

Integración y flujos comerciales entre los países de la UNASUR

(Recibido: noviembre/012–aprobado: diciembre/013)

*Virginia Inés Corbella**

Resumen

El objetivo del presente trabajo es verificar el incremento de la intensidad de la integración dentro de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y entre sus países socios. Mostrar descriptivamente cómo fue evolucionando a lo largo del tiempo la intensidad de integración entre los países que conforman dicho organismo, utilizando matrices de comercio con datos intrarregionales. Las cuales permiten analizar la estructura y los efectos generales de la integración por medio de los flujos comerciales entre los mismos. La metodología empleada es la técnica utilizada en Castilho y Puchet. Con el análisis se percibe que la relación entre los miembros de la UNASUR ha aumentado a lo largo del tiempo y se ha incrementado la fuerza de la integración entre los países socios medida por el índice de intensidad comercial. Sirviendo esto, como antecedente para futuras políticas regionales que se tomen en el marco de integración de la UNASUR.

Palabras clave: integración económica, UNASUR, flujos comerciales, intensidad de integración.

Clasificación JEL: F15.

* Becaria de la Comisión de Investigaciones Científicas del Ministerio de la Producción, Ciencia y Tecnología de la Provincia de Buenos Aires. El presente trabajo se ha desarrollado en el marco del proyecto “Procesos de integración en América Latina y el Caribe: Estudio sobre las determinantes económicas de su consolidación” (Código del proyecto: 24/E095) dirigido por el Dr. Germán H. González, Universidad Nacional del Sur. Email: (corbellavirginia@hotmail.com).

Introducción

América Latina ha sido a lo largo de varios años partícipe de frecuentes intentos de integración con diferentes objetivos, matices y grados de éxito. Ejemplo de ello son: la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Programa de Integración y Cooperación entre Argentina y Brasil (PICAB), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Comunidad Andina (CAN), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), entre otros. Estos intentos suelen considerarse como un objetivo prioritario en pos de completar el proceso de desarrollo de la región. Sin embargo, estas iniciativas presentan tanto efectos positivos como negativos sobre la misma. Dentro de los primeros se puede mencionar la creciente interdependencia comercial entre los países de la región y el desarrollo de las industrias que caracterizan a cada uno. Como aspecto negativo se encuentra, por ejemplo, la mayor probabilidad de contagio de crisis y por lo tanto inestabilidad económica y política del proyecto integrador.

Las políticas nacionales descoordinadas, las asimetrías en el ingreso y en el grado de desarrollo, la existencia de ciclos des-sincronizados, los bajos flujos bilaterales de comercio, son algunos de los argumentos que se consideran al momento de explicar la falta de consolidación de la mayoría de los procesos de integración latinoamericana.

El interés de abordar estos tópicos se fundamenta en el surgimiento, durante los últimos años, de los acuerdos Sur-Sur, y por lo tanto en la necesidad de entender las consecuencias de estos acuerdos sobre el bienestar y las posibilidades de crecimiento y desarrollo económico de los países que forman parte de los mismos y el fortalecimiento económico de la región frente al resto del mundo.

El objetivo del presente trabajo es examinar la intensidad de la integración dentro de la UNASUR y entre sus países socios. Mostrar descriptivamente cómo fue evolucionando a lo largo del tiempo, previo y posterior a la conformación del acuerdo regional, el incremento de la intensidad de integración entre los países que conforman dicho organismo, obtenido el mismo a partir de matrices de comercio con datos intrarregionales, las cuales permiten analizar la estructura y los efectos generales de la integración por medio de los flujos comerciales entre los mismos.

De acuerdo a la forma y naturaleza de la unión entre países, las relaciones comerciales entre los mismos varían según los bloques comerciales formados. Tan es así que existen 5 tipos de uniones posibles entre países: tratado de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica e integración económica total (Balassa 1962). Estas variaciones pueden afectar de diferentes maneras al crecimiento y desarrollo de los países que pertenecen al bloque económico.

Con el objetivo de calcular la intensidad de integración entre los países socios que conforman la UNASUR se recaba información acerca de las exportaciones en valores FOB que realizó cada país socio entre ellos y con el resto del mundo en los años 1985, 1990, 1995, 2000, 2005 y 2010. Con los datos recabados se crea la matriz de comercio para cada año y país, obteniendo los niveles de integración y la representación de los flujos comerciales. Esto va a permitir calcular la intensidad de integración entre los países analizados mediante el uso de la técnica utilizada en Castilho y Puchet (2010) que parte, entre otros, del trabajo de Pal, Dietzenbacher and Basu (2007).

Al finalizar el análisis se percibe que la relación entre los miembros de la UNASUR ha aumentado a lo largo del tiempo y se ha incrementado la fuerza de la integración entre los países socios medida por el índice de intensidad comercial empleado en el análisis, demostrando así que el comercio entre ellos ha ido tomando importancia y estrechando relaciones. Sirviendo esto, como antecedente para futuras políticas regionales que se tomen en el marco de integración de la UNASUR.

