



ALADI

Asociación Latinoamericana de Integración
Associação Latino-Americana de Integração

30 Años de Integración Comercial en la ALADI



30 años de Integración Comercial en la ALADI

Este documento fue preparado en forma conjunta por dos equipos de trabajo: uno en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y otro en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

En la elaboración de los capítulos II, III y IV, participaron Gabriel Arimón, Fernando Correa y Diego Fernández, con la colaboración de Florencia Cópola. Mercedes Baraibar, Sandra De León y Mercedes Rial realizaron una lectura de los materiales y contribuyeron con importantes comentarios. El equipo trabajó bajo la supervisión de Diego Fernández, Jefe del Departamento de Cooperación y Formación de la ALADI.

En la elaboración de los capítulos I y V, participaron Mariano Alvarez, José Durán Lima, Sebastián Herreros y Nanno Mulder, funcionarios de la División de Comercio Internacional e Integración de CEPAL, bajo la supervisión de Osvaldo Rosales, Director de dicha División.

Depósito Legal N° 357555
Montevideo - Uruguay
Junio de 2012

ÍNDICE

PRÓLOGO	7
CAPÍTULO I - LAS ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS EN UN MUNDO GLOBALIZADO, 1980 - 2010	9
Introducción	9
1. PRINCIPALES TENDENCIAS EN LA ECONOMÍA Y EL COMERCIO MUNDIAL	10
i) Cambios en la economía mundial y desempeño de las regiones emergentes	10
ii) El comercio mundial	12
iii) Los flujos financieros y la inversión extranjera directa	15
iv) La tecnología y el conocimiento	17
2. FACTORES QUE INCIDIERON EN LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO Y LAS OTRAS TENDENCIAS DE LA GLOBALIZACIÓN	18
i) Revoluciones tecnológicas en las comunicaciones, la informática y el transporte	18
ii) Las negociaciones multilaterales, regionales y bilaterales	21
iii) Acontecimientos políticos internacionales y reformas económicas en países emergentes	23
3. LA INSERCIÓN DE LA ALADI EN LA ECONOMÍA Y EL COMERCIO MUNDIAL	25
4. EL ROL ASIGNADO AL COMERCIO Y EL PAPEL DEL ESTADO EN EL DESARROLLO	29
5. DESAFÍOS FUTUROS	32
Bibliografía	38
CAPÍTULO II - EL PROCESO DE INTEGRACIÓN	41
Introducción	41

1. NEGOCIACIONES Y ACUERDOS COMERCIALES EN LA REGIÓN	43
i) La década de los 80	45
ii) Los 90 y los acuerdos de nueva generación	54
iii) La “crisis de fin de siglo” y el estancamiento de las negociaciones	63
iv) Retomando las negociaciones de carácter regional	65
2. EVALUACIÓN Y PERSPECTIVAS	70
i) Una evaluación del proceso de integración comercial	71
ii) La agenda comercial actual y las posibles negociaciones futuras	76
Bibliografía	80
CAPÍTULO III - EL COMERCIO DE BIENES	83
Introducción	83
1. EL COMERCIO DE BIENES Y EL DESEMPEÑO DE LA ECONOMÍA REGIONAL	84
i) La evolución de precios y volúmenes	88
ii) La ALADI y el comercio mundial	91
2. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO	95
3. EL COMERCIO INTRARREGIONAL	102
i) Los circuitos de comercio intrarregional	107
ii) Proveedores, demandantes y ejes bilaterales del comercio intrarregional	109
iii) Las relaciones comerciales bilaterales	112
4. LA INTENSIDAD DEL COMERCIO INTRARREGIONAL	116
Bibliografía	126
Anexo Estadístico	128
CAPÍTULO IV - EL DESEMPEÑO SECTORIAL DEL COMERCIO EXTERIOR	133
Introducción	133

1. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR	135
2. VENTAJAS Y DESVENTAJAS COMPARATIVAS	142
i) El comercio con el Resto del Mundo	143
ii) El comercio intrarregional	148
3. COMERCIO INTRAININDUSTRIAL	150
i) El comercio con el Resto del Mundo	153
ii) El comercio intrarregional	154
Bibliografía	156
Anexo Estadístico	157
CAPÍTULO V - EL COMERCIO DE SERVICIOS EN LOS PAÍSES DE LA ALADI	163
Introducción	163
1. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE SERVICIOS EN EL MUNDO Y LA ALADI	165
2. EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DEL COMERCIO DE SERVICIOS EN LOS PAÍSES DE LA ALADI	172
3. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA EVOLUCIÓN Y ESTRUCTURA DE LOS SERVICIOS COMERCIALES Y DE LA RELEVANCIA DE LA IED EN LA ALADI Y EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO DE ASIA	180
4. ASPECTOS RELEVANTES DEL ORIGEN Y EL DESTINO DEL COMERCIO DE SERVICIOS DE LOS PAÍSES DE LA ALADI	186
5. LOS SERVICIOS EN LA INTEGRACIÓN INTRA Y EXTRARREGIONAL	189
i) Las negociaciones multilaterales	189
ii) Las negociaciones regionales	192
iii) Las negociaciones extrarregionales	198
6. CONCLUSIONES	200
Bibliografía	205



PRÓLOGO

Es una verdadera satisfacción poner al alcance del público en general, este estudio sobre la integración comercial en el marco de la ALADI, en sus 30 años de vida, como resultado de la colaboración entre dos organismos que han compartido el devenir del proceso de integración y acompañado a los países en el intercambio, en las reflexiones y las negociaciones que procuran fortalecer el espacio regional.

La CEPAL ha tenido un rol preponderante con sus reflexiones conceptuales, con su visión estratégica sobre las vías para que nuestra región logre avanzar en su tránsito hacia sociedades con mayores niveles de desarrollo. En este camino, la CEPAL ha abogado por una integración comercial en la región, que se procuró de alguna forma materializar a través del proceso de integración en el marco de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y que la ALADI retoma, amplía y pretende continuar en su empeño, aunque con diferentes instrumentos y una realidad mundial y regional sustancialmente diferentes.

La ALADI por cierto, ha permitido recoger los resultados de las negociaciones efectuadas en el ámbito de la ALALC y ha propiciado la formación de una Red de Acuerdos, que hoy suman más de 70, y que constituyen un patrimonio de verdadera significación en cuanto al acceso al mercado regional. Considerando el avance ya alcanzado en materia de integración comercial por la vía de la liberalización arancelaria bilateral o subregional, los desafíos hoy en esta materia son los referidos a la convergencia de dichos acuerdos y la facilitación del comercio en su sentido más amplio. Ambos desafíos son atendidos en gran medida por las actuales negociaciones a nivel regional en materia de normas y disciplinas, entre ellas las normas de origen, que pretenden darle herramientas más actualizadas, incorporando la certificación digital de origen y la acumulación ampliada de origen, entre otras cosas.

Un trabajo que haga centro en los últimos años solo en la integración comercial puede ser cuestionado por parcial, por la ausencia de contextualización política y la omisión de los daños que tanto dictaduras como políticas neoliberales ocasionaron a nuestros países.

Haciendo esta salvedad, y aclarando que esta investigación se refiere solo al comercio, debemos decir que las últimas tres décadas,

cuyo análisis nos ocupa en este estudio, constituyen una época histórica de cambios que impactó en el proceso de globalización mundial y en la configuración de espacios regionales en América Latina. Las crisis nacionales, regionales, y las de impacto global como la reciente, obligan siempre a analizar los nuevos cambios ocurridos y pensar en las alternativas que tienen disponibles los países de nuestra región para avanzar en sus propósitos de alcanzar el desarrollo.

Una mirada a la integración comercial en esta tres décadas en el marco del proceso de la ALADI, pensamos que contribuye al propósito de reflexionar sobre el alcance de la integración y su vigencia como mecanismo que promueva una mayor integración entre nuestros pueblos.

Carlos Chacho Alvarez
Secretario General de ALADI

Alicia Bárcena
Secretaria Ejecutiva de la CEPAL

CAPÍTULO I

LAS ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS EN UN MUNDO GLOBALIZADO, 1980 - 2010

Introducción

El presente capítulo aborda los principales hitos que se han producido en la economía mundial, y sus repercusiones en las economías latinoamericanas durante las últimas tres décadas de su historia económica. Este período se caracteriza por el acelerado proceso de globalización que transformó la economía mundial.

La globalización se refiere a la creciente gravitación de los procesos económicos, sociales y culturales de carácter mundial sobre aquellos de carácter nacional o regional (CEPAL, 2002). En otras palabras, la globalización conlleva una mayor interconexión entre mercados, tecnología, sistemas de información y telecomunicaciones que “reducen el tamaño del mundo o lo hacen más plano” (Friedman, 2006). Aunque este proceso no es nuevo y sus raíces históricas son profundas, la revolución de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) de las últimas décadas aceleró los cambios en los espacios y tiempos que representan transformaciones cualitativas con respecto al pasado. Resulta apropiado aproximarse a estos cambios con una doble mirada: retrospectiva, por un lado, para entender la naturaleza y magnitud de los cambios y su relevancia para América Latina, en particular para los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); y prospectiva, por otro, para abarcar los desafíos de futuro que la globalización plantea a la región.

El capítulo consta de cinco secciones. En la primera se analiza las principales tendencias de la economía y el comercio mundial, tomando como eje articulador los cambios que se han producido tras la aceleración del proceso de globalización, especialmente en los ámbitos comercial, financiero y tecnológico, y su impacto en la geografía económica global, al trasladarse los mayores polos de crecimiento económico y comercial hacia la zona del Pacífico. En la segunda sección se revisan con atención los factores centrales que incidieron en la evolución del comercio y la producción y en el aceleramiento de la globalización. Se detallan, entre otros, los avances en las tecnologías de la información y las comunicaciones, la informática y el transporte, y el desarrollo del proceso de liberalización múltiple por el que atravesó la economía

mundial (multilateral, regional y bilateral). Se presenta además una reseña cronológica seleccionada de los principales acontecimientos políticos internacionales y reformas económicas en las economías emergentes. En la sección tercera, se introduce la visión regional al analizar la evolución de las economías de la ALADI en el contexto mundial en las tres décadas consideradas. Tal evolución se aborda desde una óptica comparada, tomando como países de referencia las economías de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), China, la India y África. Finalmente, el capítulo concluye con un conjunto de desafíos futuros que la región ha de enfrentar con urgencia para evitar quedarse rezagada respecto de otras regiones en desarrollo.

1. Principales tendencias en la economía y el comercio mundial

La globalización acelerada es un fenómeno multidimensional, con muchas aristas que impactan diferentemente las amplias esferas del quehacer económico, social y cultural de las naciones. Reconociendo dicho gran espectro del fenómeno de la globalización, esta sección se centra sobre todo en los aspectos comerciales de la mayor integración entre los países durante las últimas tres décadas.

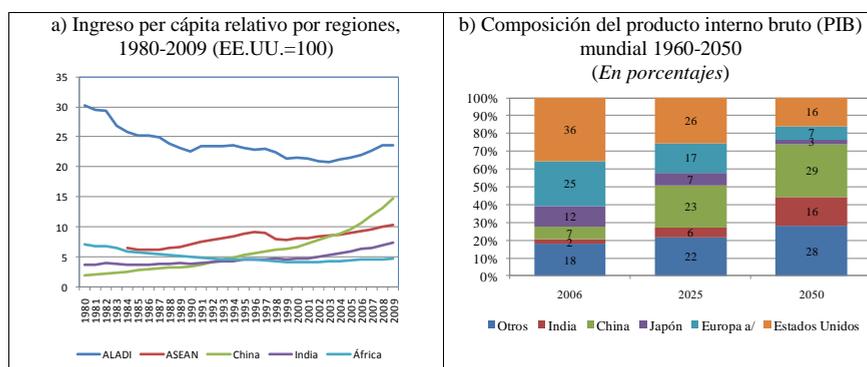
i) Cambios en la economía mundial y desempeño de las regiones emergentes

Antes de ilustrar las distintas manifestaciones de la mayor interconexión de los países, vale la pena evaluar cómo la composición de la economía global ha cambiado y cuál ha sido el desempeño de las principales regiones en desarrollo. El mundo está experimentando un cambio con respecto a las principales economías que la impulsan. Con datos de largo plazo, se puede observar que durante el siglo XIX Europa fue el actor principal, mientras que en el siglo XX este liderazgo fue asumido por los Estados Unidos. En la segunda parte de este siglo, el Japón también se desarrolló como una potencia mundial. En el siglo XXI, la hegemonía de la tríada formada por Europa, el Japón y los Estados Unidos se ve afectada por el surgimiento de China y otros países emergentes. De hecho, el polo de crecimiento del producto y el comercio mundial se está desplazando del Atlántico al Pacífico. En el segundo trimestre de 2010, China se convirtió en la segunda economía más grande después de los Estados Unidos, superando al Japón. En la última década, la economía china también aportó una proporción importante al crecimiento mundial, representando aproximadamente

una cuarta parte del incremento del producto mundial entre 2001 y 2008, y más de dos tercios en 2009.

Este desplazamiento del Atlántico al Pacífico se profundizaría en las próximas décadas. China junto con algunas economías emergentes se convertirían en las principales economías del mundo. Las proyecciones de Goldman Sachs (2007), que en 2001 dieron origen al concepto de países BRIC (el Brasil, la Federación de Rusia, la India y China), muestran que la economía de China sobrepasaría en tamaño a la de los Estados Unidos en 2027 y que en 2050 la aventajaría en un 84%. La economía de la India tendría el tamaño de la estadounidense en 2050. En conjunto, los BRIC serían mayores que el actual Grupo de los Siete (G-7) al inicio de la década de 2030. Las siete principales economías en 2050 serían: China, Estados Unidos, India, Brasil, México, Federación de Rusia e Indonesia (véase el gráfico 1). En otras palabras, el Japón y varios países europeos dejarían de formar parte del G-7.

Gráfico 1
ECONOMÍA MUNDIAL Y REGIONES EMERGENTES: 1950-2009 Y
PROYECCIONES PARA 2050



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, "World Development Indicators (WDI)" [base de datos en línea] <http://data.worldbank.org/indicador>, y Goldman Sachs Global Economics Group, *BRICs and Beyond* [en línea] <http://www2.goldmansachs.com/ideas/brics/book/BRIC-Full.pdf>, 2007.

^a Se consideraron cuatro países (Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido).

En este mundo cambiante de las últimas tres décadas, el crecimiento del ingreso por habitante de los países de la ALADI ha sido mediocre comparado con otras regiones emergentes. Entre 1980 y 2009, ellos no lograron cerrar la brecha productiva y del ingreso por habitante con la principal economía industrializada, los Estados Unidos. Al contrario, durante los años ochenta y noventa se observa un retroceso importante para los países de la ALADI, mientras que durante el quin-

queno 2003-2008 dicho grupo recuperó algo del terreno perdido. Este desempeño insatisfactorio, similar a la experiencia del África subsahariana, contrasta con el desempeño exitoso de las economías asiáticas de China, la India y algunas de las economías más dinámicas de la ASEAN como Malasia, Tailandia, Indonesia, Filipinas y Singapur.¹

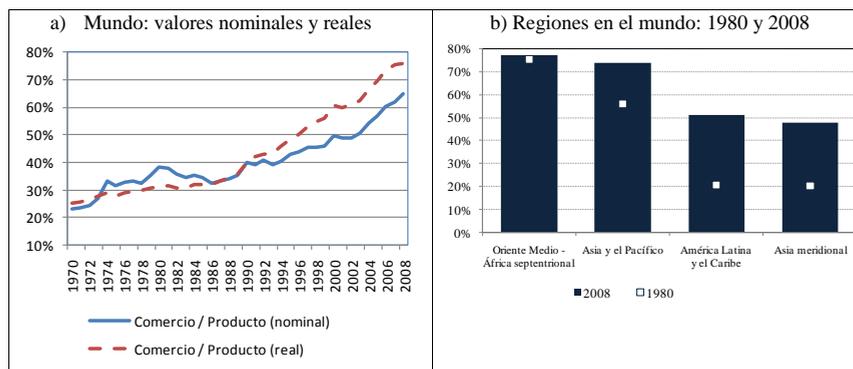
ii) El comercio mundial

La globalización se evidencia principalmente por la mayor integración comercial y financiera entre los países. La integración comercial se ilustra por la más rápida expansión del comercio mundial que la del producto mundial: en el período 1980-2008 el producto mundial en términos reales creció a una tasa anualizada del 2,9%, en tanto que el comercio mundial de mercancías y de servicios aumentó a una tasa real del 6,2% anual, según datos de cuentas nacionales de las Naciones Unidas.² En consecuencia, el cociente entre comercio y producto aumentó, lo cual significa que el mundo está más integrado. Esta tendencia se inició hacia mediados del siglo XIX, pero se aceleró desde los años ochenta del siglo XX. Parte del crecimiento del ratio se puede explicar por el hecho de que los bienes transables se abarataron relativamente frente a los bienes no transables. Sin embargo, incluso en términos nominales el cociente entre comercio y producto aumentó (véase el gráfico 2). El aumento de la intensidad de comercio muestra diferencias importantes entre regiones del mundo: América Latina y el Caribe mostró el mayor aumento en la apertura, mientras que el Oriente Medio y el África septentrional, junto con Asia oriental y el Pacífico registraron los mayores niveles de apertura en 2008.

1 La actual ASEAN incluye a los siguientes diez países: Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia y Vietnam.

2 Véase [en línea] <http://unstats.un.org/unsd/snaama/Introduction.asp>, consultado el 9 de julio de 2010.

Gráfico 2
MUNDO Y REGIONES: INTENSIDAD DEL COMERCIO MUNDIAL, 1970-2008
(Exportaciones más importaciones como porcentaje del producto interno bruto)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas. Base de datos de cuentas nacionales [en línea] <http://unstats.un.org/unsd/snaama/Introduction.asp> [9 de julio de 2010].

