45 y 17 millones de habitantes aproximadamente cada uno. Con respecto a los estados asociados, el MERCOSUR y el CARICOM presentan una estructura jurídica que permite enmarcar un sitio para el cual los países pueden ingresar bajo esta categoría. Por el lado de la Alianza del Pacífico ningún país en la actualidad tiene la categoría de estado asociado, aunque Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur se encuentran en negociaciones para obtener esta categoría¹⁴.

El comercio internacional en la región.

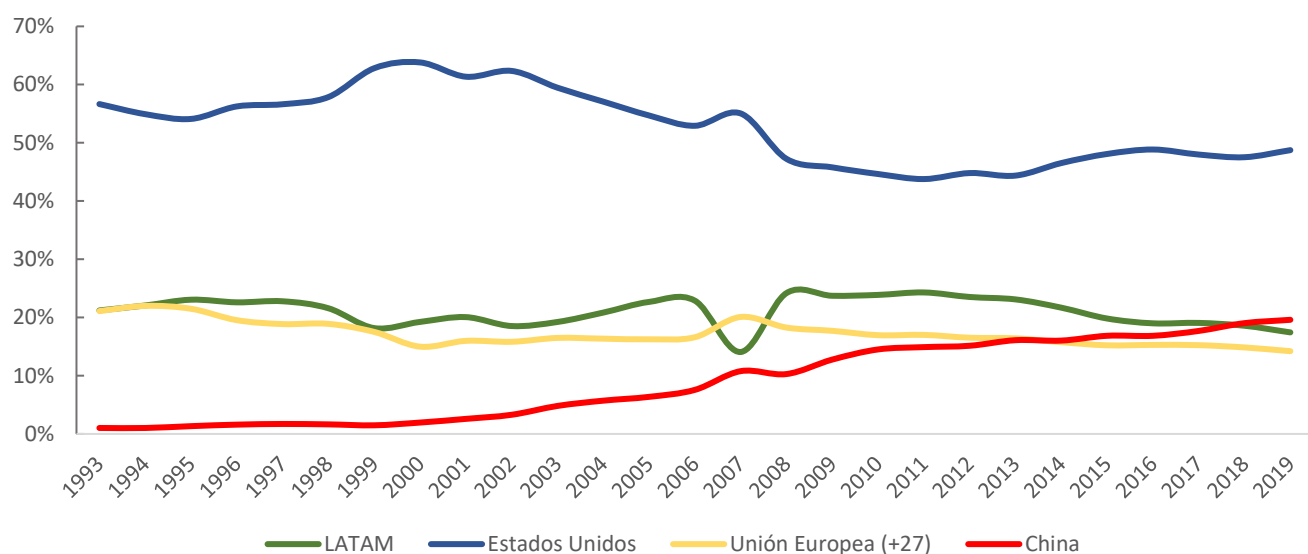
La región latinoamericana se caracteriza por tener un comercio intraregional por debajo del promedio mundial con respecto a otras regiones o bloques de integración tales como la Unión Europea, el

¹³ El periodo de transición para la liberalización de mercancías y establecimiento de desgravaciones arancelarias al interior de estos países y homogeneización de las tarifas que se cobran a terceros países ocurre entre los años 1991 y 1994. Por otro lado, la unión aduanera es imperfecta debido a que los países presentaron distintas listas de excepciones para importar bienes de terceros países que no están dentro del arancel externo común.

¹⁴ Corea del Sur y Ecuador son países interesados en iniciar negociaciones.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA por sus siglas en inglés) o la Asociación de Naciones del Sudeste de Asia (ASEAN por sus siglas en inglés)¹⁵. En el gráfico siguiente, se describe la evolución de los flujos comerciales que la región mantuvo con sí misma y también con los 3 principales socios para la mayoría de los países de la región en la actualidad: China, Estados Unidos y la Unión Europea¹⁶.

Gráfico N°1: Participación de los flujos del comercio internacional para América Latina y el Caribe con sus principales socios.



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de World Integrated Trade Solution (WITS).

