

Aladi Módulo 3

1. Módulo 3 Resultados del proceso de integración

1.1 Portada



1.2 Video



1.3 Contenido de la presentación



2. Tema 1


2.1 Integración en el marco de la ALADI



2.2 Antecedentes

Antecedentes


- La ALADI se ha ido conformando una red de Acuerdos, es un proceso que se ha caracterizado por su dinamismo y profundización creciente
- La suscripción y puesta en vigencia de todos estos Acuerdos fue dando lugar a la conformación de un área de preferencias económicas.
- La red de Acuerdos existente siguió una dinámica histórica. La misma está compuesta por la Preferencia Arancelaria Regional, los Acuerdos de Alcance Regional y los Acuerdos de Alcance Parcial



2.3 Metodología para Medir barreras al comercio y Red de Acuerdos

Metodología para Medir barreras al comercio y Red de Acuerdos

- 1- Se estimaron los aranceles promedio a nivel de capítulo para cada país.
- 2- Se calcula la preferencia promedio en cada relación bilateral.
- 3- Se estima el Arancel Preferencial (AP) para cada relación bilateral y capítulo.



Metodología para Medir barreras al comercio y Red de Acuerdos

1- Se estimaron los aranceles promedio a nivel de capítulo para cada país.

$$\text{Arancel promedio} = \bar{A}_{ik} = \frac{\sum_{j=1}^{j=n} \text{Arancel NMF}}{n}$$

i: país otorgante o importador, que impone el arancel, k: capítulo del sistema armonizado, j: ítem a 8 o 10 dígitos del SA, n= total de ítems del capítulo

2- Se calcula la preferencia promedio en cada relación bilateral.

3- Se estima el Arancel Preferencial (AP) para cada relación bilateral y capítulo.



Metodología para Medir barreras al comercio y Red de Acuerdos

1- Se estimaron los aranceles promedio a nivel de capítulo para cada país.

$$\text{Arancel promedio} = \bar{A}_{ik} = \frac{\sum_{j=1}^{j=n} \text{Arancel NMF}}{n}$$

i: país otorgante o importador, que impone el arancel, k: capítulo del sistema armonizado, j: ítem a 8 o 10 dígitos del SA, n= total de ítems del capítulo

2- Se calcula la preferencia promedio en cada relación bilateral.

$$\text{Preferencia promedio} = \bar{P}_{ihk} = \frac{\sum_{l=1}^{l=q} \text{Preferencia}}{q}$$

i: país otorgante de la preferencia, h país beneficiario de la preferencia, k capítulo del sistema armonizado; l: ítem Naladisa; q: total de ítems de la Naladisa del capítulo.

3- Se estima el Arancel Preferencial (AP) para cada relación bilateral y capítulo.



Metodología para Medir barreras al comercio y Red de Acuerdos

1- Se estimaron los aranceles promedio a nivel de capítulo para cada país.

$$\text{Arancel promedio} = \bar{A}_{ijk} = \frac{\sum_{j=1}^n \text{Arancel NMF}}{n}$$

i: país otorgante o importador, que impone el arancel, k: capítulo del sistema armonizado, j: ítem a 8 o 10 dígitos del SA, n= total de ítems del capítulo

2- Se calcula la preferencia promedio en cada relación bilateral.

$$\text{Preferencia promedio} = \bar{P}_{ihk} = \frac{\sum_{l=1}^q \text{Preferencia}}{q}$$

i: país otorgante de la preferencia, h país beneficiario de la preferencia, k capítulo del sistema armonizado; l: ítem Naladis; q: total de ítems de la Naladis del capítulo.

3- Se estima el Arancel Preferencial (AP) para cada relación bilateral y capítulo.

$$\text{Arancel preferencial} = \bar{A}P_{ihk} = (\bar{A}_{ik} * (1 - \bar{P}_{ihk})) * 100$$



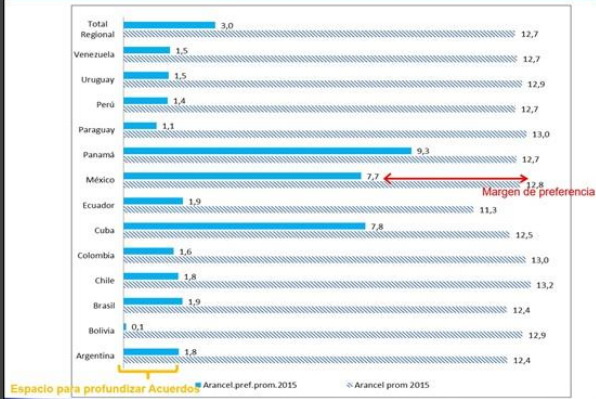
2.4 Profundidad y cobertura de la red de acuerdos