También se observan cambios importantes en la estructura de productos y de países del comercio mundial en las últimas tres décadas. Con respecto a la composición del comercio de mercancías, los productos manufactureros han ganado importancia (véase el gráfico 3). Dentro de esta categoría, los productos de alta tecnología, sus partes y componentes han sido los más dinámicos y ganaron peso en los intercambios mundiales. Este comercio ha estado en el centro de la fragmentación de la producción industrial mundial a través de las cadenas globales de valor, donde empresas multinacionales subcontratan parte de su producción a otros países para ahorrar costos o aprovechar ciertas ventajas.

China es uno de los principales actores en el comercio de los productos manufactureros, como centro de la llamada “fábrica Asia”. Dicha fábrica es una compleja red de cadenas regionales de suministro por parte de empresas transnacionales, en las que China ejerce un papel fundamental, tanto en términos de origen como de destino. China, el Japón, la República de Corea y los países de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) constituyen uno de los más importantes focos de comercio intraindustrial (cuando un país simultáneamente importa y exporta productos semejantes pero distintos) a nivel mundial. La construcción de dichas cadenas fue el resultado de la liberalización unilateral del comercio de partes y componentes junto con los flujos de inversión extranjera directa (IED) y el clima de inversión favorable. El incremento del comercio intraasiático es causa, y a la vez consecuencia, del creciente grado de complementariedad comercial entre los países de dicha región, lo que se manifiesta en elevados índices de comercio intraindustrial (CEPAL, 2007 y 2010).

El comercio intraindustrial ha crecido como proporción del comercio mundial. Dicho comercio puede ser de tres tipos: a) comercio en productos horizontalmente diferenciados (por ejemplo, vehículos del mismo tipo y rango de precio), b) comercio en productos verticalmente diferenciados distinguidos por precio y calidad (por ejemplo, un país industrializado puede exportar ropa de alta calidad e importar ropa de baja calidad) y c) especialización vertical de la producción que resulta en un comercio de productos similares en distintas etapas de su elaboración.³ El comercio intraindustrial horizontal ha ganado importancia, sobre todo en el caso del comercio entre países industrializados que tienen dotaciones factoriales similares y que aprovechan distintos nichos de mercado y economías de escala. La especialización vertical en la producción, motivada por ventajas comparativas, como mano de obra barata o una capacidad local para investigación y desarrollo, ganó espacio en los intercambios entre países industrializados y países emergentes y alcanzó a representar más de una quinta parte del comercio mundial en 2002 (Fontagné, Freudenberg y Gaulier, 2006). El aumento del comercio intraindustrial está muy vinculado con el aumento de los flujos de IED, ya que ambos son dos caras de la internacionalización de la producción manufacturera.

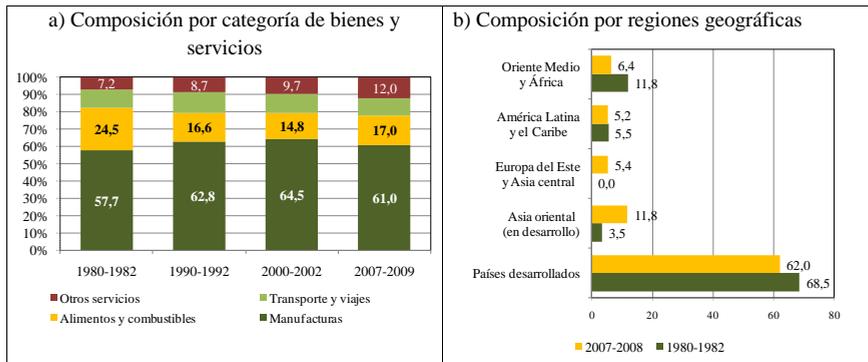
Entre los inicios de la década de los ochenta (1980-1981) e inicios de la primera década del presente siglo (2000-2001), el peso de las manufacturas en el comercio mundial aumentó, del 58% al 65%, en tanto que los productos agropecuarios y los minerales no combustibles bajaron su participación. A fines de la década, los alimentos y combustibles volvieron a recuperar los niveles de participación que mantenían hacia fines de la década de los ochenta (véase el gráfico 3). Este proceso habría estado favorablemente determinado por el alza del precio de las materias primas y los alimentos entre 2002 y 2008. En el comercio mundial de servicios, la categoría de otros servicios (todos los servicios menos transporte y viajes) y en particular los servicios empresariales fueron los que más se expandieron durante las tres décadas.

Con respecto a la composición geográfica del comercio mundial, se observó un desplazamiento del centro gravitacional del Atlántico hacia el Pacífico. El principal cambio es, como ya fue señalado, el peso creciente de China, la India y los demás países emergentes en el

³ Este tipo de comercio no se explica según las teorías clásicas de la ventaja comparativa y de la dotación factorial, al contrario de lo que ocurre en el comercio interindustrial.

comercio mundial (véase el gráfico 3), en los intercambios de bienes intensivos en mano de obra (textiles y vestuario) y más recientemente también en los productos electrónicos y bienes intensivos en capital (automóviles). Asimismo, en el ámbito del comercio de servicios, China, la India y el resto de los países de Asia en desarrollo han experimentado en la última década tasas de crecimiento superiores a las de los países de América Latina y de la ALADI (Álvarez, Durán y Mulder, 2010). Sobre este punto se volverá con mayor detalle en el Capítulo V.

Gráfico 3
COMERCIO MUNDIAL DE BIENES Y SERVICIOS: COMPOSICIÓN POR CATEGORÍAS Y REGIONES, 1980-1981, 1990-1992; 2000-2001 Y 2008-2009
(En porcentajes del total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, "World Development Indicators, (WDI)" [base de datos en línea] <http://data.worldbank.org/indicador>.

iii) Los flujos financieros y la inversión extranjera directa

Una segunda tendencia de la mayor integración económica mundial de los últimos decenios es el crecimiento sin precedentes de los flujos financieros, incluidas la IED y las remesas, en parte gracias a la liberalización y la desregulación de la movilidad internacional de estos flujos. La globalización financiera se puede aproximar por el grado en el cual los países están vinculados mediante participaciones financieras transfronterizas. Dicha mayor integración se mide por la suma de activos y pasivos externos como porcentaje del producto interno bruto (PIB), lo cual creció de aproximadamente el 110% del PIB en 1980 al 343% en 2007 (Faria y otros, 2007; McKinsey Global Institute, 2009).

No obstante, la integración financiera ha sido mucho mayor en los países industrializados (cuyo cociente aumentó más de cinco veces) que en los países en desarrollo (en los que dicho cociente se incrementó apenas un 50%). Con respecto a las restricciones legales de jure, la mayoría de los países en el mundo redujeron el control de sus cuentas de capital, aunque esta tendencia se desaceleró después de 1995. En 2007, aproximadamente la mitad de los países – de una muestra de 74 países industrializados y en desarrollo para los cuales existen series de tiempo – liberalizaron su cuenta de capital comparado con un tercio en 1980. En un 10% de los países el control aumentó durante este período (Ostry, 2007).

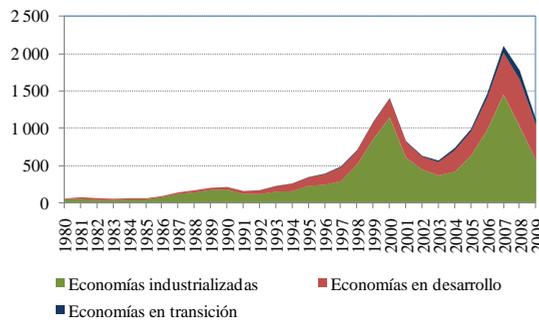
La globalización financiera ha tenido otras características que pueden explicar por qué un problema en un segmento relativamente pequeño del mercado inmobiliario de los Estados Unidos en 2007, el mercado de los préstamos hipotecarios de alto riesgo (subprime), provocó una debacle financiera y real mundial en 2008 y 2009. La respuesta está en la difusión a escala mundial de la financiación fuera del balance, combinada con una gestión procíclica del apalancamiento financiero. La crisis de los préstamos subprime derivó en considerables reducciones de los precios de los activos y afectó a más de 63 de las instituciones financieras más importantes del mundo. Se estima que esta debacle se tradujo en una pérdida de riqueza financiera en todo el mundo que llegó a un monto equivalente al PIB mundial de 2009. A su vez, la pérdida del valor de los activos de las instituciones financieras provocó una significativa contracción en los créditos, que causó a su vez un crecimiento económico negativo a nivel mundial en 2009 (Titelman, Pérez-Caldentey y Pineda, 2009).

Otra manifestación de la globalización financiera durante las últimas décadas son los mayores flujos mundiales de IED, cuya expansión está estrechamente vinculada al fuerte crecimiento del comercio mundial y al surgimiento de las cadenas globales de valor. Las empresas transnacionales han sido los principales actores de la globalización. Ellas fueron, en gran parte, responsables por el crecimiento acelerado de los flujos internacionales de comercio, de la inversión extranjera directa (IED) y de conocimiento y tecnología. Aunque la internacionalización de las empresas es un fenómeno antiguo, este proceso se aceleró desde los años 80. Hasta entonces, el comercio mundial creció más rápido que los flujos de IED, pero este patrón se revirtió después. A nivel mundial los flujos entrantes de IED se multiplicaron por un factor de 37 (de 54 a 1.978 mil millones de dólares) entre 1980 y 2007, según la

base de datos sobre IED de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Durante el mismo período, el acervo de IED mundial aumentó por un factor de 10.

Los flujos de IED cambiaron de composición por lo menos en dos aspectos. Primero, la composición sectorial se modificó a favor del sector servicios desfavoreciendo al sector de los recursos naturales e industria. Los servicios representan aproximadamente dos tercios del acervo mundial de IED, mientras que el sector industria absorbe menos de un tercio. Recientemente, se pudo observar un resurgimiento de las inversiones en la extracción de los recursos naturales. Segundo, a pesar de que tradicionalmente los mayores flujos de IED se concentraron en los países industrializados, recientemente los países en desarrollo son cada vez más importantes como destino y, en particular, como origen de los flujos de IED mundiales. Las empresas transnacionales emergentes de China y el resto de Asia, junto con algunas empresas latinoamericanas, son las más activas. Entre 1992 y 2008, las ventas de las empresas transnacionales de países en desarrollo, sobre todo de Asia, aumentaron del 1,3% al 9,8% del total de las ventas de las 5.000 empresas multinacionales más grandes del mundo (UNCTAD, 2010).

Gráfico 4
ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1980-2009
(En miles de millones de dólares corrientes)



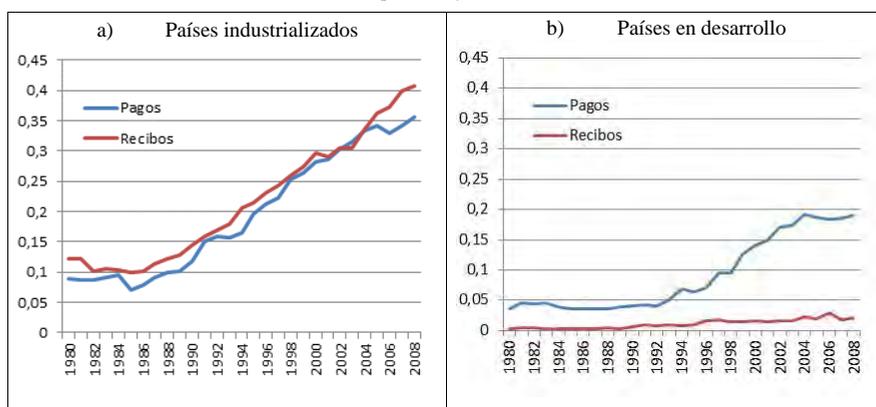
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), "Foreign direct investment stocks and flows" [en línea] <http://unctadstat.unctad.org/UnctadStatMetadata/Documentation/UNCTADstatContent.html> [21 de octubre de 2010].

iv) La tecnología y el conocimiento

La tercera dimensión de la globalización es la de los crecientes flujos mundiales de tecnología y conocimiento. Ello se puede ilustrar en parte por el más rápido crecimiento de los pagos transfronterizos de regalías y tarifas de licencia con respecto al aumento del PIB (véase

el gráfico 5). Cabe destacar que de 1980 a 2008, la intensidad de pagos creció de forma constante en los países industrializados, mientras que en los países en desarrollo dicha relación aumentó solo en la década de los noventa y mostró un estancamiento después de 2004. Los recibos de regalías y tarifas crecieron solamente para los países industrializados, ilustrando que estos controlan la mayor parte de la creación de conocimientos en el mundo.

Gráfico 5
PAÍSES INDUSTRIALIZADOS Y EN DESARROLLO: PAGOS Y RECIBOS DE REGALÍAS Y TARIFAS DE LICENCIA
(En porcentaje del PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, "World Development Indicators (WDI)" [base de datos en línea] <http://data.worldbank.org/indicator>.

La mayor parte de los flujos de regalías y tarifas de licencia son al interior de las firmas multinacionales de los países industrializados. De hecho, los países en desarrollo generan solamente un 2% de todos los cobros mundiales por el uso de tecnologías. Sin embargo, dichos países representan una parte creciente (del 10% al 15% entre 1980 a 2008) de los pagos mundiales, sugiriendo una mayor transferencia de tecnología y conocimiento hacia los países en desarrollo en el tiempo.

2. Factores que incidieron en la evolución del comercio y las otras tendencias de la globalización

i) Revoluciones tecnológicas en las comunicaciones, la informática y el transporte

Uno de los principales motores de la globalización son los cambios tecnológicos que han aumentado la rapidez y bajado los costos del transporte y de las telecomunicaciones. Con pasos importantes antes de 1980, los avances en las últimas tres décadas se han acelerado,

principalmente la revolución en las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC). Esta revolución se evidencia por el aumento en forma exponencial de la capacidad de memorización y procesamiento de los microprocesadores y otras aplicaciones informáticas. Esta regularidad se resume en la ley de Moore de 1965, la cual predice que el número de transistores por pulgada cuadrada en un circuito integrado se duplica aproximadamente cada dos años. Esta revolución conllevó una reducción acelerada de los costos de los equipos informáticos y otras maquinarias y bienes que incorporan esta tecnología.

En paralelo, se observan avances tecnológicos acelerados en otras áreas. La rapidez de estas tendencias está expresada por el big BANG tecnológico. El término BANG representa la combinación de bits (tecnologías de la información), átomos (nanotecnologías), neuronas (ciencias cognitivas) y genes (biotecnologías). Las distintas tecnologías están convergiendo y conducen al surgimiento de nuevas áreas.

La aplicación productiva de estas tecnologías es cada vez más rápida gracias a los llamados “esteroides” o aceleradoras de las innovaciones. Los esteroides son la miniaturización (desarrollo de sistemas cada vez más pequeños), virtualización (creación de una versión virtual de un dispositivo o recurso), personalización (productos y servicios dirigidos a usuarios específicos) y descableación (la tecnología inalámbrica). Ejemplos de los aceleradores son la digitalización de los procesos, los códigos de barra, la conexión en línea, el intercambio de información compartida con proveedores y distribuidores y la innovación en línea. Estos procesos requieren a su vez una infraestructura de conexión o conectividad permanente, la articulación de redes globales y respuestas rápidas y oportunas.

La revolución de las TIC está modificando radicalmente las formas de producción y el comercio internacional. Dichas tecnologías tienen un impacto fundamental en el funcionamiento de las economías y la organización productiva de las empresas. Hoy en día es clave la interconexión entre agentes facilitada por nuevas tecnologías, con énfasis en el intercambio de información y de conocimiento (la cuarta revolución tecnológica). Las empresas funcionan cada vez más a una escala planetaria, operando como unidad, y en tiempo real mediante una red de interconexiones. Los avances tecnológicos llevan a nuevas formas de organización productiva y geográfica. Algunas empresas trasladan parte de su producción al exterior, lo que se denomina deslocalización (offshoring o nearshoring cuando se trata de un país cer-

cano), lo cual conlleva a una nueva forma de organización empresarial llamada organización extendida, en la que la empresa matriz controla estrictamente los servicios trasladados al exterior. Otros fenómenos que ganaron importancia en los últimos años son la subcontratación externa (outsourcing) y la subcontratación interna (insourcing). La última supone la inserción de los subcontratistas en las empresas contratantes (Friedman, 2006). La aplicación de estos procesos no se limita a la producción, sino que también pueden ser incorporados a la logística, finanzas, transporte, seguridad y rastreabilidad de los bienes y el comercio internacional en general. Además, estos procesos están apoyados por la liberalización de los movimientos financieros y la apertura gradual de los mercados al comercio y las inversiones.

Se observa entonces una tendencia a organizar la producción en torno a redes globales de valor. Esto se refiere a la fragmentación geográfica de los procesos productivos, aprovechando la digitalización creciente de muchas actividades, la mayor internacionalización y comercialización de los servicios y la reducción de los costos de transporte y logística. La internacionalización de los servicios y la explosión de la subcontratación de los mismos han favorecido la generación de una oferta global de actividades calificadas de diseño, consultoría y fabricación de insumos específicos. Las cadenas buscan incorporar conocimientos o “intangibles” en cada una de sus etapas: calidad, oportunidad, conectividad, patentabilidad y registro de marcas, rastreabilidad, inocuidad, conservación ambiental y eficiencia energética. Todos estos atributos mejoran la diferenciación de los productos y, con ello, el acceso a los sectores más lucrativos de la demanda (Rosales, 2009).

Los cambios tecnológicos tienen también otros impactos en el comercio internacional. Primero, la conectividad y los costos logísticos se han convertido en un determinante clave de la competitividad. Segundo, los servicios modernos se tornan también indispensables, incluyendo la investigación y el desarrollo, los servicios legales y los servicios informáticos. Tercero, surgen nuevas restricciones no arancelarias de múltiples formas: la certificación de calidad (por ejemplo ISO 9000), normas privadas de calidad, restricciones sanitarias y fitosanitarias y normas ambientales.

