

ALADI/SEC/di 2209/ Add.1
20 de julio de 2009

ADDENDUM

INFORME SOBRE LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO NEGOCIADO: 1993-2006

Presentación

En cumplimiento del punto III.12 del Programa de Actividades correspondiente al año 2008 la Secretaría publicó el 21 de enero del presente año el Informe sobre la evolución del comercio negociado en el período 1993-2006 (SEC/di 2209).

En esta oportunidad, y en respuesta a la solicitud realizada por el Grupo de Trabajo sobre Acceso a los Mercados de Bienes, se presenta una Addenda al mencionado documento, recogiendo las sugerencias realizadas en dicho marco por algunas Representaciones.

En particular, la presente Addenda entrega un análisis más desagregado de la evolución del comercio negociado, separando las relaciones bilaterales amparadas por Acuerdos de Libre Comercio de aquellas cubiertas por Acuerdos Selectivos.

Introducción

El Informe sobre la evolución del comercio negociado 1993-2006 (SEC/di 2209) presenta, en su tercera sección, un análisis del intercambio comercial registrado entre los países miembros de la ALADI¹. Por un lado, se enfoca en la dinámica de los flujos globales, tanto del comercio negociado como del total intrarregional, distinguiendo las diferentes etapas por las que atravesaron los mismos. Por otro, con base en algunos indicadores definidos en el documento, se evalúa el impacto que tuvieron los Acuerdos en el comercio regional.

La presente Addenda profundiza el análisis realizado, considerando en forma separada aquellas relaciones cubiertas por Acuerdos de Libre Comercio (ALC), por un lado, y aquellas amparadas por Acuerdos Selectivos, por otro. La hipótesis subyacente en este análisis es que el tipo de acuerdo predominante en la relación bilateral condiciona tanto los posibles beneficios como la dinámica comercial resultante.

Consideraciones metodológicas

Para cumplir con el mencionado objetivo, se clasificaron las diferentes relaciones bilaterales en dos grupos según el tipo de acuerdo vigente en 2006. De acuerdo a esta clasificación, cada relación bilateral forma parte del mismo agrupamiento durante todo el período analizado, y las series estadísticas de los dos grupos mantienen la homogeneidad a lo largo del tiempo.

Cabe señalar que quedan excluidas de la mencionada desagregación las relaciones entre los países miembros de la Comunidad Andina, pues su acuerdo no está suscrito en el marco del TM80, así como la relación bilateral Chile-Cuba, cuyo acuerdo no estaba vigente en 2006.

De esta forma, en el grupo de relaciones bilaterales amparadas por ALC quedan incluidas 39 de las 66 relaciones bilaterales posibles al interior de la ALADI². Por su parte, el grupo de relaciones bilaterales amparadas por Acuerdos Selectivos queda conformado por 16 relaciones, básicamente las de Cuba con los restantes países miembros, las de México con Argentina, Brasil, Ecuador, Paraguay y Perú, y la relación Bolivia-Chile. Cabe destacar que, además del mayor número de relaciones que integran el primer grupo, en el mismo se encuentran varios de los principales flujos comerciales, lo que explica que dicho conjunto de cuenta en 2006 del 74,4% del comercio intrarregional. Si a lo anterior le sumamos que el tipo de acuerdo que caracteriza a estas relaciones tiene un número significativamente mayor de ítems negociados que en el caso de los acuerdos selectivos, eso explica que este grupo de cuenta en 2006 del 87% del comercio negociado intrarregional.

Finalmente, cabe señalar que dado que hay 11 relaciones bilaterales no incluidas en ninguno de los dos grupos, pero en las que de todas formas aparece

¹ En el cálculo de los flujos regionales, y a los efectos de trabajar con series homogéneas, no se incluyeron las importaciones de Cuba porque se dispone de información de las mismas solamente a partir de 1999.