En primer lugar se analizan los aspectos generales de la integración, las dos grandes oleadas de regionalismo y las asimetrías, haciendo una breve reseña de los trabajos más importantes en el área. A continuación se explica la metodología empleada y su forma de aplicación para armar una matriz de comercio y calcular la intensidad de integración a través de ella. En la sección 4 se presentan los resultados por medio de tablas y gráficos que ilustran el análisis y en la sección 5 se presentan las consideraciones finales sobre este trabajo.

1. Regionalismo Abierto, asimetrías y la UNASUR

Muchos analistas sostienen que uno de los principales obstáculos para alcanzar una integración más profunda es la presencia de asimetrías. Según María Inés Terra (2008), es usual que los países pequeños o menos desarrollados tengan menor capacidad para apropiarse de los beneficios de un proceso de integración. Este es un problema importante a tener en cuenta, dado que si los países socios esperan que la integración no contribuya, o se convierta en un obstáculo a su crecimiento económico, el proceso pierde el sustento político necesario para consolidarlo y profundizarlo.

La literatura económica distingue entre asimetrías estructurales y asimetrías de política o regulatorias (Bouzas, 2003). Las primeras vienen determinadas por el tamaño económico, las dotaciones de factores, los niveles de ingreso per cápita, el nivel de flexibilidad de los mercados y la intensidad de desarrollo o niveles de pobreza, por lo que su modificación suele ser lenta. Las segundas están determinadas

por preferencias, elecciones y características institucionales nacionales, es decir, responden a diferencias en las políticas públicas que aplica cada estado nación. Las mismas adquieren importancia en los procesos de integración porque pueden producir efectos derrame transfronterizos, modificando la asignación de recursos productivos o alterando las condiciones macroeconómicas.

En el caso de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR)¹, ambas son importantes. Las primeras, porque se trata de un proceso de integración entre países muy distintos, ya sea por el tamaño económico, los niveles de ingreso per cápita o la dotación de factores naturales con la que cuentan (González et al., 2011; Lo Turco, 2008; Venables, 2003; Quevedo et al., 2004; Caldentey, 2005). Las segundas son consecuencia de la debilidad de la región en la coordinación de políticas macroeconómicas y políticas de competencia, así como de la falta de consistencia al interior de los propios países en materia de aplicación de incentivos. Las políticas cambiarias y los incentivos a la inversión y a las exportaciones son aspectos particularmente conflictivos y muy distintos entre un país y otro.

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 UNASUR, si bien no es un bloque puramente comercial, pareciera aspirar a situarse en la etapa de Unión económica y, más adelante, en la etapa de Unión Total, según sus declaraciones disponibles en su página web oficial.² En el Plan de Acción del Consejo Suramericano de Economía y Finanzas se postulan los principios que van a regir para la toma de decisiones en dicha área, específicamente en el objetivo 3 del mismo, se declara apoyar la promoción de procesos de integración regional, favorecer el aumento de flujos de comercio intrarregionales facilitando los instrumentos necesarios a tal fin. El Plan de Acción se realizará dando cumplimiento a los objetivos generales del estatuto vigente, teniendo en cuenta las asimetrías existentes en los estados miembros, en particular aquellos sin salida marítima.

La UNASUR es un organismo intergubernamental de ámbito regional, con el objetivo de construir, de manera participativa y consensuada, un espacio de integración y unión en lo cultural, social, económico y político entre sus integran-

¹ La UNASUR es un organismo de ámbito regional que tiene como objetivo: “construir una identidad y ciudadanía suramericanas y desarrollar un espacio regional integrado”. Los países socios son doce: Argentina, Brasil, Chile, Bolivia, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela. Dentro de la UNASUR se pueden encontrar otros dos grupos: Comunidad Andina y Mercado Común del Sur.

² (<http://www.unasur.org>).

tes, utilizando el diálogo político, las políticas sociales, la educación, la energía, la infraestructura, la financiación y el medio ambiente, entre otros, para eliminar la desigualdad socioeconómica, lograr la inclusión social, la participación ciudadana y fortalecer la democracia. Esta comunidad de naciones posee objetivos más ambiciosos y comprensivos a los buscados por una integración económica.

En los últimos años el problema de las asimetrías se instaló en la mesa de negociación de los acuerdos existentes. Pero el diseño de políticas para atender este problema no resulta sencillo. Tal como señala Bouzas, “(...) el hecho de que la existencia de asimetrías justifique la intervención pública debe calificarse por los requisitos convencionales a los que debe someterse la acción pública, incluyendo una decisión sobre el nivel adecuado al que debe asignarse las responsabilidades de intervención” (Bouzas, 2003:2). Sin olvidar que es necesario determinar el origen y tipo de asimetría, estructural o política.