Como se observa en el gráfico, la región mantuvo un comercio intrarregional en los últimos 25 años alrededor del 20% del total¹⁷. La crisis financiera, económica y social a nivel internacional en el período 2007-2008 impactó negativamente en el comercio intrarregional. habiéndose recuperado al año posterior a la crisis. Sin embargo, a partir del 2009, las participaciones de los flujos de comercio intrarregionales continuaron con una tendencia decreciente. Sucede lo mismo si se analiza el caso del comercio con la Unión Europea desde el 2007 en adelante, donde la participación de los flujos

¹⁵ La ASEAN se crea en el año 1967 con la declaración de Bangkok entre Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia. En el año 1992, el bloque regional firma un acuerdo de libre comercio entre los países fundadores y Brunei. Luego se incorporan al acuerdo Camboya, Laos, Myanmar y Vietnam.

¹⁶ La construcción de los flujos comerciales corresponde a la suma de las exportaciones y las importaciones.

¹⁷ El total está dado por los países que se encuentran dentro del análisis. El resto de los países no se consideran debido al interés de mostrar la relación con China, Estados Unidos y la Unión Europea.

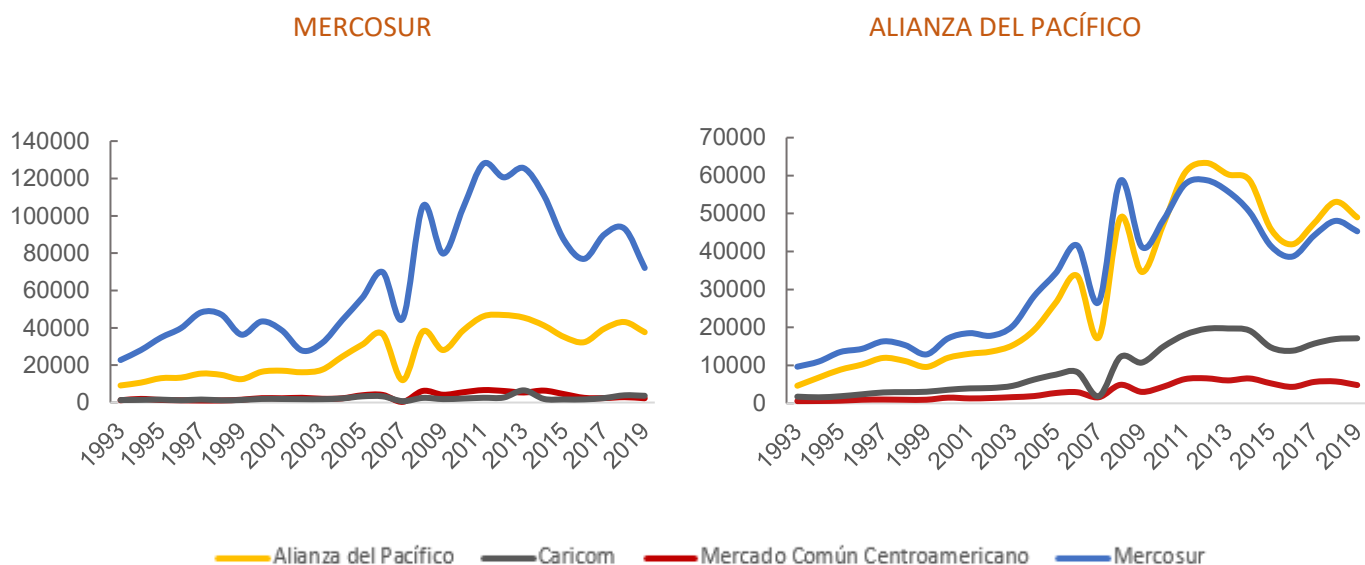
comercios decreció, llegando a un 14,2% en el año 2019 (muy por debajo del máximo alcanzado en el año 1994 del 22,1%). Los casos más llamativos por la evolución de su participación en los flujos comerciales de la región en el gráfico N°1 son el de China y Estados Unidos. Para el país de América del Norte, dentro del periodo analizado, el pico en la participación de los flujos comerciales con la región se dio en el año 2000 llegando casi al 64%. A partir de inicios de esta década, la participación con la región comenzó a disminuir llegando al mínimo en el año 2011 con el 43,8%. A partir de este año, la tendencia de los flujos comerciales entre LATAM y los Estados Unidos cambia, recuperando la tendencia creciente que se observa en los últimos años de la década de 1990. No es casual que para el periodo de los 2000 en adelante, más allá de los últimos años entre el comercio de Latam y Estados Unidos, se observe lo contrario para la República Popular de China. El crecimiento económico sostenido de la potencia oriental en las últimas 4 décadas y la reconfiguración en sus relaciones productivas y comerciales con las distintas regiones del planeta establece un nuevo panorama para entender la dinámica en la economía internacional actual (Kolodko,2020). La participación de los flujos comerciales de la región con el país asiático, si bien durante la década de 1990 las exportaciones y las importaciones de LATAM se mantuvieron en 1,4% en promedio, la expansión comercial en las posteriores décadas claramente es un hecho innegable. Para la década de los 2000 los flujos comerciales estuvieron en 6,6% en promedio, mientras que para la década del 2010 la participación de las exportaciones e importaciones con el país asiático llegó al 16,7%; superando los flujos comerciales que la región tiene a nivel intraregional y también con respecto a la Unión Europea. Si se tiene en cuenta qué productos exporta la región hacia China, los países de América del Sur y Central son actores relevantes en los productos básicos dentro del comercio agropecuario mientras que su desempeño exportador en productos procesados es incipiente, con la excepción de algunos países dentro de la región (Cepal, 2017). Esto genera una dependencia de Latinoamérica en la concentración de su canasta exportadora en general, dada la importancia relativa de los productos básicos agropecuarios exportados con respecto a otros productos. En este sentido, el ascenso de China como socio comercial de la región tiene aristas que muestran una profundización de la región como exportadora de bienes primarios y, por otro lado, incentivos para poder insertar nuevos productos con mayor valor agregado. Una de las importancias de este socio comercial para la región radica en su mercado debido a su escala en términos poblacionales y a la creciente propensión marginal a consumir de su población.