² Las relaciones bilaterales amparadas por ALC vigentes al 2006 eran 49, no obstante como se mencionara en el texto deben excluirse las 10 relaciones bilaterales en el marco de la Comunidad Andina de Naciones. Asimismo cabe señalar que se incluyó en este grupo la relación México-Venezuela cuyo acuerdo fuera denunciado por este último país en el año 2006, denuncia que surtiera efecto de acuerdo a los plazos estipulados a partir de noviembre de ese año.

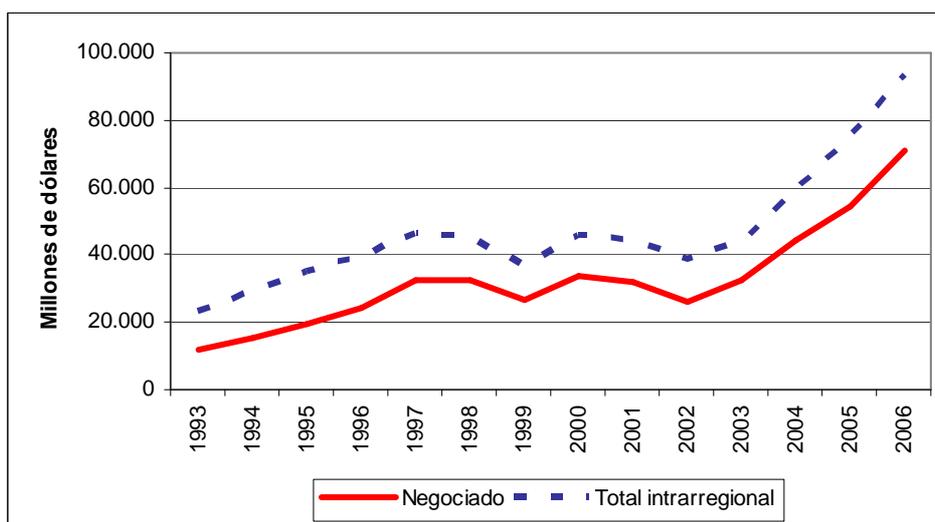
comercio negociado que se produce vía acuerdos regionales, ello implica que la suma de comercio negociado de ambos grupos es inferior al total del comercio negociado intrarregional. No obstante cabe acotar que el comercio negociado correspondiente a estos casos es de escasa significación (0,7%).

La dinámica de los flujos globales

Como fue analizado en el documento mencionado, el comercio negociado atravesó por tres etapas diferentes en el período analizado, caracterizadas por su diverso grado de dinamismo. Durante el quinquenio inicial 1993-1997 registró un fuerte crecimiento (29% anual³); posteriormente, se estancó (-1%) e ingresó, como resultado de la crisis regional, en una etapa de marcada inestabilidad (1998-2003); finalmente, en el último trienio retomó el dinamismo (30%), incluso a un ritmo superior al correspondiente al período inicial (Gráfico 1).

Asimismo, como se puede visualizar en el Gráfico 1, el comercio negociado siguió la misma trayectoria que el total del intercambio intrarregional, evidenciando ambos un marcado carácter pro-cíclico.