El asunto de las asimetrías ha sido un tema recurrente en el comercio internacional y en las negociaciones comerciales desde sus inicios, tanto a nivel multilateral (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT) como regional, en los acuerdos que se han venido sucediendo desde hace varias décadas. En particular, con respecto a las experiencias de integración regional, diferentes autores se han referido a los conflictos asociados a las disparidades entre países y regiones (Viner, 1950; Vanek, 1965; Myrdal, 1957; Kaldor, 1970; Krugman, 1996), y a la inexistencia de garantías que aseguren que los costos y beneficios de la integración se repartan por igual entre los socios de este tipo de proyectos.

2. Metodología

Con el fin de analizar la intensidad de la integración entre los bloques de comercio Pal, Dietzenbacher y Basu (2007) propusieron una nueva medida sistemática formulada dentro de un marco input-output. Dependiendo de la forma y de la naturaleza de la unión, las relaciones comerciales entre países varían según los bloques comerciales. Estas variaciones pueden afectar de diferentes maneras al crecimiento y desarrollo de los países que pertenecen al bloque económico. Por lo tanto, para los autores mencionados es interesante examinar la intensidad de integración económica para comparar las distintas asociaciones, y para ello desarrollaron una medida sistemática de integración.

En palabras de Pal, Dietzenbacher y Basu, el aspecto cuantitativo de la integración económica no ha sido aún estudiado en un marco teórico integrado. Balassa (1965) y Michaely (1984), entre otros, han formulado índices de desempeño comercial con respecto a un sector o industria en particular y miden el grado

de integración de la asociación de países (Pal, Dietzenbacher y Basu, 2007). Pero la diferencia con estos autores es, que 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 y no por sector o industria. En un marco input-output 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.

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.

Castilho y Puchet (2010) emplean esta metodología para analizar las principales características y resultados de la integración económica en América Latina. El objetivo es mostrar cómo la evolución y la estructura sectorial de comercio reaccionaron ante los diferentes esquemas de integración. Para este propósito, construyeron una matriz de comercio con datos intra y extra regional y calcularon el índice desarrollado por Pal, Dietzenbacher y Basu, permitiendo analizar la estructura y los efectos generales de la integración.

La metodología consiste en armar una matriz de comercio con los datos recabados, como se muestra en la figura 1. La matriz de transacciones registra: en las filas las exportaciones de acuerdo al origen, hechas de un país a otro u a grupos de países o al resto del mundo. Y en las columnas, las compras de acuerdo al destino que poseen. Es decir, las importaciones que cada país recibe de sus socios o de otros países o grupos del resto del mundo.

Esto implica que el conjunto de transacciones se descompone en exportaciones e importaciones y que por lo tanto, se obtienen dos matrices de composición, una de importaciones y otra de exportaciones de acuerdo a los años de referencia. Esto va a permitir calcular la intensidad de integración entre los países analizados mediante el uso de la técnica utilizada en Castilho y Puchet (2010) que parte, entre otros, del trabajo de Pal, Dietzenbacher y Basu (2007). Además esto permite tener para cada grupo de países, submatrices para analizar la composición interna del grupo. Por ejemplo, si se quiere analizar la relación dentro del MERCOSUR, se tendrían dos submatrices de cuatro por cuatro tanto para analizar las importaciones como las exportaciones.

Luego se calculan los determinantes con la fórmula que se detalla a continuación,

- $\det(\mathbf{I} - \mathbf{M}k)$ para las importaciones, o
- $\det(\mathbf{I} - \mathbf{X}k)$ para las exportaciones

donde k indica el bloque que se está analizando. Es posible utilizar a los mismos para obtener un índice de integración comercial entre los países que forman la unión y verificar que a mayor valor del determinante $(\mathbf{I} - \mathbf{E}k)$, mayor la intensidad de la integración entre los miembros.

Para poder compararlos es necesario calcular para cada matriz de orden n , el determinante a la potencia $1/n$, donde n es el número de países que componen el grupo de integración que se está analizando.

Finalmente, la intensidad de integración del bloque en cuestión es medida de la siguiente forma:

- $\text{DIM} = 1 - [\det(\mathbf{I} - \mathbf{M}k)]^{1/n}$
- $\text{DIX} = 1 - [\det(\mathbf{I} - \mathbf{X}k)]^{1/n}$

Para poder graficar y usar los valores obtenidos en tablas, los mismos son multiplicados por mil, ya que es una medida adimensional.

Figura 1
Estructura de la matriz de comercio

Año	Argentina	Brasil	Uruguay	Paraguay	Venezuela	Bolivia	Perú	Colombia	Ecuador	Chile	Surinam	Guyana	Resto del Mundo	Total
Argentina	Tij	Tx
Brasil
Uruguay
Paraguay
Venezuela
Bolivia						...								
Perú							...							
Colombia								...						
Ecuador									...					
Chile										...				
Surinam											...			
Guyana												...		
Resto del Mundo														
Total	Tm									

Fuente: Elaboración propia.