A su vez, la exportación de productos agropecuarios plantea la necesidad de expandir y desarrollar atributos diferenciados, tales como calidad, trazabilidad, marca, certificaciones internacionales, etc., que les den valor agregado a las mercancías exportadas. Estas características inciden sobre el precio que reciben los bienes que salen de la región, el cual varía no sólo si se compara con otros países por fuera de la región, sino también entre los países de América Latina y el Caribe (Cepal,2017). En este sentido, la homogeneización de los estándares internacionales y otros mecanismos que ayuden a ganar diferenciación a través de calidad en los productos agropecuarios impulsaría a la región a aumentar su competitividad a nivel internacional (FAO,2004).

Evolución del comercio subregional y barreras al comercio internacional en América Latina y el Caribe.

Analizando la evolución de las exportaciones e importaciones de cada uno de los sub-bloques dentro de la región, en el gráfico N°2 para la Alianza del Pacífico y el Mercosur y en el gráfico N°3 para el MCCA y el CARICOM para el período 1993-2019, se pueden observar diferentes patrones en los flujos de comercio. Para el caso del MERCOSUR, la evolución de los flujos de comercio con el CARICOM y el MCCA entre los inicios de la década de 1990 y mediados de la década de los 2000 no varió significativamente, observándose una mejora desde el 2007 hasta el 2012 entre el MERCOSUR y el MCCA. En la actualidad, los valores de los flujos comerciales se mantienen en niveles similares a inicios de la década de los 2000. Para el MERCOSUR, lo más llamativo es la tendencia decreciente que experimentó el bloque en su comercio intraregional a partir del año 2011. La disminución del comercio intraregional del bloque se ve reflejada en la expansión del comercio que tuvieron los países miembros con países por fuera de Europa y América, principalmente con los países de oriente tales como China, India y el bloque subregional de la Asociación de Naciones del Sudeste de Asia.

Gráfico N° 2: Evolución de los flujos comerciales para el MERCOSUR y la Alianza del Pacífico para el período 1993-2019 en millones de dólares corrientes.



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de World Integrated Trade Solution (WITS).