Profundidad y cobertura de la red de acuerdos

Según el beneficiario

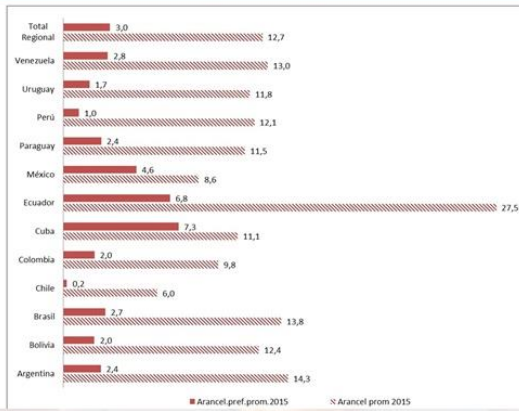
X



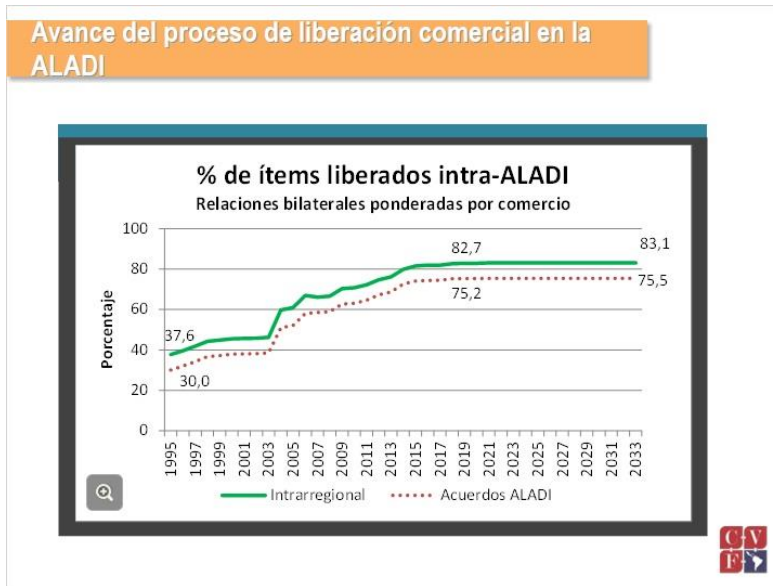
Profundidad y cobertura de la red de acuerdos

Según el otorgante

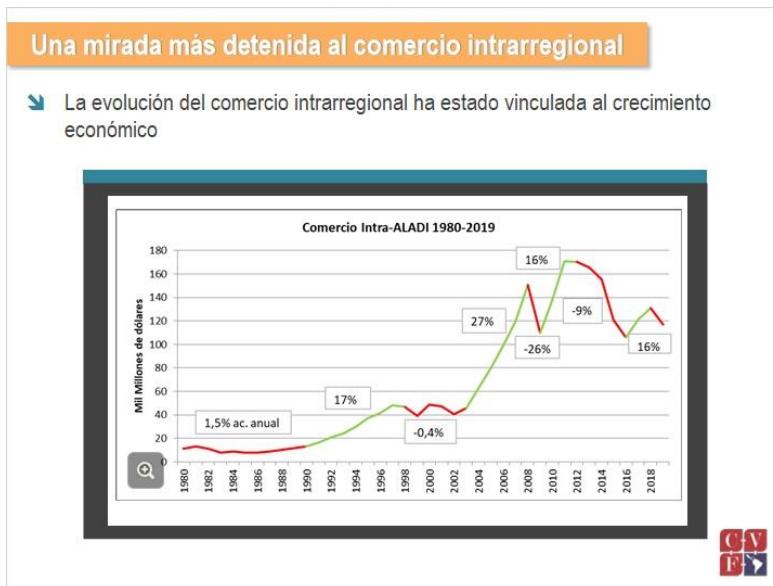
X



2.5 Avance del proceso de liberación comercial en la ALADI



2.6 Una mirada más detenida al comercio intrarregional



2.7 Evolución del comercio intrarregional



2.8 Utilización de los acuerdos



3. Tema 2

3.1 La región en perspectiva



3.2 Informe Banco Mundial 2019: Baja exposición al comercio internacional

Informe Banco Mundial 2019

Baja exposición al comercio internacional

Una medida estándar de la apertura externa de un país es la relación entre su comercio internacional y su actividad económica general. Esta proporción a menudo se calcula sumando las exportaciones e importaciones de bienes y servicios y luego dividiéndolo por el PIB del país