Figura 2
Estructura de la matriz de comercio
para el bloque Mercosur

Año	Argentina	Brasil	Uruguay	Paraguay	Venezuela	Resto del Mundo	Total
Argentina	T_{ij}	T_x
Brasil
Uruguay
Paraguay
Venezuela
Resto del Mundo							
Total	T_m		

Fuente: Elaboración propia.

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) y/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 la intensidad de integración entre los países.

Con el objetivo de calcular la intensidad de integración entre los países socios que conforman la UNASUR, se procede de la siguiente manera. En primer lugar se recaba información acerca de las exportaciones totales en valores FOB que realizó cada país socio entre ellos y con el resto del mundo en los años 1985, 1990, 1995, 2000, 2005 y 2010. La selección de estos años se sustenta en que abarcan el resurgimiento de la idea de profundizar viejos acuerdos o firmar nuevos (tales como: el MERCOSUR, que es constituido en 1991, la CAN en el año 1969 y el CARICOM en 1973) que estarían comprometidos dentro de la UNASUR. Así como también se contemplan grandes cambios y crisis económicas que han sucedido en la región (como por ejemplo: la crisis brasileña en 1998 y la de Argentina en 2000, entre otras).

Los datos son recogidos de la base de datos UN Comtrade de las Naciones Unidas y corresponden a la clasificación CUCI (Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional) revisión 1 de 1962. Dicha base comercial es considerada una de las más completas disponible. La misma se actualiza continuamente y todos los valores de los productos básicos se convierten de la moneda nacional a dólares de EE.UU. utilizando los tipos de cambio suministrados por los países que reportan sus cifras, o derivados de las tasas de mercado mensual y el volumen de comercio.

Con los datos recabados se crea la matriz de comercio para cada año y país, obteniendo la intensidad de integración y la representación de los flujos comerciales para:

- la Comunidad Andina (CAN)
- CAN y la relación comercial que posee con Venezuela
- CAN y Chile
- Mercado Común del Sur (MERCOSUR)
- MERCOSUR y su país asociado Chile
- MERCOSUR y su país asociado (y desde 2012 miembro) Venezuela.
- UNASUR

3. Resultados

En el cuadro 1 se observa por bloque los niveles y las tasas de crecimiento de la intensidad de integración por el lado de las importaciones, obtenidos para los años 1985, 1990, 1995, 2000, 2005 y 2010.

Cuadro 1
Intensidad de la integración por el lado de las importaciones
niveles y tasas de crecimiento

<i>Grupo</i>	<i>Año</i>	<i>Tasa de Crecimiento %</i>	<i>Año</i>	<i>Grado de Integración Importación *1000</i>
MERCOSUR	1985			3.4
	1990	88.55	85-90	6.42
	1995	29.99	90-95	8.34
	2000	30.75	95-00	10.91
	2005	-10.42	00-05	9.77
	2010	-26.47	05-10	7.19
CAN	1985			0.66
	1990	88.09	85-90	1.25
	1995	-24.19	90-95	0.95
	2000	49.03	95-00	1.41
	2005	28.32	00-05	1.81
	2010	-24.38	05-10	1.37
CAN y Venezuela	1985			0.75
	1990	10.15	85-90	1.5
	1995	85.39	90-95	2.79
	2000	-2.84	95-00	2.71
	2005	-7.49	00-05	2.51
	2010	-49.45	05-10	1.27
CAN y Chile	1985			0.99
	1990	35.03	85-90	1.33
	1995	-21.61	90-95	1.04
	2000	48.55	95-00	1.55
	2005	28.08	00-05	1.99
	2010	-19.44	05-10	1.6

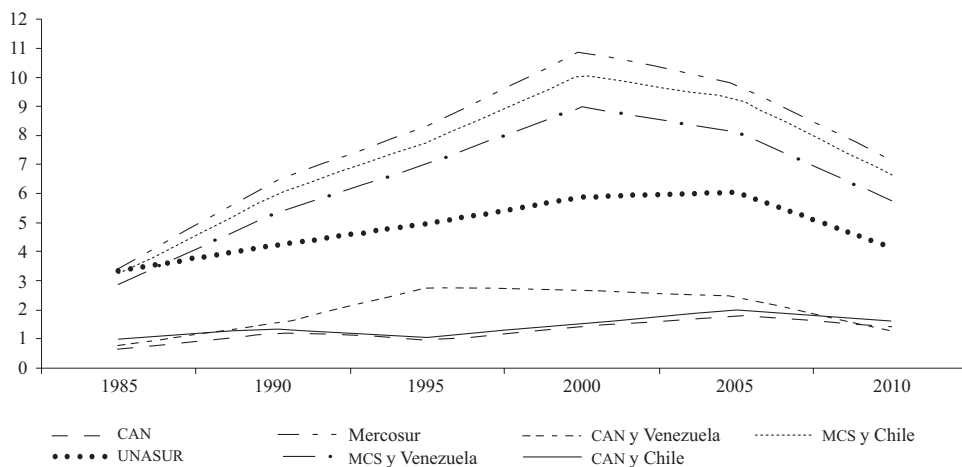
Continúa...