Otro factor tecnológico que ha impactado en el comercio es el mayor uso de los contenedores en el transporte marítimo, que produjo un aumento de escala en las operaciones incluyendo el mayor uso del transporte multimodal, sin embalaje ni reembalaje. Hacia finales

de la década pasada, los buques de contenedores transportaban más del 70% en valor de la carga comercial marítima mundial (OMC, 2008). La tendencia a la baja del costo del transporte marítimo ha hecho descender los costos del comercio. En el caso del transporte aéreo, lo que más se ha reducido es el precio de los vuelos de larga distancia. Según las teorías recientes de la fragmentación, la reducción de los costos del comercio lleva a una mayor fragmentación de la producción, en un proceso en el que las empresas dispersan geográficamente las diferentes etapas del proceso productivo.

Un factor adicional de no menor importancia es el surgimiento de preocupaciones cada vez más fundadas de los problemas ambientales derivados del uso indiscriminado de métodos de producción poco amigables con el medio ambiente.

ii) Las negociaciones multilaterales, regionales y bilaterales

En las últimas tres décadas, la expansión de los flujos de comercio se ha visto facilitada por los procesos de apertura unilateral que han tenido lugar en diversas regiones, especialmente en desarrollo, y entre ellas, de manera destacada, en América Latina. Asimismo, durante dicho período han tenido lugar importantes negociaciones comerciales, tanto multilaterales como preferenciales, que han reforzado el efecto de los procesos unilaterales de reducción de barreras al comercio.

En el plano multilateral, la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), celebrada entre 1986 y 1994, tuvo un fuerte impacto sobre la arquitectura del sistema multilateral de comercio, en al menos cuatro áreas. Primero, en el ámbito del comercio de mercancías, se incorporaron a las disciplinas multilaterales los sectores de la agricultura y de los textiles y el vestuario, ambos de fuerte interés exportador para los países en desarrollo, y que hasta entonces se encontraban al margen de las normas generales del GATT.⁴ Segundo, se incorporaron a las disciplinas multilaterales los temas del comercio de servicios, de las inversiones (aunque de manera muy parcial) y de los derechos de propiedad intelectual, con lo cual el

4 A diferencia de los textiles y el vestuario, el proceso de incorporación de la agricultura a las disciplinas generales del GATT aún no se ha completado. Uno de los objetivos centrales de la actual Ronda de Doha para el Desarrollo, iniciada en 2001, es avanzar significativamente en dicho proceso mediante la reducción sustancial de los subsidios agrícolas en los países industrializados y de distintos tipos de barreras en la frontera.

alcance de dichas disciplinas se expandió significativamente. Tercero, se creó un nuevo mecanismo de solución de controversias, mucho más efectivo que el existente previo a la Ronda Uruguay. Y cuarto, se creó la Organización Mundial del Comercio (OMC), con lo cual el sistema multilateral de comercio se fortaleció institucionalmente.

La inclusión de los servicios, mediante el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), es un resultado particularmente importante de la Ronda Uruguay. Previo a los años ochenta, los servicios se consideraban esencialmente actividades no transables. Sin embargo, la aceleración de las tendencias globalizadoras a partir de esa década, como la apertura a la inversión extranjera y los avances en las TIC, hizo que cada vez más los servicios puedan comerciarse internacionalmente. Del mismo modo, la propia producción y el comercio de bienes están indisolublemente ligados a una serie de actividades de servicios como diseño, logística, financiamiento y comercialización, entre otras. Dichas actividades, como los propios procesos productivos, están cada vez más fragmentadas geográficamente, en el contexto de las cadenas globales de valor. Si bien se considera que los compromisos de liberalización en servicios asumidos por los países en la Ronda Uruguay son generalmente modestos, la sola inclusión de esta temática en el sistema multilateral de comercio ya marcó un hito, al cual se suman los acuerdos alcanzados en la OMC en materia de servicios financieros y telecomunicaciones básicas, ambos en 1997.

La conclusión de la denominada Ronda de Doha para el Desarrollo, iniciada a fines de 2001 y próxima a entrar en su décimo año de negociaciones, reforzaría los resultados de la Ronda Uruguay en materia de acceso a los mercados, especialmente en las áreas de comercio de productos agrícolas e industriales y de servicios. Sin embargo, las diferencias que surgieron, prácticamente desde el inicio de la Ronda, en cuanto a su nivel de ambición en las distintas áreas han creado una gran incertidumbre sobre las perspectivas de término de la misma y también sobre el eventual paquete final de resultados. Otro hito fundamental en la contribución del sistema multilateral de comercio a la globalización económica fue el ingreso de la República Popular China a la OMC, concretado en 2010. Mediante dicho proceso, China consolidó a nivel internacional las reformas comerciales y en materia de IED que venía adoptando unilateralmente desde los años setenta.

En paralelo con la Ronda Uruguay, desde fines de los años ochenta se ha observado en todo el mundo una fuerte tendencia a la

negociación de acuerdos comerciales preferenciales. Países como los Estados Unidos, el Canadá, el Japón, la República de Corea y Singapur, que históricamente se habían mantenido al margen de dichos acuerdos y privilegiado las negociaciones en el GATT, comenzaron a involucrarse activamente en la negociación de los mismos. Dichas negociaciones no han sido solo Norte-Norte o Sur-Sur, sino también de manera creciente Norte-Sur, como lo demuestran los diversos tratados de libre comercio suscritos por los Estados Unidos, la Unión Europea, el Japón y otros países industrializados con países en desarrollo de América Latina, África, Asia y el Oriente Medio. A fines de la pasada década, la proliferación de acuerdos preferenciales ha sido especialmente marcada en Asia, continente que –con la salvedad de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN)– tradicionalmente se había mantenido al margen de dichas iniciativas.

El fenómeno del regionalismo no muestra señales de ralentizarse, sino más bien de acelerarse. En este fenómeno confluye una serie de factores, como la incertidumbre sobre la conclusión y el nivel de ambición de la Ronda de Doha, el efecto dominó o competencia entre gobiernos por suscribir acuerdos con mercados clave para no verse en desventaja frente a competidores, e incluso consideraciones de política exterior, entre muchas otras variables.

Los acuerdos preferenciales existentes hoy en día son muy diversos en términos de su membresía, de su cobertura de productos y del alcance y profundidad de sus disciplinas. Ello ha generado crecientes temores de que la proliferación de dichos acuerdos conduzca a una fragmentación del sistema comercial multilateral y a un aumento de los costos de transacción asociados al mismo, situación especialmente compleja en un mundo caracterizado por cadenas globales de valor. En este contexto, uno de los principales desafíos para la política comercial es cómo multilateralizar el regionalismo, es decir, cómo lograr una convergencia gradual entre los compromisos negociados en distintos acuerdos y eventualmente una aplicación de dichos compromisos sobre una base no discriminatoria (Baldwin y Low, 2009).

iii) Acontecimientos políticos internacionales y reformas económicas en países emergentes

Varios acontecimientos políticos internacionales han contribuido al proceso acelerado de globalización. El primero es la caída del muro de Berlín en 1989. Previo a esta, el mundo vivió una guerra fría

durante varias décadas, con una división entre dos sistemas: el mundo capitalista del oeste y el mundo comunista del este. Esta separación limitaba las comunicaciones y el comercio y, por lo tanto, también dificultaba la globalización. La desaparición del muro y la disolución de la Unión Soviética conllevaron el triunfo de un solo modelo económico mundial: el capitalismo. Este cambio fue más que ideológico ya que también aceleró el desarrollo de estándares mundiales fundamentales para la globalización en áreas como la informática, la contabilidad y hasta las políticas económicas. En resumen, este evento creó un mundo más plano donde las ideas y acciones de individuos y empresas podrían competir más fácilmente (Friedman, 2006).

Durante los años noventa, se acentuó la primacía estadounidense, los europeos expandieron su bloque hacia el este logrando un papel más protagónico en la economía y la política mundial y el Japón quedó rezagado.

El segundo mayor evento que marca el decenio más reciente son las reformas económicas y la mayor apertura comercial y financiera en los principales países emergentes del mundo (entre ellos el Brasil, la Federación de Rusia, la India y China, los denominados BRIC), que explican su surgimiento como potencias mundiales comerciales y financieras. En el caso de China, el gobierno inició reformas profundas en 1978. El gobierno apostó por el crecimiento económico como motor inducido por reformas tanto geográficas como sectoriales y por la experimentación, sin abandonar el régimen comunista. El comercio, particularmente las exportaciones, fue uno de los principales motores del crecimiento.⁵ La convergencia hacia una economía de mercado se acentuó desde 2001 cuando China ingresó a la Organización Mundial del Comercio. Desde entonces, el país ha asumido una serie de compromisos de apertura y liberalización de sus relaciones económicas con el resto del mundo. Estos cambios han tenido –y tendrán– consecuencias trascendentales para la economía china y para sus relaciones comerciales y de inversión con el resto del mundo. Con una gran población, abundantes recursos naturales, mano de obra, excelentes científicos e ingenieros, y una creciente capacidad de absorber y desarrollar progresivamente

⁵ En 1980 se designaron zonas económicas especiales (ZEE), donde se aplicaba una legislación económica más abierta que en el resto del país y donde se incentivaban distintas actividades productivas orientadas a la exportación, en parte mediante la atracción de IED. Pasando de las reformas escalonadas y cautelosas de los ochenta, el gobierno implementó un programa de liberalización mucho más profundo a partir de mediados de los noventa (Salvador Chamorro, 2008).

nuevas tecnologías, China, y los demás países BRIC, se convirtieron en actores principales de la producción mundial, cambiando el equilibrio tradicional entre las exportadoras y las empresas transnacionales de los Estados Unidos, Europa y el Japón. El Brasil, la Federación de Rusia y la India también implementaron importantes reformas y lograron una expansión comercial y financiera internacional.

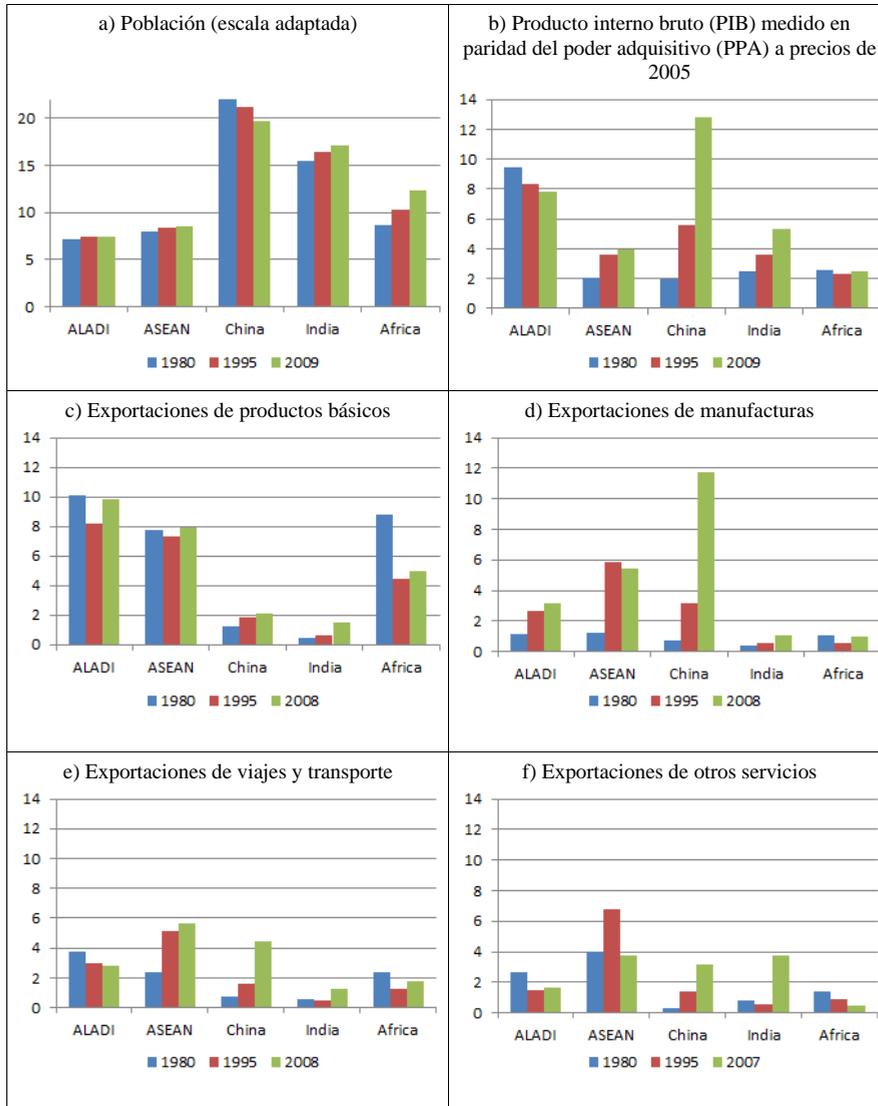
3. La inserción de la ALADI en la economía y el comercio mundial

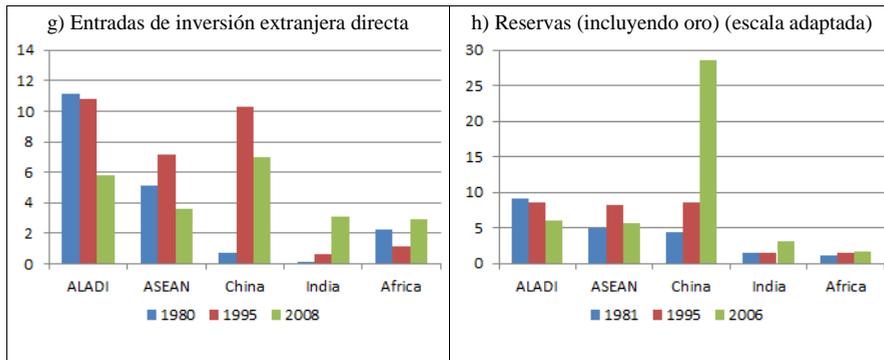
Para el conjunto de los países de la ALADI se observa un cierto estancamiento o retroceso en su participación en la mayoría de las principales variables de la economía y el comercio mundial en las últimas tres décadas. Una comparación con otras regiones en desarrollo – los países del ASEAN, China, la India y África (excluyendo los países petroleros del África septentrional) – permite contextualizar el desempeño de la ALADI (véase el gráfico 6). Aunque su participación en la población mundial aumentó ligeramente, la ALADI marcó un retroceso de 1,6 puntos porcentuales en su participación en el PIB mundial. Producto de lo anterior, el ingreso per cápita de la ALADI creció menos que el promedio mundial. Por el contrario, la ASEAN y la India mostraron un aumento en su participación en la población y el producto mundial. El crecimiento de la población en China se desaceleró, junto con su participación en la población mundial, como fruto de su política del hijo único. En paralelo, su PIB creció a tasas aceleradas, lo que permitió un mayor ingreso por habitante.

En el período comprendido entre 1980 y 2008, la ALADI muestra un pequeño avance en su participación en el comercio mundial de bienes. El progreso de la región ha sido más notable en las exportaciones de manufacturas, lo que se explica en gran parte por el aumento de las exportaciones de productos industriales de México. La mayor integración regional también dinamizó el comercio de productos manufactureros. El desempeño de la ALADI es notable frente a los resultados de África y la India, pero modesto frente a los progresos registrados por China y la ASEAN. En el comercio mundial de productos básicos, donde los países sudamericanos de la ALADI tienen su principal ventaja comparativa, la cuota de la región bajó pero después se recuperó para situarse al 10% del total. Esta participación es la mayor de entre todas las regiones emergentes analizadas. El dinamismo de la ALADI y su recuperación en el período comprendido entre 1995 y 2008, parti-

cularmente en los últimos seis años, se produjo principalmente por la demanda creciente de estos productos por parte de China.

Gráfico 6
ALADI Y OTROS PAÍSES Y REGIONES: PARTICIPACIÓN EN DIVERSOS AGREGADOS MUNDIALES, 1980-2008
(En porcentajes)





Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, "World Development Indicators (WDI)" [base de datos en línea] <http://data.worldbank.org/indicator>.

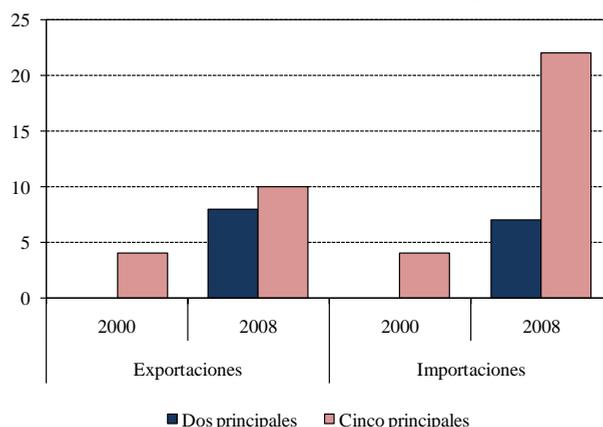
Al contrario de su relativamente buen desempeño en el comercio de bienes, la ALADI registró un retroceso en su participación en los intercambios internacionales de servicios en las tres principales categorías, en particular entre 1980 y 1995. Cabe resaltar que la participación de la ALADI en las exportaciones mundiales de servicios era más alta que la de China y la India a mediados de los años noventa, pero en el período más reciente (2008-2009) ha sido sobrepasada por la primera, y prácticamente igualada por la segunda. La participación en las categorías tradicionales de transportes y viajes se mantuvo superior a la correspondiente a los demás servicios, también llamados otros servicios. Con el estancamiento de su participación en esta última categoría, la ALADI está perdiendo una oportunidad, dado que la demanda mundial de este tipo de servicios (que incluyen servicios empresariales, financieros e informáticos, entre otros) es más dinámica que la demanda de las otras dos categorías. No obstante, existe una alta heterogeneidad dentro de la ALADI, con un dinamismo mayor de los países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y un estancamiento en el caso de México.