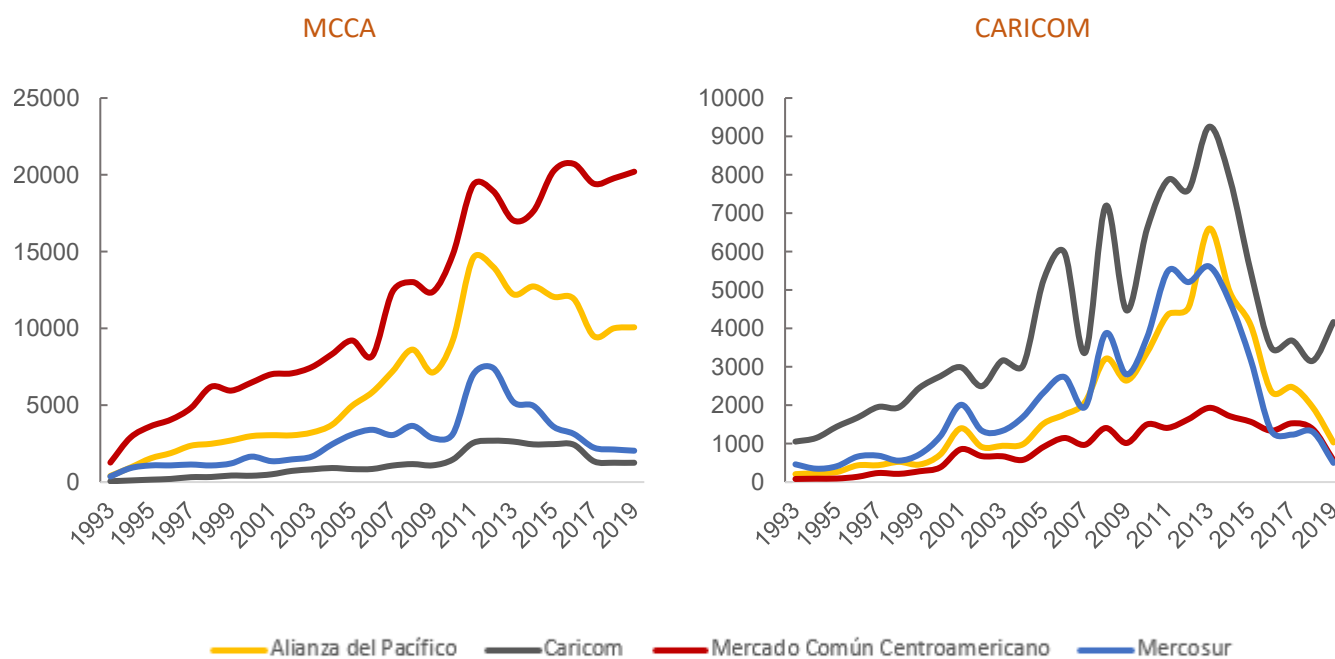
Por el lado de la Alianza del Pacífico, el bloque subregional muestra un crecimiento exponencial no solamente en el comercio intraregional sino también con los países miembros del MERCOSUR a partir de la década de los 2000 principalmente. Luego de los primeros años de esta década, los flujos de comercio muestran una mayor volatilidad a nivel intraregional y con el MERCOSUR, teniendo ciclos similares. La simetría en la evolución de los flujos de comercio para la subregión de la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR evidencia las intenciones de profundizar los lazos de integración comercial entre estos dos bloques¹⁸. Si bien la volatilidad económica regional en muchos períodos dificulta la estabilidad económica y social en estos países, existen patrones o indicios en común sobre las decisiones que toman ambos bloques (Mora Mora, 2016). Estas decisiones, referidas al comercio y la producción, no solo se orientan a fortalecer el comercio de bienes sino también el comercio de servicios y aumentar los flujos de inversiones entre los bloques con el objetivo de

¹⁸ El 24 de julio de 2018 los países miembros de ambos bloques firmaron un Plan de Acción a través de una declaración conjunta para fortalecer los lazos comerciales, económicos y sociales y la cooperación en áreas de interés tales como las barreras no arancelarias, el comercio digital e inclusivo, género, entre otros. Disponible en https://www.cancilleria.gob.ar/userfiles/prensa/declaracion_ap_mercosur_jul2018_firmada_1.pdf

diversificar la canasta exportadora y adicionar un mayor contenido tecnológico en los productos comerciados (CEPAL,2013).