<i>Grupo</i>	<i>Año</i>	<i>Tasa de Crecimiento %</i>	<i>Año</i>	<i>Grado de Integración Importación *1000</i>
MCS y Venezuela	1985			2.87
	1990	84.04	85-90	5.29
	1995	33.06	90-95	7.04
	2000	27.75	95-00	8.99
	2005	-9.72	00-05	8.12
	2010	-28.59	05-10	5.8
MCS y Chile	1985			3.23
	1990	84.45	85-90	5.95
	1995	30.85	90-95	7.79
	2000	29.81	95-00	10.11
	2005	-8.02	00-05	9.3
	2010	-28.23	05-10	6.67
UANSUR	1985			3.35
	1990	126.46	85-90	4.23
	1995	117.49	90-95	4.97
	2000	118.4	95-00	5.89
	2005	102.85	00-05	6.06
	2010	68.49	05-10	4.15

Fuente: Elaboración propia con datos de la base UN Comtrade.

A continuación se despliegan los gráficos que representan la información obtenida a partir del cuadro 1 desagregado por bloques y países asociados.

Gráfico 1
Intensidad de la integración por el lado de las importaciones



Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 1.

En el gráfico 1, se observa que el nivel de integración del grupo MERCOSUR es el más elevado en comparación a los otros bloques. No obstante, sufre una baja, pero mantiene la misma tendencia, al agregarse a los cálculos los flujos comerciales que mantiene con Chile, por un lado y con Venezuela por el otro. Esta evolución, coincide con los resultados encontrados en el trabajo de Castilho y Puchet (2011) y es asociada en parte a la intensificación de la integración comercial en el MERCOSUR durante la segunda mitad de los noventa, seguido de una reducción del comercio que siguió a la crisis de Brasil y Argentina alrededor del 2000 y, por último refleja la recuperación del comercio intrarregional hasta 2005.

La CAN presenta un comportamiento variable. Primero se eleva su nivel de integración por el lado de las importaciones y luego en 1990 se produce un incremento del 88,09% en el mismo, probablemente por el cambio de un modelo de desarrollo cerrado a uno abierto. Se favoreció tanto el comercio intrarregional como fuera de la Comunidad. Luego vuelve a subir de 1995 hasta el 2005 para más tarde sufrir una leve baja. En cambio, al incorporar a Venezuela al análisis, este patrón no se observa sino todo lo contrario. Los valores obtenidos están por encima a los anteriores, percibiéndose un mayor nivel de integración en todos los años excepto quizás en el 2010, donde ambos coinciden. A pesar de que Venezuela ingresó a la CAN en 1973, este país se retiró en 2006 de la Comunidad como protesta a los futuros tratados de libre comercio que firmarían Colombia y Perú con Estados Unidos. Esta situación podría llegar a explicar la baja que sufre el nivel de integración entre estos dos agentes durante los dos últimos períodos seleccionados.

A pesar de que Chile abandonó el Acuerdo de Cartagena en 1976 y luego retorna como miembro asociado de la CAN en 2006, se realizó el mismo análisis que para los otros bloques con el fin de evaluar los años en donde las relaciones comerciales no contaban con acuerdos. Los resultados muestran que al sumar a Chile a la Comunidad, los niveles de integración no muestran casi variación y siguen la misma tendencia, en comparación a la CAN analizada individualmente. Lo cual reflejaría que las relaciones comerciales entre ambos fueron muy escasas.

La UNASUR, se encuentra por debajo del nivel presentado por el MERCOSUR pero por encima de la CAN. Efectivamente, los valores se encuentran mucho más cercanos entre sí y no muestran tantos cambios abruptos como en el caso de las exportaciones que será desarrollado más adelante.

En el gráfico 1 se observa claramente como la línea continua que describe el comportamiento de los datos mantiene una tendencia creciente hasta el año 2005, donde alcanza su valor máximo y luego comienza a decrecer.

Las tasas de crecimiento de 1985 a 1990 para todos los bloques presentan tasas superiores al 80%, situación asociada en parte a la segunda oleada de regio-

nalismo donde se profundizan y se crean nuevos acuerdos. Luego las tasas rondan alrededor del 30% para llegar al nivel máximo en el año 2000 y experimentar tasas decrecientes durante 2000-2005 y 2005-2010. En el año 1998, Argentina entra en crisis y esto afecta los flujos comerciales intrarregionales y con el resto del mundo, explicando en parte estos resultados. Asimismo, en 2008 se desata la crisis inmobiliaria y crediticia en Estados Unidos, donde las principales zonas afectadas no son América del Sur pero sus efectos tienen un alcance a los mercados financieros y las inversiones, afectando de esta forma a los países analizados.