Gráfico 1
Evolución del comercio negociado



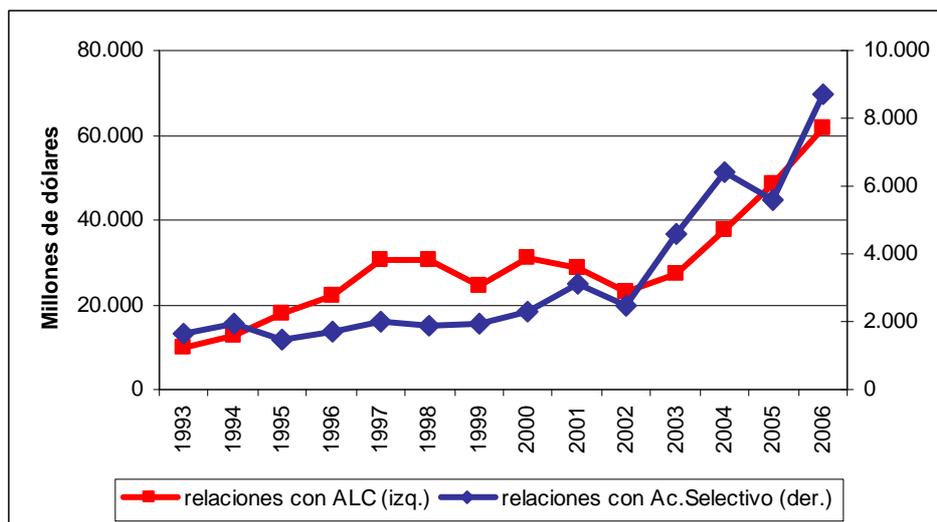
La descomposición del comercio negociado según tipo de relación bilateral se presenta en el Gráfico 2. Como puede observarse, el comercio negociado correspondiente a relaciones amparadas por ALC siguió la misma trayectoria que el intercambio negociado global, registrando tasas de crecimiento similares a éste último en los diferentes períodos: 32% (1993-1997); -2% (1998-2003); y 31% 2004-2006.

La fuerte correlación aludida no es de extrañar, en la medida de que como se señalara previamente en 2006 la mayoría del comercio negociado intrarregional corresponde a las relaciones bilaterales que se encontraban amparadas por ALC, por lo que la composición de los dos conjuntos es bastante similar. Además, la evolución de ambas series pone de manifiesto su carácter pro-cíclico, en la medida en que siguen la misma trayectoria que el nivel de actividad económica en la región.

³ En este documento se presentan tasas de crecimiento acumulativas anuales.

Por su parte, la evolución del comercio negociado correspondiente a relaciones cubiertas por Acuerdos Selectivos siguió un patrón algo diferente al mencionado. Por un lado, el crecimiento del período inicial fue bastante más moderado (5%); por otro, el impacto de la crisis se reflejó más en la volatilidad que en el ritmo de expansión (15%); y finalmente, el trienio final mostró un buen dinamismo (24%).

Gráfico 2
Evolución del comercio negociado según tipo de relación bilateral



Al analizar la evolución del comercio negociado en el conjunto de relaciones amparadas por acuerdos selectivos, debe tenerse presente que cabe esperar en este caso una mayor variabilidad debido a que el conjunto está compuesto por un menor número de relaciones bilaterales, muchas de ellas de escasa magnitud en sus flujos comerciales y, adicionalmente, sujetos a las fluctuaciones que pueden deberse a que el comercio corresponde en general a un número menor de ítems.

De todas formas la comparación de la evolución entre los dos conjuntos de relaciones permite ratificar alguna conclusión importante. En particular la evolución en el primer período, con un crecimiento dinámica en el caso de los ALC (32%) y un incremento sólo moderado en los acuerdos selectivos (5%), permite concluir que en el primer caso jugó un importante papel la expansión de los ítems negociados en la medida que en dicho período se suscribían y entraban en vigencia los ALC.

El impacto de los Acuerdos en el comercio regional

Tal como fue analizado en el documento, la suscripción de nuevos acuerdos comerciales o la ampliación de los ya existentes permiten incrementar el comercio negociado por dos vías: la que se denominó recanalización del comercio ya existente, es decir intercambio que ya se daba en productos que no se favorecían de preferencias comerciales pero que una vez alcanzados por las preferencias del acuerdo comienzan a canalizarse por el mismo, y por la creación de nuevo comercio en ítems que no se intercambiaban con el socio y que ahora lo hacen probablemente impulsados por las preferencias concedidas.