Por otro lado, el comercio entre la Alianza del Pacífico y el CARICOM muestra una evolución creciente a partir del 2007 teniendo una baja para los años 2014 y 2015, recuperándose para los últimos años del periodo observado. Con respecto a los flujos de comercio que presentan los bloques de integración subregional del MCCA y el CARICOM a nivel intrarregional y también con el resto de las subregiones, se observan disparidades. Para el caso del MCCA, los países miembros muestran una evolución creciente en su comercio intrarregional para el periodo en análisis, teniendo alguna disminución de los valores comerciados para algunos años en particular. Sin embargo, mantienen una tendencia positiva en términos generales. Por otro lado, el MCCA incrementó los valores comerciados con la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR hasta el 2010, disminuyendo desde el 2011 hasta el 2019.

Gráfico N°3: Evolución de los flujos comerciales para el MCCA y el CARICOM para el período 1993-2019 en millones de dólares corrientes.



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de World Integrated Trade Solution (WITS).

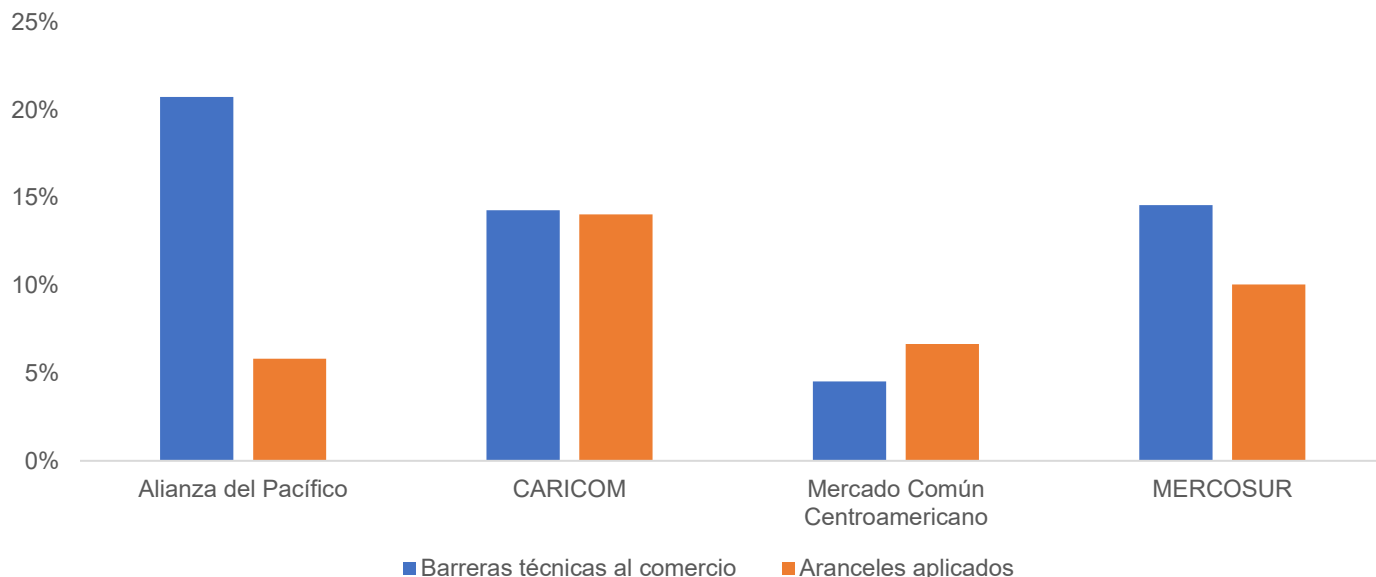
La Comunidad del Caribe muestra una tendencia creciente en los flujos comerciales hasta el año 2013, no solo en su comercio intrarregional sino también con el MERCOSUR, el MCCA y la Alianza