Por el lado de las exportaciones, los niveles de integración son mayores para el bloque MERCOSUR que los obtenidos por el lado de las importaciones. Al igual que en el análisis anterior, al incorporar al bloque MERCOSUR sus países asociados, Chile y Venezuela, los niveles de integración caen, manteniéndose la misma tendencia pero con valores menores. Para el año 1990 los niveles tienen un gran crecimiento, llegan a un máximo en el 2000 y luego decae en el 2005 para volver a crecer en el 2010. Estos últimos movimientos se corresponden a la crisis sufrida por los países de latinoamerica en el 2000 y luego su recuperación durante el 2005 y el 2010.

Cuadro 2
Intensidad de la integración por el lado de las exportaciones
niveles y tasas de crecimiento

<i>Grupo</i>	<i>Año</i>	<i>Tasa de Crecimiento %</i>	<i>Año</i>	<i>Grado de Integración Exportación *1000</i>
Mercosur	1985			1.6
	1990	77.06	85-90	2.84
	1995	373	90-95	13.41
	2000	7.76	95-00	14.45
	2005	-57.39	00-05	6.16
	2010	46.57	05-10	9.03
CAN	1985			0.19
	1990	110.22	85-90	0.39
	1995	312.89	90-95	1.61
	2000	-22.6	95-00	1.24
	2005	34.42	00-05	1.67
	2010	-2.95	05-10	1.62
CAN y Venezuela	1985			0.21
	1990	112.69	85-90	0.45
	1995	541.01	90-95	2.9
	2000	-42.22	95-00	1.67
	2005	5.36	00-05	1.76
	2010	-21.19	05-10	1.39
CAN y Chile	1985			0.25
	1990	98.34	85-90	0.49
	1995	238.97	90-95	1.66
	2000	-14.81	95-00	1.41
	2005	22.34	00-05	1.73
	2010	0.3	05-10	1.73

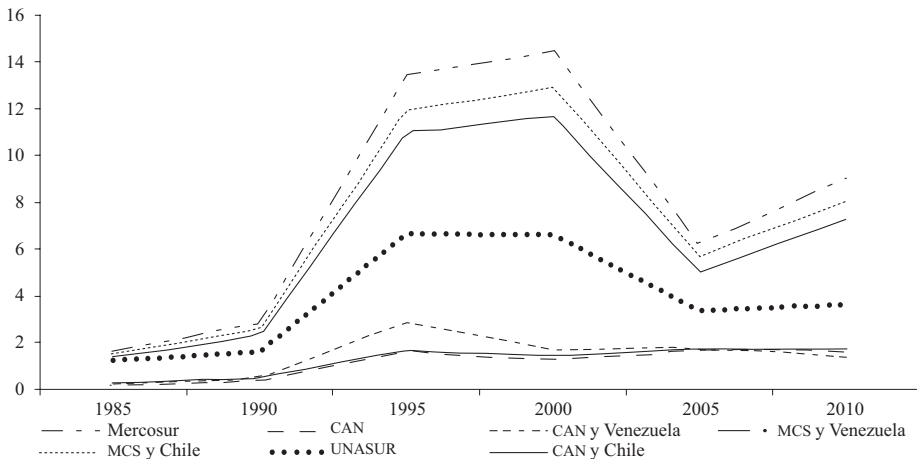
Continúa...

Grupo	Año	Tasa de Crecimiento %	Año	Grado de Integración Exportsación *1000
MCS y Venezuela	1985			1.32
	1990	74.74	85-90	2.31
	1995	376.92	90-95	10.99
	2000	6.5	95-00	11.71
	2005	-57.3	00-05	5
	2010	44.98	05-10	7.25
MCS y Chile	1985			1.48
	1990	76.43	85-90	2.61
	1995	357.03	90-95	11.94
	2000	8.02	95-00	12.9
	2005	-56	00-05	5.67
	2010	41.44	05-10	8.02
UNASUR	1985			1.24
	1990	128.88	85-90	1.6
	1995	416.85	90-95	6.66
	2000	99.31	95-00	6.62
	2005	50.97	00-05	3.37
	2010	107.82	05-10	3.64

Fuente: Elaboración propia con base en comtrade.