Los países de la ALADI tampoco han logrado mantener su protagonismo como receptores de flujos de IED. Hasta medianos de los noventa, dichos países absorbieron una décima parte de los flujos mundiales, en parte dirigidos a la compra de empresas estatales que fueron privatizadas, así como al aprovechamiento de nuevas oportunidades productivas creadas después de la apertura comercial. Sin embargo, los crecientes flujos de IED mundiales en los años posteriores se dirigieron con más fuerza hacia la región asiática, reflejando en parte la importante deslocalización (offshoring) de actividades manufactureras desde los países industrializados hacia esa parte del mundo y en particular hacia China.

Finalmente, con respecto a las reservas mundiales, la participación de la ALADI también bajó. Al contrario, con los crecientes superávits en su cuenta corriente, China multiplicó por más de cinco su cuota en las reservas mundiales, en particular durante la década pasada.

En los últimos años, China y la región de Asia y el Pacífico se convirtieron en socios comerciales importantes para América Latina y el Caribe, aunque con diferencias marcadas entre los países de la región. En 2008, China fue el principal mercado de destino para el Brasil y Chile y el segundo para la Argentina, Costa Rica, Cuba y el Perú. Para otros cuatro países, China es uno de los cinco principales socios. Las exportaciones regionales a China se concentran en América del Sur, mientras que el peso de Centroamérica y México es relativamente reducido. Para estos países, con excepción de Costa Rica, China sigue siendo un mercado poco explotado. La relevancia de China como socio comercial es mayor en las importaciones que en las exportaciones, lo que ha generado un creciente déficit con este país. En 2008, China fue el primer o el segundo socio comercial de 6 países de la región y uno de los 5 principales socios para 23 de estos. Con respecto a la región de Asia y el Pacífico en su conjunto, China desplazó al Japón como principal socio comercial, a pesar de la leve recuperación de este país en los últimos años con respecto a las exportaciones. Además, los países de la ASEAN (5) han alcanzado un nivel similar al de la República de Corea, o lo han superado, como fuente de importaciones para América Latina y el Caribe y destino de sus exportaciones.

Gráfico 7
PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
LUGAR DE CHINA DENTRO DE LOS PRINCIPALES DESTINOS U ORÍGENES DEL
COMERCIO, 2000 Y 2008
(Número total de las 32 economías de la región)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), "Direction of Trade Statistics" [base de datos en CD-ROM].

4. El rol asignado al comercio y el papel del Estado en el desarrollo

La crisis de los ochenta llevó al abandono del modelo de industrialización por sustitución de importaciones y del papel dominante del Estado en las economías. Esta reorientación estratégica de la región obedeció a varias causas, entre las cuales se cuentan los desequilibrios de distintos tipos generados por el modelo de sustitución de importaciones y su implementación, así como la crisis de la deuda externa que afectó a toda la región. Dicha crisis implicó que organismos multilaterales financieros de Washington como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial pudieran condicionar el otorgamiento de créditos a países de la región a que estos adoptaran no solo políticas de estabilización macroeconómica, sino también diversas reformas microeconómicas orientadas a dar un mayor papel a los mercados en el funcionamiento de sus economías. Dentro del consenso de Washington, la concepción del Estado liberal estaba sujeta por una actitud antiestatista, basada en los errores cometidos por el Estado heterodoxo durante la crisis en términos de su ineficiencia, el peso de la burocracia y la corrupción. El Estado fue descalificado como mecanismo de asignación de recursos por las mismas razones. Esto llevó a patrocinar un Estado minimizado, lo cual significó el cierre de instituciones, la eliminación de instrumentos de política como las políticas industriales y agrícolas y el recorte de su intervencionismo excesivo (Iglesias, 2006).

Un elemento clave de las reformas era la apertura comercial, dado que el Consenso neoliberal consideraba que el libre comercio internacional era uno de los motores del crecimiento y del desarrollo.⁶ Las instituciones de Washington estimularon a los países de la región a reducir el sesgo antiexportador característico de la sustitución de importaciones, a fin de poder elevar sus exportaciones y poder pagar los intereses de su elevada deuda externa. Es así como desde mediados de la década de los ochenta se inició en la región un proceso de reducción de las barreras comerciales, con la excepción de Chile, cuyo proceso de apertura comercial se inició en los años setenta. En el cuadro 1 se ilustra, para las siete mayores economías de la ALADI, la profunda

⁶ La premisa del modelo neoliberal es que el libre comercio —junto con la liberalización de la cuenta de capital, la desregulación del sector privado y la privatización de las empresas estatales— refuerza el crecimiento económico y el desarrollo de capacidades productivas. A su vez, el mayor crecimiento económico y productividad deberían crear empleos y mejorar los estándares de vida mediante una mejor asignación de los factores de producción (trabajo, capital y tierra).

reducción arancelaria que tuvo lugar en la región desde mediados de los años ochenta.

Después de haber alcanzado una cierta estabilidad macroeconómica en la década de los ochenta, en los noventa las políticas buscaban preservar la estabilidad de precios, junto con la introducción o profundización de un conjunto de reformas estructurales, algunas de segunda generación. El principal objetivo de dichas reformas, incluso algunas de segunda generación, era reforzar el papel del mercado en la asignación de los recursos. Con respecto a la reforma financiera, el período más activo fue también el comprendido entre 1989 y 1994, aunque las reformas continuaron progresando posteriormente. En este período las autoridades redujeron los coeficientes de reserva bancaria, liberalizaron las tasas de interés y adoptaron los criterios mínimos de regulación prudencial de Basilea. El avance ha sido menos profundo en las demás áreas de reforma. En materia de privatización de las empresas estatales, los esfuerzos fueron muy diversos entre los países y los avances fueron mayores después de 1995.

Hasta finales de los ochenta el grueso de la liberalización comercial en América Latina fue unilateral, no negociada. El proceso de liberación comercial también se intensificó entre 1989 y 1994, pero luego continuó avanzando, aunque a un ritmo algo más lento. La reciprocidad solo adquirió un rol más importante a partir de esta época. En una primera etapa, ello tuvo que ver con el renovado impulso que adquirió la integración regional, por ejemplo con la creación del MERCOSUR en 1991, el establecimiento de un área de libre comercio de bienes dentro de la Comunidad Andina en 1993, y la suscripción del acuerdo de libre comercio conocido como Grupo de los Tres (G-3), entre México, Colombia y la República Bolivariana de Venezuela, entre otros.

Cuadro 1
**AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): PROMEDIO SIMPLE DE LOS
 ARANCELES APLICADOS DE NACIÓN MÁS FAVORECIDA**
(En porcentajes)

	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2008
Argentina	27,5	13,9	14,7	14,0	10,7
Brasil	45,8	21,0	15,1	14,7	12,5
Chile	18,0	11,8	10,7	7,0	6,0
Colombia	29,4	16,6	12,7	12,2	11,2
México	16,7	12,8	14,1	16,1	7,9
Perú	45,8	17,2	13,9	11,0	7,5
Venezuela (República Bolivariana de)	31,1	15,8	13,0	13,0	12,3

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, "Data on Trade and Import Barriers" [en línea] <http://go.worldbank.org/LGOXFTV550>.

Cabe destacar que a partir de los años noventa se observó un cambio notorio en el tipo de acuerdos comerciales negociados entre los países de la región. Hasta los años ochenta, dichos acuerdos solían tener una cobertura limitada de productos y consistían en el otorgamiento de preferencias arancelarias pero no en la eliminación de aranceles. Por el contrario, en los acuerdos negociados en el marco de la ALADI a partir de la década de los noventa, la cobertura de productos es mucho mayor (en muchos casos cercana al universo arancelario) y el objetivo final suele ser la eliminación de los aranceles al comercio entre las partes. Los acuerdos de complementación económica (ACE) en muchos casos dejan de ser de alcance parcial y comienzan a asemejarse a tratados de libre comercio. Este fenómeno se ha seguido acentuando, a medida que los ACE han comenzado a incorporar temas como comercio de servicios, inversiones y compras públicas, entre otros.

A diferencia de la apertura unilateral y de las negociaciones preferenciales, la participación en negociaciones multilaterales no ha resultado en niveles significativos de reducción de las barreras comerciales en América Latina. Los países de la región fueron en general participantes pasivos en las primeras rondas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), y solo se involucraron más en las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-1994). Sin embargo, los compromisos arancelarios que asumieron en dicha oportunidad consistieron esencialmente en la consolidación de la totalidad del universo de productos a niveles sustancialmente mayores que los aplicados a esa fecha. Transcurrida ya más de una década y media desde el término de la Ronda Uruguay, los países de la región han continuado reduciendo unilateralmente sus aranceles aplicados, con lo cual la brecha entre estos y los niveles consolidados en la OMC ha seguido creciendo. Esta situación podría variar dependiendo del resultado de las negociaciones en curso de la Ronda de Doha para el Desarrollo.

Durante la primera década de 2000 se produjo una divergencia entre los países de la ALADI con respecto a los modelos económicos aplicados y los papeles respectivos del comercio y del estado en la economía. Por un lado, países como el Brasil, Chile, Colombia, México, el Perú y el Uruguay continuaron y profundizaron las reformas económicas, incluso la apertura comercial. Varios de ellos han participado de manera cada vez más intensa en negociaciones comerciales con socios extrarregionales, ya sea en el marco de sus respectivos esquemas subregionales o de manera individual. De esta manera, se ha ido formando una vasta red de acuerdos de distinta naturaleza que vinculan

a la región tanto con sus mercados extrarregionales tradicionales (los Estados Unidos y la Unión Europea) como de manera creciente con la región de Asia y el Pacífico. Por otro lado, países como el Estado Plurinacional de Bolivia, el Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela hicieron un cambio en su política económica y comercial importante. Los gobiernos en estos países promueven un modelo diferente llamado la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) o el socialismo del siglo XXI, que significa un giro en las políticas impactando la estructura económica y el comercio exterior. En el área de la política comercial, dichos países promueven sobre todo el comercio regional y también estimulan un comercio solidario en términos de intercambiar productos y servicios que promueven el desarrollo humano de los países. Por ejemplo, la República Bolivariana de Venezuela intercambia su petróleo por productos agrícolas o servicios médicos con algunos de sus socios comerciales. Los montos transados de este comercio justo todavía son limitados y el comercio tradicional sigue siendo la parte predominante de su inserción internacional.⁷

5. Desafíos futuros

Existen múltiples oportunidades y desafíos para la inserción internacional de los países de la ALADI. Los elementos principales en el área del comercio internacional son la profundización del vínculo con Asia y el Pacífico, la adaptación de la producción y el comercio para las exigencias derivadas del cambio climático y la aceleración del proceso de la integración regional.

- *Profundizar el vínculo comercial con Asia y el Pacífico*

Un vínculo comercial más profundo con China, y Asia y el Pacífico en general, es primordial para el futuro de la inserción económica internacional de América Latina y el Caribe. Sin embargo, los esfuerzos de acercamiento de la región a Asia y el Pacífico no han sido suficientemente sistemáticos y han sido llevados a cabo principalmente por países individuales. Es así como en los últimos años Chile, México, el Perú y varias economías centroamericanas han concretado acuerdos comerciales transpacíficos. Estas iniciativas revelan la determinación de algunos países de América Latina de establecer relaciones de largo plazo con la región de Asia y el Pacífico. Sin embargo, falta una

⁷ Para mayor información sobre la Alianza Bolivariana, véase [en línea] <http://www.alianzabolivariana.org/>.

estrategia más coordinada entre países o grupos de países para crear un vínculo con esa región que refuerce los nexos entre comercio e inversiones y fortalezca los eslabonamientos productivos y tecnológicos, con distintos tipos de alianzas público-privadas. La creación del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano en 2007 representa un esfuerzo preliminar en esta dirección.

Sin perjuicio de los avances que se registren en las negociaciones comerciales recientemente lanzadas en el Arco del Pacífico, no debe perderse de vista que el objetivo último debe ser alcanzar la convergencia en el espacio latinoamericano, tendiendo puentes entre las iniciativas del Pacífico y del Atlántico. Solo así se maximizarán las ganancias asociadas a la convergencia, en términos de ampliación de mercados y mayor integración productiva, así como de aumentar el atractivo de América Latina y el Caribe como socio económico y comercial frente a otras regiones (particularmente Asia). En consecuencia, el proceso en curso en el Arco debiera entenderse como una vía para avanzar en esa dirección, no como su punto de llegada.

Por otra parte, es el momento para definir un vínculo estratégico con China. China ya formuló una política exterior hacia América Latina y el Caribe, plasmada en un documento oficial en que se reconocen las potencialidades de la región para avanzar hacia el fortalecimiento de una cooperación integral que abarque las relaciones políticas y económicas, así como las cuestiones sociales, culturales, judiciales y de seguridad. Específicamente en el ámbito económico, se definen una serie de áreas en las cuales se puede progresar conjuntamente, incluidas las del comercio, las inversiones, las finanzas, la agricultura, la industria, la infraestructura, los recursos naturales y la energía y el turismo, entre otras (China, Gobierno de, 2006). Es el momento apropiado para definir de manera concertada las prioridades regionales en las relaciones con China, proponiendo una asociación estratégica de beneficio mutuo. La región debe responder pronto el documento chino con uno similar, que debiera ser precedido por algunas reuniones técnicas.

Una mayor presencia inversora de China en América Latina y el Caribe debe darse en términos de beneficio recíproco, procurando evitar que ella refuerce el patrón exportador tradicional hacia ese país — recursos naturales de bajo nivel de procesamiento — que la región ha seguido hasta la fecha. El desarrollo de infraestructura es una de las áreas prioritarias en las cuales se puede avanzar. La reactivación de los proyectos existentes en América Latina y el Caribe (Iniciativa para

la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) y Proyecto Mesoamérica) permitiría definir a corto plazo las iniciativas específicas, sus requerimientos y los beneficios para la región. También hay posibilidades de cooperación en las áreas de explotación de recursos naturales, como la minería y la energía, en las que para materializar los proyectos se requieren inversiones masivas.

En definitiva, encontrar una estrategia viable de aproximación a China y a las oportunidades que abre la región de Asia y el Pacífico es una de las asignaturas pendientes en América Latina y el Caribe. El vínculo creciente de China con las economías de la región, particularmente con las sudamericanas, refuerza el dilema de la estrategia de desarrollo de la región. En los países exportadores de materias primas, la modalidad de ese actual vínculo debilita los incentivos para diversificar hacia productos manufacturados y servicios y tiende a fortalecer los incentivos para permanecer con las ventajas comparativas estáticas. Para los países centroamericanos y México, la situación es tal vez más compleja, dado que no proveen productos básicos a China y a la vez compiten con productos chinos en el mercado norteamericano, con exportaciones de manufacturas intensivas en mano de obra barata, ámbito en el que las ventajas de China y otras economías asiáticas emergentes son evidentes.

La ascendencia de China podría representar tanto una oportunidad como un desafío importante para la región en el mediano y largo plazo. Será lo primero en la medida en que el reto induzca a los países a repensar sus estrategias de transformación productiva y de inserción internacional y a dotarse de políticas de desarrollo productivo, competitividad e innovación más activas. Esto supone un fortalecimiento significativo de las capacidades tecnológicas para competir en el mercado mundial en base a productos y servicios de mayor valor agregado e incorporación de conocimientos. Así pues, un esfuerzo de cooperación regional o subregional en esta dirección parece cada vez más urgente.

- *Adaptar la producción y el comercio para mitigar el cambio climático*

Los desafíos que los impactos del cambio climático representan para la humanidad urgen a los países a elaborar respuestas prontas, sólidas y de muy largo aliento. El debate sobre las opciones que se elijan hoy para la producción y el consumo de la energía cobra entonces una centralidad estratégica. Hay que definir cómo va a participar la región en los nuevos modos de producción, consumo y comercio a nivel mundial que deben surgir en los próximos años. Ello plantea tanto oportunidades como desafíos.

En términos de oportunidades, los países latinoamericanos ya ocupan varios nichos de exportaciones con una baja intensidad en carbono, los cuales se podrían multiplicar y contribuir a formar un nuevo modelo exportador sostenible. Por ejemplo, la región es un productor y exportador importante a nivel mundial de productos orgánicos. Según estimaciones de Mandl Motta (2008), casi una quinta parte del área mundial dedicada a la agricultura orgánica se encuentra en América Latina. Las exportaciones de productos agrícolas orgánicos han crecido a tasas elevadas en el último decenio y representan ya un 90% de la producción. Muchos países de la región han comenzado el camino de fortalecimiento de la institucionalidad de control y certificación en este sector mediante la adopción de leyes especiales.

Otros ejemplos se encuentran en la generación durable de electricidad. México es un exportador importante de productos como calentadores de agua por energía solar, y el Estado Plurinacional de Bolivia concentra en el Salar de Uyuni la mayor reserva mundial de litio, que es clave para las baterías de los vehículos limpios. La liberalización del comercio de productos inocuos para el clima se presenta entonces como una fuente de oportunidades importante para varios países de la región.