del Pacífico, más allá de la volatilidad de estos flujos entre los años 2007 y 2013. A partir del año 2013 los valores comerciados se reducen drásticamente en todos los casos, teniendo una mejora para el último año en el comercio intrarregional. En el caso de ambos bloques, el comercio con Estados Unidos es relevante ya que este país es el principal socio comercial de la región¹⁹. En el caso del MCCA, la evolución de los valores comerciados en los últimos años con el país norteamericano se mantuvo relativamente estable para el periodo comprendido entre 2011 y 2019, teniendo una participación de más del 40% en los flujos totales²⁰; mientras que el CARICOM disminuyó los flujos comerciales con Estados Unidos en los últimos años, pero aún sigue siendo su principal socio comercial con el 42% del total considerado. Según la base de datos del Banco Mundial para el comercio internacional, para el caso del MCCA, la Unión Europea y China alcanzaron el 10% y el 9% respectivamente mientras que, para el CARICOM, la Unión Europea representa el 17% y China el 7% para el año 2019. Una cuestión para resaltar en los gráficos anteriores para cada una de las subregiones es que entre los años 2011-2013 se tocó el máximo de los flujos comerciales, teniendo una tendencia descendente para los años siguientes. El comercio intraregional del MCCA es una excepción a esta regla debido a que la tendencia es creciente para los últimos años.

En términos de las restricciones arancelarias que se imponen para la comercialización de bienes, la región latinoamericana es una de las regiones que posee aranceles aplicados por encima del promedio mundial. Esto es un rasgo característico que muestran las economías en desarrollo con respecto a las desarrolladas. Sin embargo, si se consideran las barreras no arancelarias, los países de altos ingresos imponen una mayor cantidad de medidas que los países de medianos y bajos ingresos (Ghodsi et al., 2016). Para el caso de las subregiones que se analizan dentro de Latinoamérica y el Caribe, como se observa en el gráfico N°4, el CARICOM posee los mayores aranceles aplicados dentro de la región (14,0%), seguidos del MERCOSUR (10,1%), del Mercado Común Centroamericano (6,7%) y la Alianza del Pacífico (5,8%). Si bien esto solo muestra una muy breve descripción de las barreras arancelarias a nivel general y no la heterogeneidad a nivel sectorial para cada una de las subregiones, se observa que estos valores están por encima de los aranceles aplicados que tienen la Unión Europea (2,0%) y los Estados Unidos (2,6%). Para mencionar otro caso de regiones o países que se encuentren dentro de la clasificación de países en desarrollo, con

la excepción de Singapur, la ASEAN es una región que posee aranceles aplicados del 8,2% en promedio²¹.

Gráfico N°3: Aranceles y barreras no arancelarias entre el periodo 2002-2011.



Fuente: Elaboración propia en base a Ghodsi et al. (2016) y TRAINS.

Dentro de la descripción de las barreras no arancelarias, el análisis se plantea principalmente dentro de las medidas sanitarias y fitosanitarias y de las barreras técnicas al comercio. Estas medidas, para algunos productos y en algunas situaciones pueden actuar como impulsoras del comercio y la mejora en la calidad de los productos y no como una barrera per se (Ghodsi et al. ,2016). En este caso, para homogeneizar el análisis y siguiendo a la literatura tradicional sobre barreras al comercio internacional, se considera como una restricción cualquier tipo de medida. Estas barreras no arancelarias, mediante técnicas econométricas son calculadas en equivalentes arancelarios ad valorem (EAV) para poder realizar una comparación con los aranceles aplicados. En este caso, a diferencia de los impuestos que reciben los productos importados que ingresan a cada subregión, la Alianza del Pacífico es la subregión que presenta un EAV mayor, superando el 20% del valor del producto. La segunda subregión que le sigue es el MERCOSUR por encima del 15%, el CARICOM con el 14% y el MCCA aproximadamente con un EAV del 5%.

²¹ Elaboración propia en base a los datos del International Trade Centre (ICTC).