Las tasas de crecimiento de la intensidad de la integración por el lado de las exportaciones en el cuadro 2 evidencian para el MERCOSUR y sus países asociados tasas crecientes hasta el período 1995-2000, luego las tasas caen alrededor de un 56% para luego recuperarse en un 40%. Para la CAN y Venezuela la situación creciente

Gráfico 2
Intensidad de la integración por el lado de las exportaciones

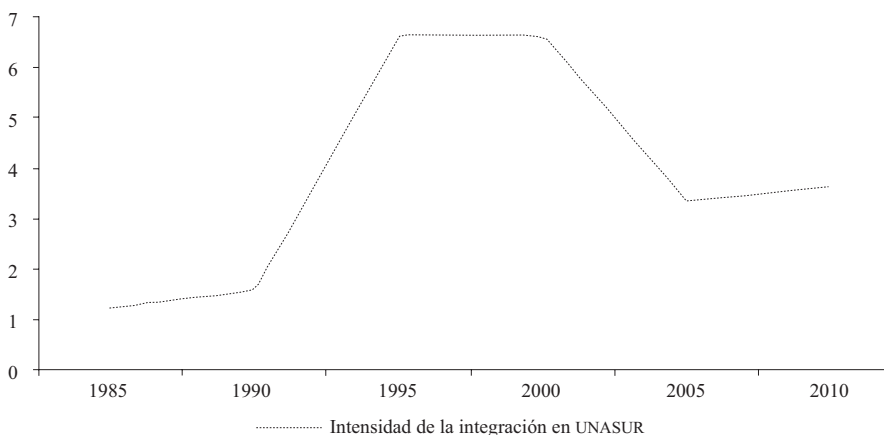


Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 2.

se observa hasta la fase 1990-1995, luego se presentan tasas decrecientes, seguidas de una recuperación para nuevamente exhibir tasas de integración decrecientes llevando los valores aproximadamente a los alcanzados en 1995 (para la CAN) y en el 2000 (para la CAN y Venezuela). Con respecto al país asociado a la CAN, Chile, los niveles de integración no muestran casi desviación y siguen la misma tendencia, en comparación a la CAN analizado como bloque individual. Lo cual reflejaría nuevamente que las relaciones comerciales entre ambos fueron muy escasas, tanto para las exportaciones como para las importaciones.

En el cuadro 2 se presentan los valores obtenidos para las submatrices de exportación de los doce países que componen la UNASUR. Los determinantes para las mismas han tenido valores bastante elevados y los niveles de intensidad de la integración presentan una tendencia constante para los años 1985 y 1990 para luego dar un salto y elevarse rápidamente. Esto último coincide con el proceso de apertura de las economías. Del 2000 al 2005 cae la intensidad de integración a la mitad y luego se eleva levemente. El primer movimiento refleja una contracción de los flujos comerciales entre los países miembros de la UNASUR a partir de la crisis argentina y brasileña. El segundo exhibe la recuperación de los mismos, incrementando los niveles de integración. A continuación se presenta el gráfico 3, en donde se puede analizar más detalladamente la tendencia descrita anteriormente.

Gráfico 3
Grado de integración entre miembros de la UNASUR
por el lado de las exportaciones



Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 2.

4. Consideraciones finales

En el presente trabajo se ha verificado el incremento de la intensidad de la integración dentro de la Unión de Naciones Suramericanas y entre sus países socios. Se mostró descriptivamente cómo fue evolucionando a lo largo del tiempo la intensidad de integración entre los países que conforman dicho organismo, utilizando matrices de comercio con datos intrarregionales.

Uno de los principales resultados obtenidos fue que los países miembros de la UNASUR presentan una elevada intensidad de integración con respecto a los países pertenecientes a la CAN pero menor a los alcanzados por el MERCOSUR, tanto a nivel de exportaciones como importaciones.

Al comparar las tendencias y valores observados entre los países miembros de la UNASUR, MERCOSUR es el bloque que exhibe mayores niveles de intensidad de la integración, a pesar de que el acuerdo de integración fue firmado posteriormente a la CAN y que los socios de esta última comparten características geográficas y culturales.

La CAN y Venezuela han entablado relaciones comerciales desde 1973, pero esta última se retiró en el 2006 como protesta a los futuros tratados de libre comercio que se firmarían con Estados Unidos. A partir de esa fecha la intensidad de integración presenta niveles decrecientes como se observó en los gráficos respectivos.

Asimismo la Comunidad posee como países asociados a los miembros del MERCOSUR desde el año 2005 y a Chile desde el 2006. Esto en parte muestra que, a través del tiempo, se han establecido relaciones entre los dos bloques y países miembros de la UNASUR y los flujos comerciales prueban que han logrado afianzar sus lazos y superar las posibles diferencias entre los mismos, generando esto una visión positiva sobre el futuro de la UNASUR.

Estos resultados sugieren que la idea de formar un organismo para construir una identidad y ciudadanía sudamericanas y desarrollar un espacio regional integrado, por el lado de los flujos comerciales al menos, cuenta con una avanzada relación comercial y, por lo tanto, con un incentivo para sostener la Declaración de Cuzco firmado en 2004. Al tratarse de un proceso de integración entre países muy diferentes en el nivel de desarrollo, donde existen tanto asimetrías de tipo estructural como de política, puede suceder que los aspectos negativos del proceso de integración tengan mayor peso que los beneficios, por lo que una mayor intensidad de la integración comercial favorece a la integración institucional.