En sentido estricto, la primera vía implica un incremento del comercio negociado pero no del intercambio total con el socio, por tanto ello debe reflejarse en un incremento de la participación del comercio negociado en el total, sin variaciones

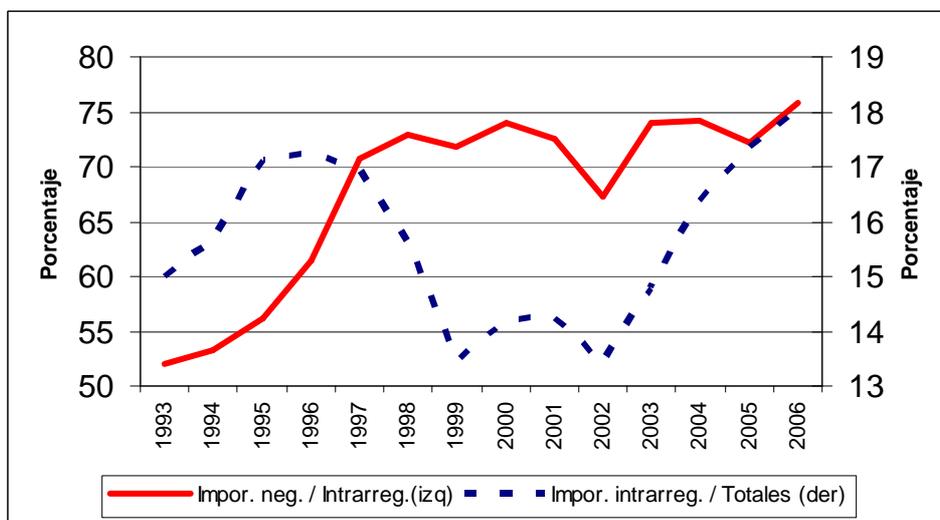
en la participación del socio en el total. La segunda vía, nuevo comercio con el socio, implica un incremento tanto del comercio negociado como del intercambio global con el copartícipe, por tanto no se debería reflejar en variaciones significativas del primer indicador y si podría impactar en un incremento de la participación del socio en el total, si el acuerdo implicara un mayor dinamismo del flujo bilateral.

Los efectos anteriormente mencionados si bien se pueden dar simultáneamente se espera tengan una secuencia temporal, en el sentido de que inicialmente es esperable que predomine la recanalización del comercio ya existente, pues la misma podría producirse de forma inmediata (salvo desconocimiento de los agentes o existencia de trabas distintas a las arancelarias), mientras que el nuevo comercio generado por las preferencias podría tomar más tiempo en producirse. Adicionalmente, el primer efecto (la recanalización) debería agotarse en poco tiempo.

La evolución del ratio comercio negociado / intrarregional muestra un comportamiento acorde a lo esperado, con un fuerte incremento en el período inicial 1993-1997 (cuando pasó de 52% a 70,7%) y una evolución posterior mas suave pero creciente (Gráfico 3).

Por otro lado, las preferencias arancelarias dieron lugar a un incremento moderado de la participación de las importaciones intrarregionales en las compras totales de la región. En efecto, esta relación pasó, luego de experimentar importantes variaciones, de 15% en 1993 a 18,1% en 2006 (Gráfico 3).

Gráfico 3
Impacto de las preferencias en el comercio regional



La desagregación según tipo de relación bilateral –amparada por ALC o por Acuerdo Selectivo- permite disponer de una visión más profunda de los dos fenómenos mencionados.