Según esta medida, América Latina y el Caribe tiene la menor apertura externa entre todas las regiones en desarrollo. El índice de apertura de la región es de alrededor del 40 % comparable al de Asia del Sur y África Subsahariana, pero mucho más bajo que el de regiones con niveles de ingresos similares como Asia del Este, Oriente Medio y Norte de África, y Europa Oriental y Asia Central.

Región	Comercio Internacional (en porcentaje del PIB)
América Latina y el Caribe	~40%
Asia del sur	~45%
Asia del este y el Pacífico	~55%
África Subsahariana	~58%
Oriente medio y norte de África	~62%
Europa y Asia central	~65%

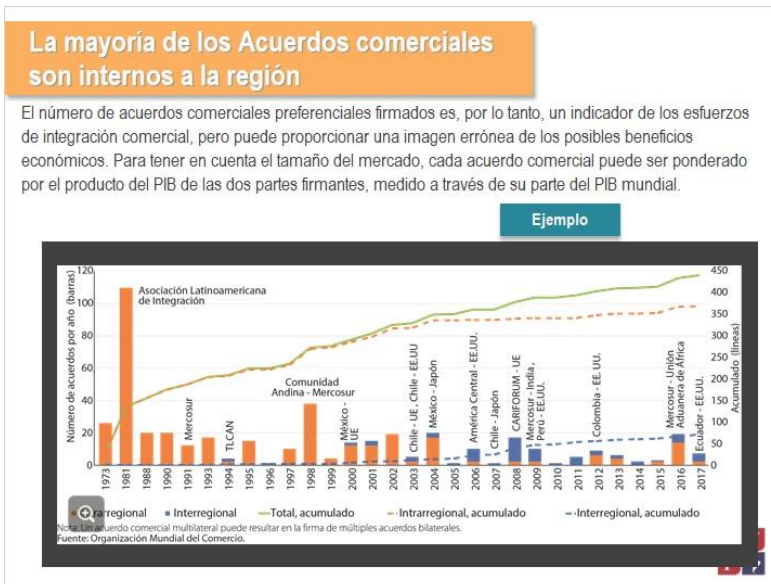
Nota: Los datos corresponden al comercio de bienes y servicios. Se calculan como promedios durante el período 2010-17. Source: World Development Indicators.

Mapa Apertura comercial

Mapa Apertura comercial



3.3 La mayoría de los acuerdos comerciales son internos a la región



Ejemplo

La mayoría de los Acuerdos comerciales son internos a la región

El número de acuerdos comerciales preferenciales firmados es, por lo tanto, un indicador de los esfuerzos de integración comercial, pero puede proporcionar una imagen errónea de los posibles beneficios económicos. Para tener en cuenta el tamaño del mercado, cada acuerdo comercial puede ser ponderado por el producto del PIB de las dos partes firmantes, medido a través de su parte del PIB mundial.

Ejemplo

Por ejemplo, un acuerdo comercial entre un país que representa el 1 % del PIB mundial y una agrupación de países que contribuyen con el 20% el total mundial sería equivalente al 0.2% de un acuerdo (-0.20 x 0.01). Por el contrario, un acuerdo comercial entre dos países en el que cada uno representa el 1 % del PIB mundial se trataría como un 0.01 % de un acuerdo (-0.01x0.01)