La otra cara de la mitigación del cambio climático es el desafío para los productores y exportadores latinoamericanos de adaptarse a las crecientes exigencias vinculadas con el cambio climático. Para la región resulta crucial alcanzar un pronto acuerdo global sobre cambio climático. En ausencia de un nuevo marco multilateral que refleje de mejor manera que el actual la contribución de las distintas economías al cambio climático, aumenta el riesgo de que los países industrializados recurran a medidas comerciales unilaterales. Estas no solo encierran riesgos proteccionistas, sino que además debilitan los esfuerzos de cooperación internacional que son imprescindibles para atacar efectivamente el cambio climático. En consecuencia, es preciso redoblar los esfuerzos para alcanzar un acuerdo vinculante, a partir del acuerdo político alcanzado por la Conferencia de las Partes de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático en su 15º período de sesiones celebrado en Copenhague en diciembre de 2009. No obstante, las negociaciones en curso son complejas, como se evidenció en Copenhague. Los gobiernos de la región necesitan contar con mejor información sobre costos y oportunidades, prepararse adecuadamente y concordar a la brevedad su postura en relación con estos temas, así como también en las negociaciones sobre bienes y servicios ambienta-

les que tienen lugar en el marco de la Ronda de Doha de la OMC. De lo contrario, podrían llegar tarde y, al cabo de pocos años, tener que adecuarse a la aplicación de normas globales que no consideran sus intereses, enfrentando estándares energéticos y ambientales que limitarán sus avances en materia de competitividad. Asimismo, debería procurar aplicar a nivel nacional y regional los principios acordados en los foros internacionales.

En este contexto, la cooperación regional tiene un amplio campo de desarrollo tanto en el ámbito de las políticas públicas y la información como en el sector privado. Por ejemplo, hoy día existe un marcado interés empresarial por establecer normas técnicas comunes en materia ambiental y con relación a la huella de carbono o gases de efecto invernadero emitidos en el proceso de producción y distribución de productos específicos. Si cada país de la región aborda estos temas en forma aislada, se desperdiciarán las sinergias de la colaboración y las economías de escala. Existen iniciativas subregionales de cooperación y cuya ampliación, sobre la base de proyectos concretos y financiamiento adecuado, debería estimular a nuestras universidades y centros tecnológicos a estrechar sus vínculos con el aparato productivo, desarrollando tecnologías y procesos de elevado potencial exportador.

Más allá del ámbito de las negociaciones internacionales, un desafío central para la región es aumentar las iniciativas de cooperación regional para incorporar políticas de adaptación y mitigación, como la utilización de procesos y productos ambientalmente amigables en las estrategias nacionales y regionales de desarrollo (CEPAL, 2010).

- *Acelerar el proceso de la integración regional*

En la región prevalecen distintas visiones respecto a la contribución del comercio internacional y las modalidades de inserción internacional al crecimiento y bienestar de las grandes mayorías. Sin embargo, esas divergencias no deberían dificultar avances en otros ámbitos de la cooperación regional, quizás más importantes para la competitividad de la región. No se debería subordinar estos temas claves a lo que suceda con la liberalización comercial. Incluso sin dar pasos adicionales hacia la liberalización, se podría avanzar en las áreas de infraestructura, conectividad, cohesión social, innovación, apoyo al comercio en las economías de menor desarrollo relativo y en la elaboración de un consenso para abordar los retos del cambio climático y la reforma del sistema financiero internacional, así como de una estrategia conjunta para aproximarse a China y a la región de Asia y el Pacífico.

Otra tarea necesaria es mejorar la asociatividad en el área de la innovación y la competitividad. Se podrían integrar mejor los centros tecnológicos de los países de la región a actividades de investigación y negocios conjuntos, generándose sinergias y una masa crítica de recursos humanos, pese a los fondos limitados que la región asigna a estas actividades. Los programas de ayuda al comercio en que varios países participen en la modernización de aduanas, puertos, infraestructura, logística, conectividad e interoperabilidad de las tecnologías de la información y de las comunicaciones son otro ámbito propicio para la cooperación regional. Al respecto, las opciones unilaterales serán solamente la segunda mejor alternativa, puesto que en ellas se desaprovechan las posibilidades que ofrece la acción coordinada de los países, las ventajas de los mercados ampliados y la convergencia de las políticas. Estas y otras propuestas concretas se desarrollan ampliamente en el documento Espacios de convergencia y de cooperación regional de la CEPAL (2010).

Para este propósito, es necesario mejorar los puentes de comunicación y acelerar la aproximación entre los diversos sistemas de integración y cooperación existentes. Con realismo, y reconociendo las diversidades subregionales y los obstáculos políticos, se podrían construir espacios de convergencia que, con geometrías variables, buena voluntad y un profundo compromiso integracionista, permitan la gradual convergencia hacia una institucionalidad regional representativa que pueda hablar con una sola voz en defensa y promoción de los intereses de América Latina y el Caribe.

Bibliografía

Álvarez, Mariano, José Durán Lima y Nanno Mulder (2010), "El siglo XXI de los servicios comerciales en América Latina. Evaluación de la primera década", documento presentado en el primer Simposio brasileño de ciencia de los servicios (SBCS), Brasilia, Universidad de Brasilia/Instituto de Investigación Económica Aplicada (IPEA)/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 17 a 19 de noviembre.

Baldwin, Richard y Patrick Low (2009), *Multilateralizing Regionalism*, Cambridge University Press.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2010), *Espacios de convergencia y de cooperación regional (LC/L.3201)*, Santiago de Chile.

_____ (2007), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2006. Tendencias 2007 (LC/G.2341-P)*, Santiago de Chile, octubre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.07.II.G.85.

_____ (2002), *Globalización y desarrollo (LC/G.2157(SES.29/3))*, Santiago de Chile, abril.

China, Gobierno de (2006), "China's Policy Paper on Latin America and the Caribbean" [en línea] http://www.gov.cn/english/official/2008-11/05/content_1140347.htm.

Faria, André y otros (2007), "The shifting composition of external liabilities", *Journal of the European Economic Association*, vol. 5, N° 2-3.

Fontagné, Lionel, Michael Freudenberg y Guillaume Gaulier (2006), "A systematic decomposition of world trade into horizontal and vertical IIT", *Review of World Economics*, vol. 142, N° 3.

Friedman, T. (2006), *La tierra es plana. Breve historia del mundo globalizado del siglo XXI*, Madrid, Martínez Roca.

Goldman Sachs Global Economics Group (2007), *BRICs and Beyond* [en línea] <http://www2.goldmansachs.com/ideas/brics/book/BRIC-Full.pdf>.

Iglesias, Enrique V. (2006), "El papel del Estado y los paradigmas económicos en América Latina", Revista de la CEPAL, N° 90 (LC/G.2323-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre.

Mandl Motta, B. (2008), "Agricultura orgánica: el rol de la institucionalidad en el Uruguay y la región", Coyuntura agropecuaria, N° 42, Montevideo, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

McKinsey Global Institute (2009), "Global capital markets: entering a new era" [en línea] http://www.mckinsey.com/mgi/reports/pdfs/gcm_sixth_annual_report/gcm_sixth_annual_report_full_report.pdf. OMC (Organización Mundial del Comercio) (2008), Informe sobre el comercio mundial 2008, Ginebra.

Ostry, Jonathan D. (2007), "Reaping the benefits of financial globalization", discussion paper, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional (FMI).

Rosales, Osvaldo (2009), "La globalización y los nuevos escenarios del comercio internacional", Revista de la CEPAL, N° 97 (LC/G.2400-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril.

Salvador Chamorro, Ana (2008), "El proceso de reforma económica de China y su adhesión a la OMC", Pecvnica, N° 7.

Titelman, Daniel, Esteban Pérez-Caldentey y Ramón Pineda (2009), "¿Cómo algo tan pequeño terminó siendo algo tan grande? Crisis financiera, mecanismos de contagio y efectos en América Latina", Revista de la CEPAL, N° 98 (LC/G.2404-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto.

UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2010), World Investment Report 2010: Investing in a Low Carbon Economy (UNCTAD/WIR/2010), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.10.II.D.2.



CAPÍTULO II

EL PROCESO DE INTEGRACIÓN

Introducción

El proceso de integración en el marco de la ALADI coincide en la región con la etapa histórica que Bértola y Ocampo (2011) denominan “reformas de mercado” y que implicó el dismantelamiento de las políticas asociadas a la etapa anterior de “industrialización dirigida por el Estado”¹. Más allá de los problemas inherentes a la propia estrategia de desarrollo hacia adentro de esta etapa previa, su derrumbe se asoció al pronunciado auge de financiamiento externo de los setenta y su posterior contracción, que condujeron a la “crisis de la deuda” de comienzos de los ochenta y su larga herencia de estancamiento y deuda social².

El programa de “reformas de mercado”, orientado a reducir el alcance del sector público en la economía y a liberalizar los mercados, coincidió en gran medida con la aplicación de políticas de estabilización macroeconómica, orientadas a corregir principalmente los problemas inflacionarios. Ambos conjuntos de políticas recibieron el respaldo de la teoría económica predominante así como el apoyo directo de las instituciones financieras internacionales (FMI y BM)³. No obstante ello, la concreción de este programa de reformas a nivel de los países miembros no fue uniforme, ni en el tiempo, ni en su amplitud y profundidad. La aplicación más generalizada de estas ideas se dio en materia comercial y financiera, no así en materia de privatizaciones y en los aspectos laborales.

Si bien en algunos países el programa de “reformas de mercado” tuvo un inicio temprano (en los setenta), el mismo se generalizó y aceleró en los noventa. La crisis de finales del siglo XX acabaría con el

1 Bértola y Ocampo (2011) prefieren esta designación a la más usada de “industrialización por sustitución de importaciones”.

2 Si en términos de PIB se habla de una “década perdida”, en materia de reducción de la pobreza la región ha experimentado un “cuarto de siglo perdido” (Bértola y Ocampo, op. cit.).

3 En 1990 John Williamson denominó como “Consenso de Washington” al decálogo con que sintetizó la agenda de reformas impulsadas por dichas instituciones financieras.

predominio de estas ideas en la región, con el surgimiento de visiones con mayor énfasis en el papel del Estado en la economía. La coexistencia de visiones diversas respecto a la estrategia de desarrollo caracterizará la última década del período bajo estudio.

Asimismo, estos treinta años han coincidido a nivel mundial con un proceso de globalización, cuyo impulso principal ha radicado en la revolución en las tecnologías de la información y la comunicación (ver Capítulo I), pero cuyas principales reglas se han ido conformando por dos vías distintas: el multilateralismo y el regionalismo. La evolución de ambas vías ha sido en paralelo, pero con períodos en que una opción y otra se han manifestado con distinta intensidad. Si bien es aún objeto de debate si ambas opciones compiten o se complementan, lo que no hay duda es que interactúan y entre ambas dan forma al conjunto de reglas que gobierna el intercambio internacional de bienes y servicios.

A nivel multilateral destaca en el período la creación de la OMC, que amplió el conjunto de disciplinas comerciales del GATT (su predecesor) a la vez que incorporó nuevas normas en materias como propiedad intelectual y servicios. Para la relación entre regionalismo y multilateralismo, también es relevante la Decisión aprobada a fines de 1979 sobre “Trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo”, denominada Cláusula de Habilitación, que dio más flexibilidad a las posibilidades de integración entre países en desarrollo. Por su parte, en el ámbito de los acuerdos regionales se produjo, a partir de mediados de los ochenta, una segunda ola de regionalismo, cuyos disparadores fueron el acuerdo Estados Unidos – Canadá y la sucesiva ampliación y profundización de la Unión Europea (Programa Europa 1992) y que se ha extendido hasta el presente⁴. Este proceso se destaca no solo en términos cuantitativos (un número creciente de acuerdos de este tipo que involucra a casi la totalidad de países miembros de la OMC) sino también en términos cualitativos, al establecer compromisos más profundos que los multilaterales en las denominadas nuevas materias⁵.

4 La primera ola de regionalismo se produjo a fines de los cincuenta, impulsada por la integración en Europa, y se extendió durante la década de los sesenta.

5 El impulso que adquirió este proceso en el último decenio, tanto en el incremento de los países involucrados (extendiéndose a los países asiáticos) como en el contenido de los mismos, ha llevado a algunos autores a hablar de una tercera ola de regionalismo (OMC, 2011) o de un “regionalismo del siglo XXI” (Baldwin, 2011), en el que la negociación principal ya no consiste en el “intercambio de acceso al mercado” sino de “industrias extranjeras por reformas domésticas”, centradas en el establecimiento

De esta forma en el ámbito de la política comercial se constata en el período la combinación de tres elementos: liberalización comercial unilateral, adhesión al sistema multilateral de comercio y desarrollo de acuerdos comerciales regionales. Precisamente, la integración regional fue uno de los aspectos en los que la región se apartó de las visiones económicas más ortodoxas partidarias de la apertura unilateral, tanto por la impronta política que caracterizó a los procesos subregionales (creación del MERCOSUR, revitalización de la CAN) como por la incidencia de planteos como los de la CEPAL sobre “regionalismo abierto”.

A su vez, el propio proceso de integración se vio influenciado por las circunstancias internas y externas, que en los ochenta dificultaron el avance del proceso en el marco de las graves dificultades económicas que experimentó la región y que en los noventa lo impulsaron en el marco de la recuperación económica y la ola internacional de acuerdos de libre comercio. Una mención especial merece la última y más reciente década en la que, en el marco de un crecimiento y consolidación económica de los países de la región y del surgimiento de visiones alternativas respecto a los modelos de desarrollo, los impulsos a favor de una mayor integración en la región se han plasmado en la concreción de nuevas y variadas instancias y mecanismos de integración que se han sumado a los ya existentes (ALADI, CAN, MERCOSUR), en un panorama más rico pero más complejo.

Este Capítulo se organiza en esta introducción y dos secciones adicionales. En la primera de ellas se hace un breve repaso de la historia del proceso de integración en el marco de la ALADI, mientras que en la segunda se hace un primer intento de evaluación de dicho proceso a la vez que se plantean las negociaciones pendientes y las perspectivas futuras.

1. Negociaciones y acuerdos comerciales en la región

La época precedente a la ALADI, correspondiente a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), significó un esfuerzo de concertación por parte de los países que tuvo sus luces y sus sombras⁶. Precisamente el cambio institucional de la ALALC a la

de disciplinas que sostienen la relación comercio, inversión y servicios.

6 Para algunos autores “la ALALC fue uno de los factores que explicó la expansión del comercio regional de un nivel bajo de 6% a un 12% del comercio total en sus primeros seis años, luego de lo cual el comercio intrarregional se amesetó” (Tussie, 2011).

ALADI, entre otras virtudes, significó un sinceramiento por parte de los países y la consideración de la posibilidad de recorrer caminos que no necesariamente comprendieran desde el inicio a todos sus miembros, sin desconocer el principio de la necesaria convergencia entre la red de acuerdos celebrados entre ellos.

Si bien el objetivo enunciado, un mercado común latinoamericano, fue aún más ambicioso que la Zona de Libre Comercio establecida en el marco de la ALALC, el enfoque “pragmático y flexible” de la ALADI (Magariños, 2006), permitió superar la “rigidez” que significaba el programa de liberación de la ALALC, sustituyéndolo por una más flexible “área de preferencias económicas”, que incluía todos los diversos acuerdos que podían suscribir los países miembros entre sí. En ese sentido, el Tratado de Montevideo 1980 (TM80) dio a los países que constituyen la ALADI la posibilidad de suscribir, además de acuerdos que involucraran a todos ellos denominados Acuerdos de Alcance Regional (AAR)-, acuerdos entre pares o grupo de países -denominados Acuerdos de Alcance Parcial (AAP)-.

No obstante ello, la adopción de este enfoque flexible también mereció críticas, en este caso de quienes vieron en el nuevo Tratado una expresión de “bilateralismo comercial”, con un énfasis casi exclusivo en lo comercial y con pocas disposiciones obligatorias y con carencia de reglas disciplinarias de carácter colectivo⁷.

Cabe señalar, que desde el punto de vista de las reglas multilaterales este cambio de enfoque entre la ALALC y la ALADI fue posible gracias a los resultados de la Ronda de Tokio del GATT (1979), en particular a la aprobación de una Decisión sobre “Trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo” (también denominada Cláusula de Habilitación). Hasta esa fecha la posibilidad de apartarse del principio de no discriminación (o trato de nación más favorecida) se limitaba a la suscripción de Zonas de Libre Comercio o Uniones Aduaneras (de acuerdo a lo estipulado en el Art XXIV del GATT). La mencionada Decisión permitió a los países en desarrollo la suscripción de acuerdos preferenciales para el

⁷ Por ejemplo Wionczeck (1984) planteaba la necesidad de “que los miembros de ALADI llegaran cuanto antes al entendimiento explícito de que las acciones de alcance parcial con enfoque exclusivamente comercial ofrecían perspectivas muy limitadas”, a la vez que señalaba que “no es factible basar el proceso de integración económica regional ... en un acuerdo que limita al mínimo posible las obligaciones de cada miembro hacia los demás participantes”.

comercio de mercancías. De esta forma, se eliminaba una restricción que había sujetado a la ALALC a la necesidad de alcanzar una zona de libre comercio entre todos sus países miembros⁸. El Tratado de Montevideo 1980 fue notificado ante el GATT el 24/06/1982⁹.

i) La década de los 80

La primera mitad de la década de los 80 estuvo caracterizada principalmente por la suscripción de acuerdos regionales y por la renegociación de las preferencias pactadas en el marco de la ALALC (lo que se denominó “renegociación del patrimonio histórico”). Este último proceso insumió el primer trienio de actividad de la ALADI y demoró la puesta en marcha de los nuevos mecanismos del TM80. Esta lentitud con la que se inició el proceso de negociación en el marco de la ALADI no fue ajena a la fase inicial de la crisis de la deuda externa, que obligó a los países miembros a controlar el sector externo de sus economías y en particular a reducir drásticamente sus importaciones (Ons, 1995). En la segunda mitad de la década, a medida que los países iniciaron su proceso de recuperación de la crisis y, en consecuencia, comenzaron a aplicar políticas de apertura, las negociaciones comenzaron a darse sobre bases más firmes, permitiendo profundizar los acuerdos regionales y suscribir nuevos Acuerdos de Alcance Parcial que superaran el patrimonio histórico.