Reflexiones

A partir de los nuevos desafíos que presenta la economía internacional y la globalización en la actualidad, se plantean oportunidades para los países de América Latina y el Caribe. Si bien la integración económica latinoamericana no permitió aumentar exponencialmente los flujos de comercio en las últimas décadas dentro de la región, la construcción y puesta en marcha de mecanismos de integración económica tanto de manera regional como subregional para una mayor cohesión en el comercio, propone un escenario en donde las posibilidades de mejoras para aumentar los flujos comerciales no se encuentran en un punto vacío. La expansión del comercio entre los países dentro de la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR muestran indicios alentadores para potenciar los lazos comerciales. La profundización del comercio entre los sub-bloques de integración con mayor escala de mercado como lo son la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR y los de menor escala como el MCCA y el CARICOM deben impulsarse para aumentar los flujos de comercio en la región y potenciar capacidades. El comercio actual intraregional está por debajo de los valores máximos observados en la década anterior, aun así, con el bajo dinamismo que se observa en el pasado. Es por ello la relevancia de alcanzar mayores valores comerciados dentro de Latinoamérica en los próximos años dado que existen espacios e instituciones para poder impulsarlo. La capacidad de estas instituciones de acelerar este proceso y la voluntad de los pueblos latinoamericanos mediante los gobiernos nacionales es sumamente importante para impulsar este objetivo.

En este sentido, para poder aumentar las potencialidades del comercio y la integración económica, se requieren múltiples esfuerzos. La homogeneización de estándares comerciales hacia el interior de la región es uno de los mecanismos que permitiría mejorar la competitividad comercial en general. Esta homogeneización de estándares debería enfocarse en productos agropecuarios que la región comercializa, como así también en la profundización de estándares en sectores industriales que permitan diversificar la canasta exportadora regional. Sin más esta decir que la relevancia de los servicios transables para algunos países que se encuentran dentro de la Alianza del Pacífico y el Mercosur también son sumamente relevantes.

Para implementar los cambios necesarios y profundizar la integración regional, el complemento entre los Estados y el sector privado será fundamental para aumentar las capacidades en el comercio internacional de bienes y servicios en la región. En este sentido, el diseño de políticas públicas

orientadas a la estabilización económica regional, siendo sostenible en el mediano plazo, será un factor esencial para aumentar los lazos comerciales y el desarrollo económico regional.

Bibliografía

Baldwin, R (2011) “21st Century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules”, The Graduate Institute, Centre for Trade and Economic Integration.

Baldwin, R (2016) “The World Trade Organization and the Future of Multilateralism”. *Journal of Economic Perspectives*, Volume 30, Number 1- Winter 2016, pp. 95–116.

Baldwin, R; Weder di Mauro, B (2020) “Economics in the Time of Covid-19”, Centre for Economic Policy Research.

Bertoni, R; Gutti, P y Porta, F. (2012) “Integración económica”, Universidad Nacional de Quilmes, pp. 19-32.

Cepal (2014) “La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR. Hacia la convergencia en la diversidad”.

Cepal (2018) “La Unión aduanera centroamericana: probables impactos económicos y sociales”.

Campos, R; Gaya, R; Makuc, A; Rozemberg, R y Svarzman, G (2019). “INFORME MERCOSUR: Hacia un cambio necesario”. INTAL-BID.

Ghods, M; Gruebler, J y Stehrer, R. (2016). “Estimating Importer-Specific Ad Valorem Equivalents of Non-Tariff Measures”, The Vienna Institute for International Economic Studies, Working Paper 129.

Kolodko, G. (2020). “China and the Future of Globalization. The Political Economy of China’s rise”. I.B.Tauris, pp. 5-44.

Leroux, C. (2018). “El proceso de integración de la ALADI”. Seminario: Visión prospectiva de la integración latinoamericana y caribeña, ciudad de México.

Malamud, A. (2011) “Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional”. NORTEAMERICA. Año 6, número 2, julio-diciembre de 2011.

Mora Mora, J. (2016) “La Alianza del Pacífico y Mercosur: evidencias de convergencia económica”, *Estudios Gerenciales* 32, Elsevier, pp. 309–318.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (2004). *Boletín de Servicios Agrícolas: “Calidad y competitividad de la agroindustria rural de América Latina y el Caribe. Uso eficiente y sostenible de la energía”*, pp. 29-45.

Serrano Caballero, E (2016) “El papel de los acuerdos comerciales en la integración regional y subregional en el Caribe”. *Revista Aportes para la Integración Latinoamericana*, pp. 21-65.