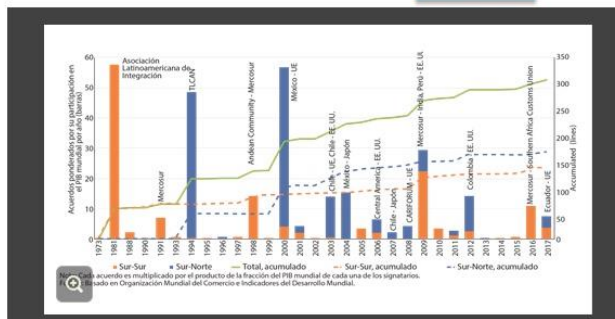


3.4 Los Acuerdos comerciales Sur-Norte involucran mercados más grandes

Los Acuerdos comerciales Sur-Norte involucran mercados más grandes

Esta forma de ponderar los acuerdos comerciales claramente aumenta la importancia de aquellos que incluyen una economía avanzada (gráfico 24). Según esta métrica, los acuerdos Sur-Norte representan el 55 % de los acuerdos comerciales firmados por países de la región de América Latina y el Caribe, una cifra mucho mayor que la proporción de los acuerdos Sur-Norte efectivamente firmados.

Importancia



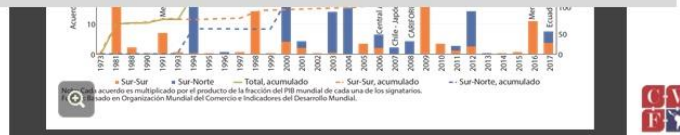
Importancia

Los Acuerdos comerciales Sur-Norte involucran mercados más grandes

Esta forma de ponderar los acuerdos comerciales claramente aumenta la importancia de aquellos que incluyen una economía avanzada (gráfico 24). Según esta métrica, los acuerdos Sur-Norte representan el 55 % de los acuerdos comerciales firmados por países de la región de América Latina y el Caribe, una cifra mucho mayor que la proporción de los acuerdos Sur-Norte efectivamente firmados.

Importancia

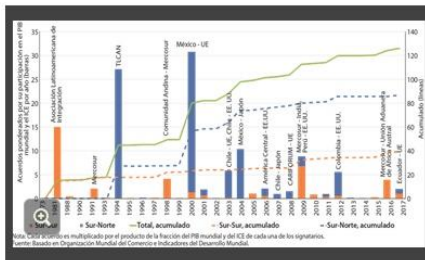
La importancia de los acuerdos Sur-Norte puede ilustrarse comparando los acuerdos de la Asociación Latinoamericana de Integración y el TLCAN. Después de ponderar las partes por su correspondiente participación en el PIB mundial, los 110 acuerdos comerciales bilaterales firmados por los países signatarios del primero de los tratados mencionados se vuelven equivalentes a los dos acuerdos firmados por México en el segundo.



3.5 Los Acuerdos comerciales Sur-Norte involucran mercados más grandes

Mayor exposición a economías complejas

Para tener en cuenta estos efectos de aprendizaje, cada acuerdo comercial puede ser ponderado no solo por la parte del PIB mundial que representan las partes firmantes, sino también por su grado de sofisticación económica medido por el Índice de Complejidad Económica (ICE). El ICE calcula la diversidad de las exportaciones de un país y su ubicuidad, reflejada en el número de países del mundo que producen dichos bienes (Hausmann et al. 2012). El ICE se normaliza de modo que varíe entre un mínimo de 0 y un máximo de 1.



Para ilustrar de qué manera la sofisticación económica de las partes firmantes afecta al recuento de acuerdos comerciales, considérese un país en desarrollo cuyo índice ICE normalizado es 0,2. Si dicho país firma un acuerdo con una economía avanzada cuyo índice ICE normalizado es 1, el acuerdo comercial obtiene una ponderación de 0,2 (= 0,2 x 1).

Más info



Mayor exposición a economías complejas

Para tener en cuenta estos efectos de aprendizaje, cada acuerdo comercial puede ser ponderado no solo por la parte del PIB mundial que representan las partes firmantes, sino también por su grado de sofisticación económica medido por el Índice de Complejidad Económica (ICE). El ICE calcula la diversidad de las exportaciones de un país y su ubicuidad, reflejada en el número de países del mundo que producen dichos bienes (Hausmann et al. 2012). El ICE se normaliza de modo que varíe entre un

Por otro lado, un acuerdo con un país con el mismo ICE de 0.2 obtiene una ponderación de 0.04 (-0.2×0.2). Estas ponderaciones se aplican además de las que reflejan el tamaño del mercado, discutidas anteriormente.



un acuerdo con una economía avanzada cuyo índice ICE normalizado es 1, el acuerdo comercial obtiene una ponderación de 0,2 ($= 0,2 \times 1$).