En lo que refiere a los Acuerdos de Alcance Regional, las negociaciones se centraron en los dos mecanismos estipulados a texto expreso en el TM80: la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) y las Nóminas de Apertura de Mercados (NAM) a favor de los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (PMDER)¹⁰. La PAR fue concebida como la “columna vertebral” del área de preferencias económicas de la ALADI, incluso fue propuesta como un mecanismo que conduciría a la conformación de una zona de libre comercio, a través de su-

8 “A la luz de la cláusula de habilitación, parece desaparecer el impedimento que obligó a estructurar la ALALC como zona de libre comercio, cuando se había proyectado originariamente un esquema mucho menos rígido, al estilo de una zona preferencial latinoamericana con discriminaciones internas” (BID/INTAL, 1980).

9 La ALALC había sido notificada bajo el artículo XXIV del GATT el 05/11/1959.

10 En el período se suscribió, asimismo, el Programa para la Recuperación y Expansión del Comercio (Acuerdo Regional N° 5, 15/07/1988), acuerdo que no entraría efectivamente en vigor al ser internalizado solamente por cinco de los países miembros.

cesivas y programadas profundizaciones¹¹. Las NAM, por su parte, se concibieron como uno de los componentes regionales del Sistema de Apoyo a los PMDER, cuyo propósito era promover las exportaciones de bienes preferentemente industriales de estos países a través de la eliminación total de gravámenes aduaneros y demás restricciones por parte de todos los demás países de la Asociación de forma no recíproca, previéndose también en este caso su ampliación progresiva.

Respecto al primero de estos mecanismos, “recién en 1984 se suscribió el acuerdo regional sobre la PAR, con una preferencia de magnitud simbólica y extensas listas de excepciones” (Ons, 1995). No obstante, sus preferencias fueron profundizadas en dos ocasiones (1987 y 1990)¹². Al respecto cabe considerar que, en cumplimiento del principio del tratamiento diferencial, este mecanismo estableció preferencias en forma diferenciada según la categoría de los países otorgantes y beneficiarios. En el Cuadro 1 se aprecia la evolución de dichas preferencias, la que se puede resumir en el incremento de la preferencia básica –aquella otorgada entre países de la misma categoría de desarrollo– que pasó de 5% a 20%.

Cuadro 1
PAR: MATRIZ DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS Y EXCEPCIONES
(Preferencias arancelarias porcentuales y cantidad de ítems)

		Beneficiario				Excepciones (nº de ítems)
		PMDER (Med.)	PMDER	PDI	Resto	
		Acuerdo (1984)				
Otorgante	PMDER	nc	5%	3%	2%	--
	PDI	nc	7%	5%	3%	--
	Resto	nc	10%	7%	5%	--
	Primer Protocolo (1987)					
	PMDER	11%	10%	6%	4%	2.400
	PDI	15%	14%	10%	6%	1.200
	Resto	22%	20%	14%	10%	600
	Segundo Protocolo (1990)					
	PMDER	24%	20%	12%	8%	1.920
PDI	34%	28%	20%	12%	960	
Resto	48%	40%	28%	20%	480	

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (PMDER), PMDER Mediterráneos (PMDER Med.) y Países de Desarrollo Intermedio (PDI).

11 “Informe de la evolución del acuerdo regional relativo a la PAR y el comercio generado a través de este mecanismo” (ALADI/SEC/dt 425, diciembre del 2000).

12 El AR.PAR N° 4 fue suscrito el 27 de abril de 1984, el Primer Protocolo Adicional el 12 de marzo de 1987 y el Segundo Protocolo Adicional el 20 de junio de 1990.

La PAR permitió también que los países excluyeran sus productos sensibles, no obstante la extensión del listado de excepciones debía contemplar el tratamiento diferencial y debía reducirse en las sucesivas negociaciones. Inicialmente el acuerdo no estableció límites al listado de productos exceptuados que podía presentar cada país. A partir del primer protocolo se estableció un límite diferencial según categoría de país al número de productos que se podían exceptuar, límite que se redujo en un 20% en el segundo protocolo (ver Cuadro 1). Luego de esta reducción el porcentaje de ítems pasibles de ser excluidos del tratamiento preferencial fue del 30% de los ítems de la Nomenclatura Arancelaria de ALADI (NALADI) en el caso de los PMDER, del 15% para los países de desarrollo intermedio y del 8% en los restantes.

Por su parte, las NAM fueron suscritas en 1983¹³ y registraron durante la década de los ochenta algunas ampliaciones (una o dos según el país otorgante). Como se mencionara, las Nóminas fueron concebidas como listas de productos con concesiones no recíprocas de preferencias arancelarias de 100% y para los cuales se eliminaban además las restricciones no arancelarias. Las preferencias otorgadas por esta vía se limitaron en general a un porcentaje reducido de ítems, que en general no superó el 5% del universo arancelario (la excepción fue Brasil en sus concesiones a Bolivia y Paraguay) y que en promedio se ubicó en torno al 3% (ver Cuadro 2).

Cuadro 2
NAM: LISTAS DE CONCESIONES
(% de ítems con preferencias)

	Bolivia NAM 1	Ecuador NAM 2	Paraguay NAM 3
Argentina	1,5	3,1	2,6
Bolivia	--	5,0	0,6
Brasil	14,7	5,4	21,1
Chile	0,2	1,4	0,5
Colombia	4,7	5,0	0,6
Cuba	0,1	1,1	1,2
Ecuador	4,7	--	0,7
México	0,9	3,2	2,0
Paraguay	0,9	1,2	--
Perú	4,5	5,0	0,4
Uruguay	0,3	0,7	0,5
Venezuela	4,5	5,0	0,6
Promedio	3,4	3,3	2,8

Fuente: Secretaría General de la ALADI (ALADI, 2010 b).

13 AR.AM N° 1 (a favor de Bolivia), AR.AM N° 2 (a favor de Ecuador) y AR.AM N° 3 (a favor de Paraguay). Los tres acuerdos fueron suscritos el 30 de abril de 1983.

En lo que respecta a los Acuerdos de Alcance Parcial (AAP)¹⁴, la “nueva vía” introducida en el TM80, los países se dedicaron inicialmente a la renegociación de las preferencias pactadas previamente en el marco de la ALALC (listas nacionales, listas de ventajas no extensivas y acuerdos de complementación), lo que permitió a los países rescatar los resultados de las negociaciones previas, y capitalizarlos en el contexto de la ALADI. Producto de este proceso se suscribieron, en la primera mitad de la década, acuerdos básicamente bajo dos modalidades: Acuerdos Comerciales y Acuerdos de Renegociación del Patrimonio Histórico¹⁵. Bajo la primer modalidad se suscribieron, entre 1981 y 1984, 23 acuerdos, bi o plurilaterales, caracterizándose por ser todos ellos acuerdos de tipo sectorial. Bajo la segunda modalidad se suscribieron en el año 1983, 40 acuerdos casi todos ellos bilaterales¹⁶. Cabe mencionar que, adicionalmente, se registraron bajo la modalidad de Acuerdos de Complementación Económica (ACE), los acuerdos bilaterales autorizados por la Resolución 354 de la ALALC: el Convenio Argentino Uruguayo de Cooperación Económica (CAUCE) y el Protocolo de Expansión Comercial (PEC) entre Brasil y Uruguay¹⁷.

Muchas de las características de las negociaciones que se habían llevado a cabo en la ALALC están presentes aún en estos acuerdos: son producto a producto (incluso con especificaciones precisas), frecuentemente establecen cupos y temporalidades, y en general tienen plazos cortos de vigencia (obligando a renegociaciones frecuentes). No obstante, un cambio significativo que se produjo en este proceso de renegociación fue que las preferencias arancelarias comenzaron a expresarse en términos porcentuales en lugar de gravámenes residuales,

14 Los AAP establecen derechos y obligaciones que rigen únicamente para el subconjunto de países miembros que los suscriben. Estos acuerdos pueden adoptar distintas modalidades: de Renegociación del Patrimonio Histórico; Comerciales; de Complementación Económica; Agropecuarios; de Promoción del Comercio; y de conformidad al Artículo 14 del TM80.

15 De los acuerdos suscritos bajo estas dos modalidades solamente dos permanecen vigentes a la fecha, pues los restantes fueron absorbidos por Acuerdos de Complementación Económica suscritos posteriormente o caducaron. Los dos acuerdos vigentes son los Acuerdos de Renegociación del Patrimonio Histórico N° 29 (Ecuador-México) y N° 38 (México-Paraguay).

16 La única excepción fue el Acuerdo de Renegociación del Patrimonio Histórico N° 26 entre Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay.

17 El CAUCE había sido suscrito en 1974 y el PEC en 1975. En 1982 fueron registrados en el marco de la ALADI como ACE 1 y 2, respectivamente.

evitando con esto “la alteración de los márgenes de preferencia por la disminución de los aranceles para terceros, que había creado problemas insolubles en la ALALC” (Ons, 1995).

El camino de las negociaciones bi o plurilaterales partió entonces de un “piso” de concesiones ya logradas, que se refrendaron con estos mecanismos. No obstante ello, cabe señalar que dicha renegociación condujo a una reducción importante de las concesiones intercambiadas entre los países del entonces Grupo Andino y los restantes (hubo un traslado sólo parcial de las concesiones vigentes en la ALALC). Adicionalmente, como parte del proceso de transición ALALC-ALADI las relaciones entre los países del Grupo Andino quedaron por fuera del marco del TM80¹⁸.

Durante la segunda mitad de los ochenta surgió una “segunda generación” de Acuerdos de Alcance Parcial¹⁹, que en muchos casos sustituyeron a los acuerdos suscritos en la primera mitad. Los nuevos acuerdos adoptaron, en general, la modalidad de Acuerdos de Complementación Económica (ACE) e implicaron una ampliación de la cobertura y una profundización de los niveles de las preferencias arancelarias respecto a los anteriores. Se firmaron 11 acuerdos de este tipo (el primero de ellos en 1984) que, sumados al CAUCE y al PEC, totalizan los 13 ACE suscritos en esta primera década.

A pesar de estos avances experimentados en la segunda mitad de los ochenta, la totalidad de Acuerdos de Alcance Parcial suscritos en esta década se pueden clasificar como Acuerdos Selectivos. La característica distintiva de este tipo de acuerdos es su cobertura limitada del universo de bienes, resultado, en general, de una negociación de tipo casuístico (producto a producto o sector a sector). En este contexto, deben destacarse los acuerdos de Uruguay con Argentina (CAUCE) y con México (ACE 5) por ser los primeros avances respecto a la negociación

18 Las relaciones bilaterales entre estos países quedaron amparadas por el Acuerdo de Cartagena, el cual “no quedó incorporado a la estructura jurídica de la ALADI, formalizándose una situación de hecho que se planteó prácticamente desde los orígenes del Grupo Andino” (Ons, 1995), no suscribiéndose acuerdos de alcance parcial entre ellos.

19 En la ALADI estos acuerdos fueron denominados de “segunda generación”, en contraposición a los de la primera mitad de la década, considerados de “primera generación” y que fueron el resultado del proceso de renegociación ya comentado.

tradicional producto a producto pues, si bien con distintas fórmulas, ambos acuerdos cubrieron una gran parte del universo arancelario²⁰.

Los Acuerdos Selectivos se distinguen además por otras dos características: para cada producto negociado se pacta un nivel determinado de preferencia que no varía hasta una nueva negociación (esto ha dado lugar a que también se los denomine Acuerdos de Preferencias Fijas); y debido a que los mismos se limitan casi exclusivamente al intercambio de preferencias, tienen en general un contenido normativo limitado a los aspectos comerciales más básicos (reglas de origen, salvaguardias). La combinación de las características de baja cobertura y preferencias fijas, que adicionalmente suelen ser menores al 100%, implican que la ampliación o profundización de estos acuerdos requiere necesariamente una nueva negociación, lo que se concreta o bien por la vía de la suscripción de nuevos protocolos²¹ o bien en la suscripción de un nuevo acuerdo más amplio²².

En lo que respecta al contenido normativo de estos acuerdos, el mismo se limita en general a las disciplinas más directamente relacionadas con la apertura en el comercio de bienes, en particular a las más básicas: reglas de origen (normativa básica necesaria para determinar los bienes que se benefician de las preferencias del acuerdo) y salvaguardias (régimen de excepción orientado a proteger a los signatarios ante un eventual incremento de las importaciones que cause, o amenace causar, graves daños). Cabe señalar que son también estas las únicas materias en las que se acuerda una normativa regional, si bien su aplicación es de carácter general sólo para los acuerdos regionales, siendo de carácter supletorio en los acuerdos de alcance parcial cuando el mismo no dispone de normas específicas²³.

20 En el caso del CAUCE, a través del Acta de Colonia (agosto de 1985), Argentina amplió sus concesiones de arancel cero a todos los productos del universo arancelario con algunas excepciones y con un límite de cupo igual al 5% del mercado argentino, mientras que Uruguay otorgó la desgravación total para bienes no producidos en el país y que tributen la tasa básica o mínima.

21 Los acuerdos del período se caracterizan también por presentar, en general, una vigencia limitada, por lo que la negociación de la prórroga de los mismos da lugar también a protocolos adicionales.

22 Si bien la primera opción es la más habitual en el período, seis de los ACE suscritos en la segunda mitad de la década sustituyen acuerdos de renegociación firmados inicialmente.

23 Ambos Regímenes fueron adoptados en el año 1987 por medio de Resoluciones del Comité de Representantes de la ALADI (N° 70 y 78).

Además de la normativa mencionada, varios de estos acuerdos incluyeron disposiciones variadas respecto a lo que podría denominarse “comercio administrado o equilibrado”, desde el monitoreo por parte de la Comisión Administradora o similar quién establecerá los procedimientos para la corrección de los desequilibrios, al establecimiento de operaciones de intercambio compensado, la estipulación de relaciones explícitas de equilibrio y la previsión de posibles mecanismos correctores (desde la inclusión de nuevos productos a la aplicación de instrumentos financieros o las compras públicas).

De esta forma, los países miembros fueron configurando paulatinamente, a través de esta red de acuerdos, un área de preferencias económicas (según el término del TM80) por el cual canalizar el comercio entre los países miembros. La utilización de estas preferencias en el comercio intrarregional puede aproximarse a través de la participación del “comercio negociado” en el total intrarregional, es decir, qué porcentaje de dicho comercio se realiza al amparo de las concesiones negociadas en el marco del TM80. Al respecto, las mediciones realizadas para la primera mitad de los ochenta indican que algo más de la cuarta parte del intercambio entre los países miembros era comercio negociado, porcentaje que se incrementó en la segunda mitad de esa década hasta ubicarse en el entorno del 40%. Estos niveles de participación del comercio negociado aparecen como significativos, en particular considerando la baja cobertura de los acuerdos predominantes en el período.

La casi totalidad del comercio negociado en este período corresponde a flujos realizados al amparo de Acuerdos de Alcance Parcial, si bien en el bienio 1988-1989 el comercio canalizado por acuerdos regionales adquiere cierta significación alcanzando casi al 10% (un 5,4% vía NAM y un 4,2% por la PAR). En el caso de las NAM comienza a registrarse comercio en 1985 registrando un comportamiento creciente en el quinquenio. Para este acuerdo la comparación más relevante es con las importaciones totales desde los PMDER (dado que son los únicos beneficiarios del mismo), observándose que dicho mecanismo pasó de representar el 4,8% de dicho comercio (1985) al 28% (1989). En el caso de la PAR debe considerarse que recién en el bienio 1988-89 se dispone de información de comercio a su amparo y que, no obstante, la misma es parcial²⁴.

24 Los países internalizaron este acuerdo entre 1984 y 1988 (salvo Venezuela que lo hizo en 1995), no obstante sólo Uruguay informa comercio bajo este acuerdo antes de 1988.

Otro aspecto a destacar es que los Acuerdos de Renegociación del Patrimonio Histórico son los más relevantes en el comercio negociado en el período, no obstante ya durante esa década se observa una importancia creciente de los nuevos Acuerdos de Complementación Económica (pasando de representar el 4% al 21% entre 1983 y 1989) en detrimento de los primeros (pasan del 79% al 72%) y, especialmente, de los Acuerdos Comerciales (del 16% al 7%).

A comienzos de los noventa la Secretaría General realizó una evaluación sobre el efecto de los acuerdos parciales durante la década anterior, señalando que, si bien el comercio negociado a través de los acuerdos de alcance parcial fue más dinámico que el intrarregional total, ese dinamismo no consiguió impulsar la participación del comercio intrarregional en el comercio total de la región (ALADI, 1991).

En relación a la utilización de las preferencias negociadas en los Acuerdos de Alcance Parcial, dicho estudio destacaba que el porcentaje de concesiones con comercio negociado se ubicaba en 1988 en torno al 8%. Del 92% restante (concesiones pactadas no utilizadas), casi 20 puntos se explicaban por concesiones sin importaciones de ningún origen, mientras que 40 puntos adicionales correspondían a ítems sin oferta exportable regional, es decir situaciones con pocas posibilidades efectivas de generar comercio. De todas maneras, el porcentaje restante de ítems (con preferencias y con oferta regional pero con importaciones sólo desde el resto del mundo), implicaba la existencia de un importante potencial de comercio negociado, que de concretarse podría impulsar el comercio intrarregional²⁵. No obstante, el informe concluía que la proliferación de observaciones en las concesiones y la persistencia de restricciones no arancelarias, eran situaciones que restringían considerablemente las preferencias pactadas y que por tanto los Acuerdos de Alcance Parcial debían ser objeto de una “revisión y ordenamiento” (ALADI, 1991).

Además de los acuerdos suscritos en el marco de la ALADI, otro mecanismo que tuvo un rol relevante en materia comercial en el período fue el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos²⁶. Este Con-

25 De acuerdo al estudio mencionado una sustitución de apenas un 15% de las importaciones de bienes en dicha situación implicaría un incremento del 80% del comercio negociado (ALADI, 1991).