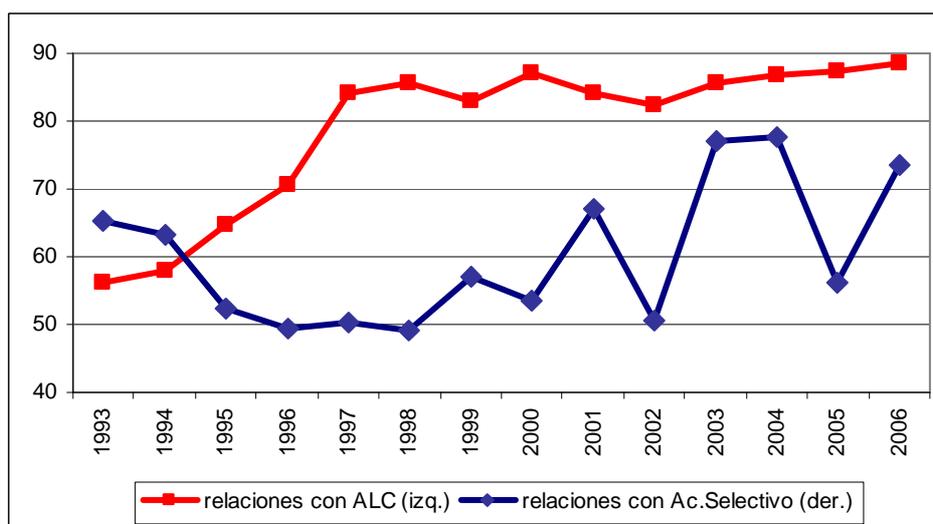
Como se puede observar en el Gráfico 4, el incremento de la participación del comercio negociado en el intrarregional es un fenómeno que se registra casi con exclusividad en las relaciones amparadas por ALC. En efecto, en este caso la relación pasó de 56% en 1993 a 86% en 1998, creciendo luego muy lentamente hasta ubicarse en 89% al final del período analizado.

El fuerte crecimiento registrado por la mencionada participación durante el período inicial, así como su estabilización posterior, pone de manifiesto que existió un período donde predominó una recanalización del comercio ya existente con anterioridad a los acuerdos hacia el uso de las preferencias arancelarias. Este período coincide con la entrada en vigencia de un conjunto importante de ALC (10 de los 13).

Por el contrario, en las relaciones amparadas por Acuerdos Selectivos no se observa una tendencia clara en la participación del comercio negociado en el intrarregional. Si bien esta relación tiene un aumento en el período analizado, el mismo es bastante moderado, pasando de 65% a 73%, al tiempo que evidencia una gran inestabilidad.

Por tanto, en este caso no se puede concluir que se registró una recanalización importante como la antes mencionada. Este resultado es razonable si se tienen en cuenta dos aspectos: primero, los Acuerdos Selectivos son por definición de menor cobertura de ítems; segundo, con posterioridad a 1993 entraron en vigencia solamente los Acuerdos suscritos por Cuba, que involucran escaso comercio, y el Acuerdo Brasil – México (ACE 53), mientras que los restantes ya se encontraban vigentes.

Gráfico 4
Participación del comercio negociado en el intercambio intrarregional según tipo de relación bilateral



En lo que respecta al segundo fenómeno mencionado, el Gráfico 5 permite visualizar que el mismo se explica, fundamentalmente, por efecto de las relaciones amparadas en ALC. Es así que la participación de las compras intrarregionales en las totales para este subconjunto de relaciones se incrementó, luego de fuertes variaciones, pasando de 11,6% a 13,4% durante el período analizado.

Si bien el aumento es bastante moderado, el conjunto de relaciones amparadas por ALC explica aproximadamente el 60% del incremento general de la participación del comercio intrarregional en las importaciones totales. Por el contrario, en las relaciones cubiertas por Acuerdos Selectivos esta relación es más baja (2,3% vs 13,4% en 2006) y permanece relativamente estable (pasa de 1,7% a 2,3%).

De esta manera es posible concluir que el incremento de la participación del comercio intrarregional en el total se explica, fundamentalmente, por efecto de los

ALC. Asimismo, cabe señalar que dicho incremento operó en el trienio inicial del período analizado. Posteriormente, el proceso se revirtió con la crisis, para volverse a restablecer al finalizar la misma.

Gráfico 5
Participación de las importaciones intrarregionales en las totales según tipo de relación bilateral