Más info



4. Tema 3

4.1 El comercio internacional de servicios



4.2 Comercio internacional de servicio: Particularidades de los servicios

Comercio internacional de servicios

Particularidades de los Servicios:

- Son intangibles y no almacenables.
- No se aplican aranceles en su comercio.
- Gran importancia de las regulaciones internas.



4.3 Comercio Internacional de servicio: Alcance del comercio internacional de servicio

Comercio internacional de servicios

 Alcance del Comercio Internacional de Servicios:



Comercio transfronterizo

Comercio internacional de servicios

 Alcance del Comercio Internacional de Servicios:

↘ Comercio transfronterizo (servicio prestado en forma telefónica o por internet).



Consumo en el extranjero

Comercio internacional de servicios

 Alcance del Comercio Internacional de Servicios:

↘ Consumo en el extranjero (ej. turismo).



Presencia comercial

Comercio internacional de servicios



Alcance del Comercio Internacional de Servicios:

➤ Presencia comercial (ej. establecimiento de una filial).



Presencia de personas físicas

Comercio internacional de servicios



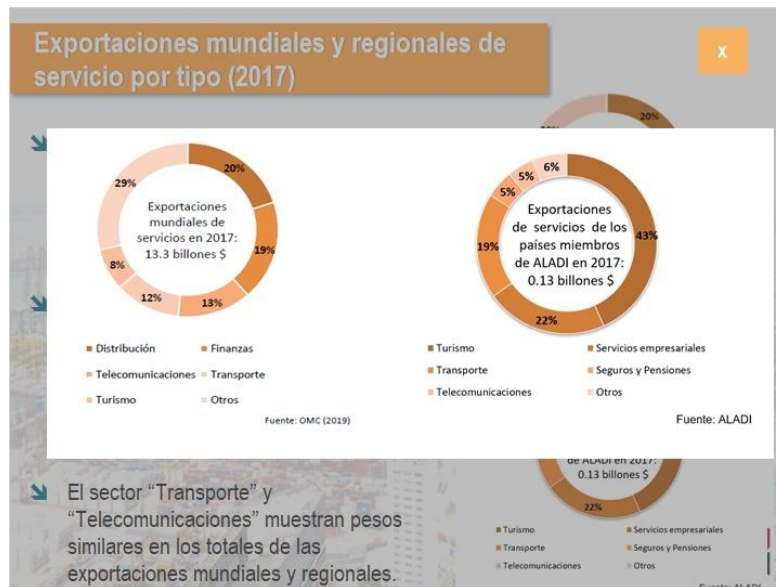
Alcance del Comercio Internacional de Servicios:

➤ Presencia de personas físicas (viajeros por negocios).



4.4 Exportaciones mundiales y regionales de servicio por tipo (2017)



4.5 Exportaciones e importaciones de bienes y servicios de los países miembros de la ALADI

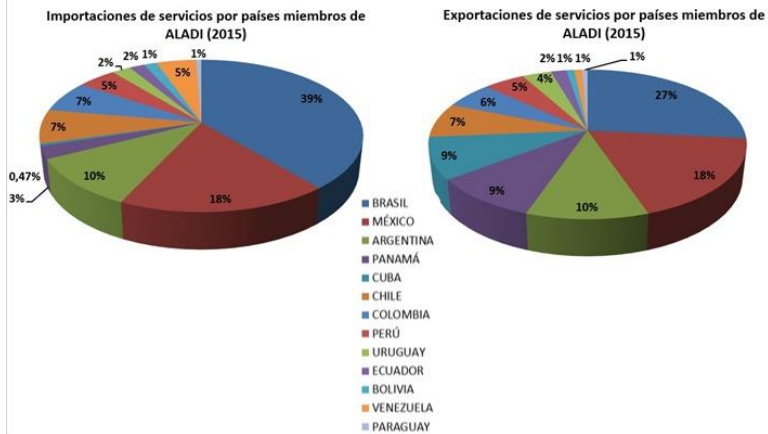


4.6 Exportaciones e importaciones de servicios por países miembros de la ALADI



Exportaciones e importaciones de servicios por países miembros de la ALADI

X



4.7 Fin del Módulo 3