26 El Sistema de Compensación Multilateral de Pagos y Créditos Recíprocos fue creado en 1965 con la suscripción del “Acuerdo de México”. No obstante, en razón de

venio establece un mecanismo multilateral de compensación de pagos apoyado en un sistema de créditos recíprocos y en un sistema de garantías (convertibilidad, transferibilidad y reembolso). En una época en que las redes internacionales de los bancos presentaban escaso desarrollo y en la que varios países mantenían restricciones a los movimientos de capitales y divisas, las facilidades y garantías ofrecidas por el Convenio de Pagos resultaban un importante atractivo facilitando el comercio entre los países miembros. Es así que las operaciones canalizadas por este mecanismo habían mostrado un incremento sostenido durante la década previa, alcanzando los máximos históricos en el bienio 1980-81, valores que representaban un 80% del comercio intrarregional del período.

La fuerte restricción externa que experimentaron los países de la región en los ochenta, producto de la “crisis de la deuda”, hizo aún más interesante el uso de este mecanismo, dado que permitía reducir el empleo de divisas en las transacciones comerciales con los socios. La importancia para los países respecto al ahorro de divisas fue tal que varios adoptaron la obligatoriedad de cursar dichas operaciones por el Convenio²⁷. En consecuencia, si bien la crisis de 1982 implicó una severa contracción de la demanda interna en todos los países miembros, lo que repercutió negativamente sobre el comercio intrarregional y por tanto provocó una reducción de los montos cursados por el mecanismo, su importancia como porcentaje del comercio intrarregional fue creciente alcanzando a fines de la década niveles en torno al 90%. El uso de este instrumento permitió un ahorro efectivo en las transferencias de divisas, las que representaron menos de la cuarta parte del comercio canalizado por esta vía (incluso menos de una quinta parte en el trienio 1986-88). Es por tanto bastante probable que de no mediar la existencia de este instrumento la reducción de dicho comercio hubiera sido aún mayor.

la suscripción del TM80 y la sustitución de la ALALC por la ALADI, dicho acuerdo fue modificado en 1982, dando lugar al actual Convenio. Se trata en ambos casos de acuerdos internacionales en forma simplificada (“executive agreement”), firmados en el marco de las competencias de los Bancos Centrales. Son parte de este mecanismo todos los países de ALADI, excepto Cuba, más República Dominicana

27 La canalización obligatoria de los pagos derivados del comercio intrarregional fue adoptada por un número importante de países miembros (7 de 12). No obstante, a comienzos de los noventa fue eliminada por la mayoría de ellos (al año 1993 sólo un país mantenía dicha disposición).

En síntesis, durante los años ochenta se observó un empuje inicial de impronta regional, que perduró hasta fines de la década, y un progresivo incremento del uso de los nuevos mecanismos de alcance parcial en la segunda mitad de la década, en lo que fue el inicio de un proceso de sustitución del ámbito de las negociaciones que se volcaría predominantemente al plano bilateral en el siguiente período. De esta forma se configuró una red de acuerdos preferenciales que eran o bien de cobertura amplia y baja profundidad (PAR) o bien de baja cobertura (NAM y Acuerdos de Alcance Parcial), no obstante lo cual permitió que una parte significativa del comercio intrarregional (40%) se beneficiara de dichas preferencias, si bien en el marco de un comercio entre los países miembros que mostró escaso dinamismo.

Al evaluar estos resultados, tanto desde el punto de vista de los avances en materia de la negociación como respecto a los flujos comerciales, es importante tener presente que el impacto de la “crisis de la deuda” marcó la década de los ochenta y llevó a los países a una actitud menos propensa a la liberalización de los mercados y a un énfasis en la atención a las demandas de carácter doméstico. En este contexto de restricción fuerte de divisas, tanto el tipo de acuerdo suscrito en el período, de baja cobertura y con disposiciones destinadas a mantener un comercio equilibrado, así como el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos, fueron funcionales a las necesidades de los países de administrar su comercio exterior.

ii) Los 90 y los acuerdos de nueva generación

A diferencia de los años ochenta, a inicios de los noventa el panorama mundial y regional mostraba señales más auspiciosas. En el contexto internacional ya en la segunda mitad de los ochenta el PIB mundial comenzaba a registrar mayores tasas de crecimiento y hacia fines de dicha década comenzaba a destacarse, en particular, el dinamismo del comercio de bienes. Por su parte, los países de la región consolidaban a inicios de los noventa la recuperación de sus economías luego de una década de estancamiento (aunque la misma se interrumpiría temporalmente en 1995 con la “crisis del tequila”).

En términos de la orientación de política económica, los países de la región adoptaron, en general, políticas macroeconómicas de control de la inflación y procesos de apertura comercial y financiera. Las medidas resultaron relativamente exitosas en la lucha contra la inflación (hacia mediados de la década la mayoría de los países había logrado

moderar sus procesos inflacionarios y hacia el final eran mayoría los que registraban tasas de inflación de un dígito) y lograron un importante dinamismo del comercio externo. No obstante, la combinación de ambas políticas implicó importantes consecuencias para la matriz productiva de varios de estos países, que probablemente tuvieron que ver con que el período se caracterizara por un “crecimiento sin empleo”²⁸ y derivara en sendas de crecimiento que no resultaron sostenibles y que sumado a factores externos culminarían en la crisis de “fines de siglo”.

La recuperación económica, la política externa aperturista, la ola de regionalismo en el ámbito internacional y una visión relativamente compartida respecto al proceso de integración impulsaron las negociaciones bilaterales y subregionales. Este dinamismo se aprecia en el número de nuevos Acuerdos de Alcance Parcial suscritos en el período, pero muy especialmente en cuanto a la profundidad y alcance de estos nuevos acuerdos. Al respecto, cabe señalar que si bien el número de acuerdos suscritos (53) resulta inferior al de los acuerdos firmados en la década previa (79), la mayoría de aquéllos acuerdos habían sido el resultado del proceso de renegociación de las concesiones de la ALALC y por tanto no implicaron una ampliación efectiva de los compromisos asumidos (Cuadro 3)²⁹.

Cuadro 3
ACUERDOS SUSCRITOS Y VIGENTES EN EL MARCO DE ALADI
(Cantidad de acuerdos)

	Suscritos en el período:					Vigentes al 2009
	1980-89	1990-98	1999-03	2004-09	Total	
Acuerdos Regionales	5	2	1	0	8	7
PAR	1	0	0	0	1	1
NAM	3	0	0	0	3	3
Otros	1	2	1	0	4	3
Acuerdos Parciales	79	53	23	10	165	64
Renegociación (AAP.R)	40	0	0	0	40	2
Comerciales (AAP.C)	23	0	0	0	23	0
Compl. Económica (ACE)	13	26	18	7	64	33
- De Libre Comercio	--	10	1	3	14	13
Agropecuarios	1	1	0	1	3	2
Promoción del Comercio	0	15	2	2	19	14
Art. 14 TM80	2	11	3	0	16	13

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

28 Al cabo del período, la mayoría de los países de la región registraba tasas de desempleo superiores a las de inicio de la década.

29 Los 40 Acuerdos de Renegociación, los 23 Acuerdos Comerciales y 2 de los 13 ACE suscritos en el período fueron resultado de dicho proceso, por tanto los acuerdos del período que reflejaron nuevos compromisos fueron 14.

Entre los nuevos Acuerdos de Alcance Parcial del período destacan los 26 suscritos bajo la modalidad de Acuerdos de Complementación Económica (ACE), que en la mayoría de los casos sustituyeron acuerdos anteriores³⁰, dando de esta forma atención al proceso de “revisión y ordenamiento” que aparecía como necesario al finalizar la etapa anterior.

Desde el punto de vista de las preferencias arancelarias la década de los noventa implicó un acelerado proceso de ampliación y profundización, cuya principal vía fue la suscripción de acuerdos con el propósito de establecer Zonas de Libre Comercio o incluso Uniones Aduaneras. La Secretaría General ha denominado a estos como acuerdos de “tercera generación” o Acuerdos de Libre Comercio (ALC), definiendo como tales aquéllos que establecen la liberalización arancelaria con una cobertura universal (si bien admiten listas de excepciones). Otro aspecto asociado a lo anterior que caracteriza a estos acuerdos es que la desgravación arancelaria se establece a través de cronogramas automáticos³¹. Ambas características, cobertura universal y desgravación automática, distinguen a estos de los Acuerdos Selectivos (de cobertura reducida y preferencias fijas) que caracterizaron la década de los ochenta. Esto implicó cambios cualitativos importantes en las negociaciones, que pasaron de ser en base a “listas positivas” (o de intereses ofensivos) a ser en base a “listas negativas” (o de intereses defensivos).

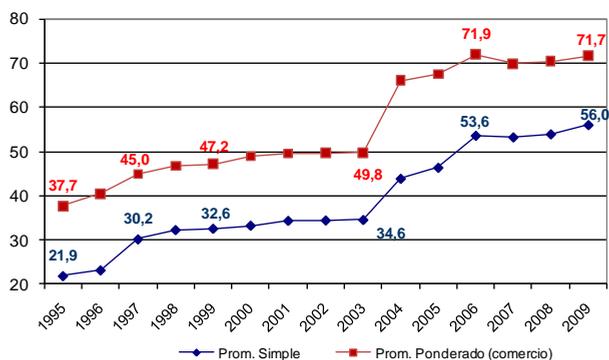
Entre los ACE suscritos en el período hay Acuerdos Selectivos de “segunda generación” (16) y Acuerdos de Libre Comercio (10). Desde el punto de vista de la liberalización arancelaria, como fue mencionado, destacan estos últimos por la cobertura y por la automaticidad que incorporan al proceso. La generalización de la adopción de este tipo de acuerdo se aprecia al considerar que los 10 ALC suscritos en el período más el Acuerdo de Cartagena (que también adopta este formato en lo que hace a sus compromisos comerciales) amparaban un total de 33 de las 55 relaciones bilaterales posibles entre los países miembros. Asimismo, el avance en el proceso de liberalización arancelaria se aprecia al considerar el porcentaje promedio de ítems totalmente

30 Durante esta etapa caducaron o fueron derogados 22 Acuerdos de Renegociación y 19 Acuerdos Comerciales, lo que sumado a los que ya lo habían sido en la etapa anterior dejaba vigentes 11 acuerdos del primer tipo y 2 del segundo.

31 El acuerdo entre Chile y México, suscrito en 1991 (ACE 17, posteriormente sustituido por el ACE 41), fue el primero con estas características entre los países miembros.

liberados que en 1995, con varios de estos acuerdos en marcha, ya se ubicaba en el 22% del universo arancelario³² y que a fines del período ya alcanzaba a la tercera parte del mismo (Gráfico 1).

Grafico 1
EVOLUCIÓN DE LOS ÍTEMS LIBERADOS EN EL COMERCIO INTRARREGIONAL
(En porcentaje del universo arancelario)



Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Otra característica de los acuerdos suscritos en el período fue su mayor desarrollo normativo. Al respecto cabe recordar que los acuerdos suscritos en la década previa presentaban un escaso contenido en materia de normas y disciplinas las que, más allá de las directamente vinculadas con el funcionamiento del propio acuerdo (vigencia, adhesión, administración), referían básicamente a reglas de origen y salvaguardias. En este sentido, los nuevos acuerdos mostraron principalmente un mayor desarrollo en materia de disciplinas y normas comerciales, considerando como tales aquellas directamente vinculadas al proceso de liberación comercial (valoración aduanera, origen y salvaguardias), aquellas que contribuyen a otorgar mayor transparencia al mercado (subsidios, antidumping) y aquellas destinadas a evitar la aplicación de restricciones al comercio (medidas sanitarias y fitosanitarias, y obstáculos técnicos al comercio)³³.

32 Si bien no se disponen de cálculos anteriores a esa fecha, puede estimarse que el porcentaje de ítems totalmente liberado al comienzo de la década era muy reducido. Al respecto, considérese que el porcentaje de ítems con preferencias entre el 81 y el 100% en acuerdos de alcance parcial representaba en 1988 el 2,8% del universo en promedio para las relaciones amparadas por estos acuerdos (estimación en base a ALADI, 1991). Por su parte, la liberalización en el marco de las NAM aporta menos de un 1% a dicho valor.

33 De acuerdo a la clasificación que se hace en ALADI (1997) de la normativa de la OMC, con la salvedad de que las disciplinas en materia de inversiones y propiedad

Si bien este mayor desarrollo normativo se dio en cierta medida también en los Acuerdos Selectivos suscritos en el período, el mismo se vinculó principalmente a los ALC, debido a que estos aspectos sin duda adquieren mayor relevancia en un contexto de liberalización arancelaria. Incluso, las reglas de origen, orientadas a evitar la triangulación comercial desde países no signatarios del acuerdo, pasaron a tener una mayor relevancia en este contexto y adquirieron, en algunos casos, un mayor grado de complejidad.

Respecto a la incorporación de disciplinas en los denominados “nuevos temas” el proceso es más lento, no obstante algunos ALC incorporan ya en este período compromisos en materias tales como inversiones, servicios, compras gubernamentales y propiedad intelectual. En ese sentido, México, que ya había incorporado compromisos en estas áreas en su acuerdo con Estados Unidos y Canadá (TLCAN), es el principal actor pues son sus acuerdos con Bolivia (ACE 31), Colombia y Venezuela (ACE 33) y Chile (ACE 41) los que incorporan estos aspectos en el período. A estos se suman los compromisos asumidos en varias de estas materias en el marco de los procesos subregionales.

Precisamente uno de los aspectos más relevantes del proceso de integración en este período se relaciona con la creación del MERCOSUR y el relanzamiento de la Comunidad Andina. Ambos procesos se plantearon desafíos ambiciosos, alcanzando zonas de libre comercio amplias en períodos breves y avanzando también en forma acelerada hacia la conformación de sus uniones aduaneras. Adicionalmente, ambos procesos desarrollaron una institucionalidad y una cobertura temática que supera lo meramente comercial. La profundidad de estos procesos y su cobertura -nueve de los once países miembros de la Asociación se involucraron en uno u otro proceso subregional (las excepciones fueron Chile y México)-, permiten entender que los mismos se convirtieran en importantes polos de integración en la región.

El dinamismo en materia de suscripción de acuerdos parciales trascendió lo estrictamente arancelario; ello se reflejó en la firma de un número importante de acuerdos bajo otras modalidades: 15 de Promoción del Comercio y 11 al amparo del Artículo 14 del TM80 (Cuadro 3). Las temáticas acordadas fueron diversas, entre otras cooperación energética (entre ellos varios relativos al suministro de gas), facilita-

intelectual no se incluyen en este último grupo, sino junto a servicios en los denominados “nuevos temas”.

ción del transporte, cooperación en materia fito y zoonosanitaria, control integrado en aduanas, turismo, etc.

A su vez, el dinamismo de la integración por la vía bilateral o subregional, tuvo como contrapartida el escaso desarrollo de los mecanismos de alcance regional. El resultado más emblemático fue que luego de la suscripción en el año 1990 del segundo protocolo a la PAR, que implicó la profundización de las preferencias y una reducción del número máximo de ítems admitidos en la lista de excepciones (Cuadro 1), no se registraron nuevos avances en este acuerdo.

Desde el punto de vista de su aplicación, la carencia de un mecanismo automático de desgravaciones en este ámbito, combinado con la profundidad y cobertura de los nuevos ACE, llevaron a que las preferencias pactadas en la PAR fueran rápidamente superadas por las concesiones acordadas en estos acuerdos³⁴. Lo anterior se aprecia en gran medida en la evolución del comercio negociado canalizado por este mecanismo, que alcanzó a representar casi un 20% del total en los años 1993-94, para caer por debajo del 10% en el quinquenio siguiente (Cuadro 4).

Cuadro 4
COMERCIO NEGOCIADO Y TIPO DE ACUERDO
(En porcentajes)

	1980-84	1985-89	1990-94	1995-99
Negociado / Intrarreg	26,8	39,2	46,5	66,6
Negociado / Total	3,9	5,7	6,3	10,6
AAP / Negociado	99,7	95,2	82,5	88,7
Renegociación	79,9	74,9	25,1	3,1
Comerciales	15,6	10,3	2,8	0,3
Comp. Económica	4,5	14,8	71,6	96,2
Otros	0,0	0,0	0,5	0,4
Tot AAP	100,0	100,0	100,0	100,0
NAM / Negociado		2,9	2,5	1,3
PAR / Negociado		1,9	14,9	9,9
NAM / Imp desde PMDER		13,1	15,9	14,0

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

34 Según lo establecido en el Artículo 4° de este Acuerdo, en caso que la PAR sea menor o igual que la preferencia otorgada en el marco de cualquier otro acuerdo suscrito al amparo del TM80, la PAR no se aplica. Adicionalmente, varios de los ACE tipo ALC establecen explícitamente que quedan sin efecto las preferencias al amparo de la PAR.

De todas formas cabe destacar que en este período, los países suscribieron dos acuerdos regionales (Cuadro 3). Se trata del "Acuerdo Regional de Cooperación Científica y Tecnológica" y del "Acuerdo Regional de Cooperación e Intercambio de Bienes en las Áreas Cultural, Educativa y Científica". El primero de estos acuerdos es un Convenio Marco cuyo objeto es promover la cooperación regional orientada tanto a la creación y desarrollo del conocimiento como a la adquisición y difusión de la tecnología y su aplicación, y que prevé que los proyectos o programas de cooperación comprendidos en los términos de este acuerdo sean objeto de acuerdos específicos³⁵. El segundo de estos acuerdos tiene por finalidad propender a la formación de un mercado común de bienes y servicios culturales destinado a darle un amplio marco a la cooperación educativa, cultural y científica de los países signatarios, para ello prevé la libre circulación de los materiales y elementos culturales, educativos y científicos, obras de arte, objetos de colección y antigüedades incluidos en el acuerdo³⁶.