Para la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), las iniciativas de integración regional se enfrentan a un obstáculo común: la divergencia en políticas macroeconómicas que deterioran la fortaleza y eficacia de los esfuerzos regionales tendientes a lograr cooperación monetaria en la región.

Como parte de su programa de trabajo sobre cuestiones financieras y monetarias internacionales, durante muchos años la UNCTAD ha promovido una fuerte cooperación regional en estas áreas como uno de los componentes para lograr una exitosa integración de los países en desarrollo en la economía mundial globalizada.

La perspectiva de la UNCTAD es que esta propuesta debe ir acompañada de esfuerzos más intensos de coordinación de políticas, principalmente en materia de tipo de cambio y tasas de interés, a fin de lograr los resultados esperados en términos de comercio, crecimiento y empleo. Es por ello que se hace hincapié en las condiciones macroeconómicas y en la necesidad de coordinar las políticas macroeconómicas para el éxito de la cooperación monetaria y financiera. Esta podría ser una posible área de investigación en un futuro, para observar qué pasa con la intensidad de la integración si se avanza sobre las cuestiones financieras y monetarias.

Casi treinta años han pasado desde la segunda oleada de regionalismo, y al tomar los países pertenecientes al proyecto UNASUR, se percibe que la relación entre los miembros ha aumentado a lo largo del tiempo y se ha incrementado la intensidad de la integración entre los países socios, medida por el índice de intensidad comercial empleado en el análisis. Esta constatación demuestra que el comercio entre ellos ha ido tomando importancia y estrechando relaciones y sirve como antecedente para futuras políticas regionales que se tomen en el marco de integración de la UNASUR.

Bibliografía

- Balassa, B. (1965). "Trade liberalization and revealed comparative advantage", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, No. 33, pp. 99-123.
- Bouzas, R. (2003). *Mechanisms for compensating the asymmetrical effects of regional integration and globalization. Lessons from Latin American and the Caribbean: The case of Mercosur*. Universidad de San Andrés, marzo, inédito.
- Caldentey, E. P. (2005). *Export Promotion Policies in CARICOM: Main Issues, Effects, and Implications*. Serie Comercio Internacional, núm. 56. CEPAL, Santiago de Chile.
- 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.
- Consejo Suramericano de Economía y Finanzas, UNASUR (2011). "Plan de Acción (Bienal)". Disponible en: (<http://www.unasursg.org/uploads/10/26/1026f3c35917dd72d9ff662b171f85d27/Plan-de-Accion-Consejo-de-Economia-y-Finanza-Junio-9-y-10-2011.pdf>). Fecha de ingreso: 25/4/13.

- Giordano, P., Moreira, M. M., & Quevedo, F. (2004). *El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional*. Documento de Divulgación 26. Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe. Buenos Aires.
- González, Germán et al. (2011). "Phases of Convergence in Latin America: The technological drivers", *Journal of International Development* (Wiley-Blackwell), Early view: DOI: 10.1002/jid.1803.
- Kaldor, N. (1970), "The case for regional policies", *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 99, N° 1.
- Krugman, Paul. (1996). "Are Currency Crises Self-Fulfilling?" In B. Bernanke and J. Rotemberg (eds.), *NBER Macroeconomics Annual 1996*. Cambridge: MIT Press
- Lo Turco, A. (2008). "Integración regional Sur-Sur y desarrollo industrial asimétrico: el caso del Mercosur", en Masi y Terra (coords.) *Asimetrías en el MERCOSUR: ¿Impedimento para el crecimiento?* Red MERCOSUR, Montevideo.
- Michaely, M. (1984). *Trade, Income levels and Dependence* (Amsterdam: North-Holland).
- Myrdal, G. (1957), *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, Londres, Duckworth.
- Pal, D. P., Dietzenbacher, E., & Basu, D. (2007). Economic Integration: Systemic Measures in an Input-Output Framework. *Economic Systems Research*, 19(4), 397-408.
- Paul Krugman, 1996. "How the Economy Organizes Itself in Space: A Survey of the New Economic Geography," *Working Papers* 96-04-021, Santa Fe Institute.
- Terra, María Inés (2008). "Asimetrías en el MERCOSUR: ¿Un obstáculo para el crecimiento?" en Masi y Terra (coords.), *Asimetrías en el MERCOSUR: ¿Impedimento para el crecimiento?* Serie Red MERCOSUR N° 12.
- UNCTAD (2011). "Cooperación monetaria regional y políticas para propiciar crecimiento: los nuevos desafíos para América Latina y el Caribe", Naciones Unidas, Nueva York.
- Vanek, J. (1965), *General Equilibrium of International Discrimination: The Case of Custom Union*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Venables, A. J. (2003). "Winners and losers from regional integration agreements". *The Economic Journal*, 113(490), 747-761.
- Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*. New York, Carnegie Endowment for International Peace.

Base de Datos

UN Comtrade: (<http://comtrade.un.org>).

BADECEL: (http://websie.eclac.cl/badecel/badecel_new/index.htm).