También fue escaso el avance desde el punto de vista de la adopción de normativas regionales. Al respecto sólo puede mencionarse la adopción de normas sobre valoración en aduana³⁷, de aplicación supletoria y que básicamente estableció la aplicación del Acuerdo de Valoración de la OMC, así como algunas modificaciones al Régimen General de Origen. De esta forma, la Asociación dispuso de un conjunto de normas regionales en las disciplinas directamente relacionadas con la liberación comercial (origen, salvaguardias, valoración aduanera), no obstante lo cual su importancia fue limitada dado el carácter supletorio de su aplicación.

Recurriendo nuevamente al comercio negociado como indicador de la utilización de los acuerdos por parte de los países miembros, se aprecia durante el período un incremento sostenido de su participación en el comercio intrarregional, que alcanzó en promedio para el último quinquenio de los noventa a las dos terceras partes del total. La relevancia de los ACE en este incremento se aprecia al considerar que los mismos pasaron de representar un 15% del comercio negociado en 1985-89 a un 96% del mismo a fines de este período, en detrimento de

35 Se trata del AR.CYT N° 6, suscrito el 19 de octubre de 1993. No prevé el otorgamiento de preferencias arancelarias.

36 AR.CEYC N° 7, suscrito el 5 de julio de 1997, pero que nace primeramente como un acuerdo de alcance parcial en la década de los ochenta.

37 Resolución 226 del Comité de Representantes (marzo de 1997).

las otras modalidades en particular la de Renegociación del Patrimonio Histórico.

En cuanto a las operaciones canalizadas por el Convenio de Pagos, el aumento del ingreso neto de capitales a la región y la mayor apertura comercial y financiera al resto del mundo, experimentados en los noventa, llevaron a que el Convenio comenzara a perder significación como instrumento de facilitación del comercio intrarregional (ALADI, 2009). La abundancia de divisas, a lo que se sumó la mayor percepción del riesgo crediticio asumido como consecuencia de la garantía de reembolso³⁸, implicó un menor interés de parte de los Bancos Centrales por el uso del Convenio, lo que los condujo, en el marco además de una redefinición de sus funciones y de un creciente grado de autonomía, a disponer mayores restricciones a su uso a través de las reglamentaciones internas y a la eliminación de la obligatoriedad de cursar las operaciones de comercio intrarregional a través del Convenio en aquellos países que así lo disponían³⁹. Como consecuencia de ello, las operaciones cursadas por este mecanismo pasaron de representar un 90% del comercio intrarregional en 1990 a tan sólo un 12% en 1998.

Finalmente, cabe hacer notar que fue también en este período que el proceso de suscripción de ALC por parte de los países miembros comenzó a extenderse, aunque lentamente, hacia terceros países. Este proceso se inició con la suscripción por parte de México de un Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos. Al respecto cabe destacar que el TM80 contemplaba la posibilidad de suscribir acuerdos con países latinoamericanos no miembros de la Asociación y con otros países en desarrollo sin la obligación de hacer extensivas dichas concesiones a los demás países⁴⁰, salvo a los de menor desarrollo económico relativo (PMDER), no obstante en el caso de los demás acuerdos con terceros países las concesiones debían extenderse en forma inmediata

38 Esto se originó en problemas bilaterales suscitados en 1994 y 1995 entre algunos bancos centrales por operaciones cuya pertinencia fue cuestionada.

39 A lo anterior hay que sumar que el Convenio jugaba también un papel importante al facilitar las relaciones financieras entre los bancos comerciales de la región, no obstante en este período se produjo un proceso de instalación generalizada de bancos internacionales en la región, lo que permitió la canalización de operaciones a través de transacciones directas entre filiales.

40 Los países miembros registraron en ALADI 26 acuerdos con países latinoamericanos no miembros suscritos durante la década de los ochenta, todos ellos acuerdos de tipo selectivo.

e incondicional a los restantes países miembros. En consecuencia esta situación, así como el interés de algún otro país de emprender negociaciones similares, requirió un nuevo acuerdo entre los países miembros para atender la imposibilidad de que México extendiera estas concesiones a todos los restantes miembros de la ALADI. El acuerdo alcanzado a nivel ministerial sustituyó dicha obligación por la posibilidad de negociar “compensaciones sustancialmente equivalentes” a solicitud del país o países que se sientan afectados por el acuerdo en cuestión⁴¹.

Fueron México y Chile, precisamente los países miembros no participantes en los procesos subregionales de integración, los únicos países que en el período adoptaron la suscripción de ALC con sus principales mercados como una de las principales vías de inserción internacional. Las negociaciones se orientaron inicialmente hacia los países de América del Norte, de Centroamérica y de Europa. México, además del TLCAN, suscribió ALC con Costa Rica y Nicaragua, mientras que Chile lo hizo con Canadá. Asimismo varias de las negociaciones que culminarían en el período siguiente ya habían sido emprendidas hacia fines de este período⁴². No obstante lo anterior, el período estuvo signado también por las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), proceso que involucró a todos los entonces países miembros de la Asociación.

Un aspecto derivado de estos acuerdos, y en especial del TLCAN, que repercutiría en el proceso de integración en la región, es que los mismos establecieron un modelo respecto a la cobertura temática de los compromisos asumidos, que México replicaría en algunos acuerdos en la región. Al cabo de este período, se podía sostener la presencia, a grandes trazos, de cuatro esquemas normativos entre los ALC al interior de la región (ALADI, 2002): normativa CAN (restringida a dicha subregión), normativa MERCOSUR (dicha subregión y algunos acuerdos con países asociados), normativa TLCAN (acuerdos de Méxi-

41 El 13 de junio de 1994 los Ministros de Relaciones Exteriores aprobaron el “Protocolo Interpretativo del Artículo 44 del Tratado de Montevideo 1980”, que permitió a los países miembros solicitar la suspensión de las obligaciones establecidas en dicho artículo a cambio del compromiso de negociar compensaciones con los restantes países miembros que se sintieran afectados, tanto en materia de preferencias como en normas de origen si las pactadas en el acuerdo en cuestión fueran más favorables.

42 México inició en este período las negociaciones con el Triángulo del Norte y con la Unión Europea que finalmente se suscribirían en el año 2000.

co con Bolivia, Colombia, Venezuela y Chile) y normativa ALADI (los restantes países).

En resumen, durante los noventa los países de la región utilizaron la vía bilateral o subregional para profundizar su integración comercial, a través de la profundización en los niveles preferenciales y de la universalización de las concesiones. La posibilidad de obtener resultados visibles y rápidos por esta vía quizás incentivó a los sistemas políticos a orientar sus esfuerzos a la negociación bilateral más que a la regional. Es así que en materia de desgravación arancelaria la década de los noventa fue testigo de un avance muy significativo. De esta forma, la ALADI constituyó un mecanismo que les permitió a los países avanzar en sus políticas de apertura de mercado, acompañando las políticas unilaterales y multilaterales también adoptadas en el período. Asimismo, la adopción de la modalidad de desgravación automática confirió cierta inercia al proceso y permitió visualizar un horizonte libre de aranceles en la región.

iii) La “crisis de fin de siglo” y el estancamiento de las negociaciones

El dinamismo del proceso de integración que caracterizó a gran parte de la década de los noventa se vio interrumpido por la “crisis de fin de siglo” que impactó en la región entre 1999 y 2002, que provocó un enlentecimiento del crecimiento del PIB de la región que se tradujo en una caída en el PIB per cápita de la ALADI. El estancamiento de la economía de la región puso un abrupto freno al dinámico crecimiento de las importaciones y por esa vía impactó en el desempeño del comercio intrarregional y, como consecuencia, en mayores dificultades para avanzar en las negociaciones.

Las dificultades producto de la crisis económica que atravesaron los países se tradujeron en el surgimiento de medidas proteccionistas y generaron un ámbito poco propicio para avanzar en nuevas negociaciones que significaran mayores aperturas de mercado. De esta forma, varias de las negociaciones emprendidas (en particular las iniciadas entre los dos bloques subregionales⁴³) se vieron dilatadas y cul-

43 Ambos bloques suscribieron un Acuerdo Marco en 1998, en el mismo preveían alcanzar en un plazo menor a dos años un acuerdo de libre comercio que entraría en vigor a comienzos del año 2000. No obstante, las demoras en la negociación no son sólo atribuibles a las dificultades producto de la crisis, sino también a la complejidad

minarían una vez iniciado el período de recuperación de las economías de la región. Asimismo, los propios procesos subregionales, aunque en mayor medida el MERCOSUR⁴⁴, atravesaron durante este período una etapa de dificultades signadas por conflictos comerciales, a la que hicieron frente intentando reformular la agenda de ambos procesos, incluyendo nuevos temas tales como la coordinación macroeconómica, el tratamiento de las asimetrías y la integración transfronteriza. (CEPAL, 2004).

No obstante dicha situación, el proceso registró algunos avances. Se destaca, en particular, la adhesión de Cuba al TM80, lo que constituyó la primera ampliación de la ALADI desde su creación. Como parte de los compromisos de la membrecía, Cuba suscribió protocolos de adhesión a los acuerdos regionales vigentes. Asimismo, suscribió 11 nuevos ACE con cada uno de los restantes países de la Asociación, que en la mayoría de los casos implicó la adaptación de acuerdos previos suscritos como país no miembro⁴⁵. Esto da cuenta de la mayoría de los nuevos acuerdos suscritos en el período bajo esta modalidad (ver Cuadro 3).

En materia de Acuerdos de Alcance Parcial cabe destacar la suscripción de un ALC entre México y Uruguay, que sustituyó un acuerdo previo entre ambos países que ya era de amplia cobertura. Por otra parte, la adopción en el período previo de mecanismos automáticos en el marco de los ALC, permitió que el avance en materia de desgravación arancelaria continuara. Sin embargo, medido por el porcentaje de ítems totalmente liberados, el incremento fue marginal (Gráfico 1), debido a que en el período culminaron pocos cronogramas.

Asimismo, en lo que hace a los aspectos no preferenciales, cabe destacar la suscripción de tres acuerdos en materia de cooperación minera (Argentina con Ecuador y Perú y Chile con Ecuador) y la transformación del “Acuerdo Marco para la Promoción del Comercio median-

de una negociación que involucraba a un número importante de países.

44 Gómez-Mera (2009) analizando el número de conflictos entre Argentina y Brasil y el grado de tensión de los mismos, caracteriza el período 1999-2002 como de bajo acatamiento y alta tensión, situación que se revierte en el período 2003-2007.

45 A la fecha de su adhesión Cuba disponía acuerdos preferenciales con 9 de los 11 miembros de ALADI (las excepciones eran Chile y Paraguay), suscritos bajo el artículo 25 del TM80.

te la Superación de Obstáculos Técnicos al Comercio” en un acuerdo de alcance regional⁴⁶.

En materia de acuerdos con terceros fue un período prolífico para los dos países que habían emprendido esta estrategia de inserción internacional. Por un lado, México concretaría en el período un número importante de acuerdos: Unión Europea (UE), Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), Triángulo del Norte e Israel. Por otro lado, Chile comenzaría a recorrer un camino acelerado de suscripción de una red cada vez más amplia de acuerdos, completando en el período tratados con Estados Unidos, UE, AELC, Costa Rica, El Salvador y Corea (el que sería el primer acuerdo de un país de la región con un país asiático). No obstante, en el marco del proceso del ALCA al final de este período y luego de cambios de gobierno en varios países de la región, se comenzaría a notar la existencia de importantes diferencias entre los países participantes, que culminarían en el 2003 con la ruptura del esquema de “compromiso único” pasando a un “esquema mixto” con obligaciones comunes en una serie de áreas y “velocidades distintas” en otras.

En síntesis, durante el quinquenio de la crisis de fin de siglo, el proceso de integración en ALADI experimentó su primera ampliación con la adhesión de Cuba, y si bien no se registraron avances mayormente significativos en materia de la concreción de nuevos acuerdos (mas allá de los que implicó el ingreso de Cuba y el ALC México-Uruguay), el proceso no registró retrocesos, aunque si probablemente fue el período en que los procesos subregionales comenzaron a experimentar algunas dificultades que se extenderían en la etapa siguiente.

iv) Retomando las negociaciones de carácter regional

La etapa iniciada en el año 2004 ha sido de especial dinamismo para la región, que no sólo logró recuperarse de la crisis previa sino que logró su mejor desempeño económico en el período analizado, con buenos resultados en materia de su gestión macroeconómica y sus indicadores sociales. Estos buenos fundamentos le permitieron que al enfrentar la crisis internacional de 2009, por primera vez la región no

46 El Acuerdo fue suscrito originalmente como AAP.PC N° 11 el 8/12/1997. Con la adhesión de Uruguay (3/3/1999) y de Cuba (8/8/2001) se transformó en el AR. OTC N° 8.

amplificara el shock externo y experimentara una rápida recuperación⁴⁷.

Este buen desempeño económico sin duda fue un factor positivo para impulsar el proceso de integración regional en esta fase, no obstante ello la salida de la crisis también implicó el surgimiento de visiones muy diversas sobre las estrategias de desarrollo nacional, que se han trasladado asimismo a visiones disímiles sobre el proceso de integración en la región. De esta forma el impulso integracionista ha sido importante en el período pero se ha dispersado con el surgimiento de nuevas y variadas instancias (UNASUR, ALBA-TCP, Arco del Pacífico) que han enriquecido y a la vez complejizado el panorama de las instituciones de integración en la región.

Inicialmente, y a poco de superada la crisis, la vía de los Acuerdos de Alcance Parcial experimentó nuevos avances con la firma de los Acuerdos entre el MERCOSUR y la CAN⁴⁸. Las relaciones entre los países de ambas subregiones, se mostraban desde el inicio del proceso de la ALADI como eslabones débiles tanto de hecho (en lo comercial) como de derecho (acuerdos), con la sola excepción en este último caso de las relaciones con Bolivia. Precisamente en el apartado primero de esta sección se señalaba que la transición de la ALALC a la ALADI había implicado un traslado parcial de las concesiones existentes entre los países andinos y los restantes miembros de la Asociación. Con la consolidación durante la década de los noventa de los dos bloques subregionales, la negociación de compromisos de mayor cobertura y profundidad entre ellos pasó a ser considerado un paso importante desde el punto de vista de la consolidación de la red de acuerdos al interior de la Asociación.

En materia de preferencias arancelarias los restantes avances correspondieron principalmente a la profundización de algunos acuerdos selectivos. Entre estos cabe señalar la ampliación de la mayoría de

47 Este fue un comportamiento relativamente generalizado entre las economías emergentes, cuyo desempeño se diferenció del de los países desarrollados no en la intensidad del shock (la reducción de la tasa de crecimiento del PIB respecto a sus niveles pre crisis fue similar en ambos casos), sino en la velocidad de su recuperación. Ver Didier et al (2011).

48 Se concretó vía dos acuerdos, el ACE 59 entre Colombia, Ecuador y Venezuela con los países del MERCOSUR (suscrito en 2004) y el ACE 58 entre estos y Perú (suscrito en 2005).

los acuerdos de Cuba, destacándose en particular la sustitución de los cuatro acuerdos con los países del MERCOSUR por uno nuevo que multilateralizó las preferencias bilaterales y los protocolos más recientes de los acuerdos con Bolivia y Venezuela, que implicaron el otorgamiento por parte de Cuba de preferencias del 100% para el universo de productos. En el caso del acuerdo con Bolivia, la apertura arancelaria para el universo de bienes es recíproca, por lo que es un acuerdo que desde el punto de vista de su cobertura pasó de ser un Acuerdo Selectivo a ser un ALC.

La suscripción de nuevos ALC así como el avance de los cronogramas automáticos de los ALC suscritos previamente, permitió que el avance en materia de desgravación en el período fuera significativo. Considerando, como en los apartados anteriores, el porcentaje de ítems totalmente liberados como indicador de dicho progreso, el incremento fue de 35% a 56% (Gráfico 1).

Por otra parte, por la vía de los Acuerdos de Alcance Parcial también se experimentaron avances en materia normativa. Cabe recordar que en los noventa la sustitución de los Acuerdos Selectivos por ALC había implicado la ampliación del contenido normativo de los acuerdos, aunque con alcance variado. En ese sentido, sólo unos pocos ALC habían incorporado compromisos efectivos en las denominadas materias adicionales (servicios, inversión, propiedad intelectual, compras públicas). Durante esta fase se da una ampliación del contenido normativo tanto de los Acuerdos Selectivos, que aún sin transformarse en ALC incorporan normas que regulan aspectos específicos del comercio de bienes típicas de aquéllos (valoración aduanera, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio), como de algunos ALC que incorporan normas en materias adicionales (ALC de Chile con Colombia y Perú).

Sin perjuicio de lo anterior, debe señalarse que en el período se produjeron en el ámbito de los Acuerdos de Alcance Parcial algunos resultados que en cierta medida desandan la trayectoria anteriormente recorrida y que son resultado de nuevas visiones respecto al proceso de integración que se consolidan en el período. Al respecto, se destaca en el ámbito de la ALADI la denuncia de Venezuela al “Grupo de los Tres”⁴⁹, mientras que en el ámbito regional extra ALADI se produjo la

49 La denuncia al acuerdo (ACE 33) se realizó a mediados de 2006 cumpliéndose el plazo para su efecto a fines de ese mismo año. El ACE 33 continúa vigente entre

denuncia de Venezuela al Acuerdo de Cartagena⁵⁰. Una situación similar, aunque afectando los aspectos normativos y no las preferencias arancelarias, se produjo con la denuncia de Bolivia a su acuerdo con México⁵¹.

La concreción de los acuerdos entre los países de la CAN y el MERCOSUR implicó un incremento en el número de relaciones bilaterales con acuerdos tipo ALC suscritos, las que pasaron de 33 a 49. Estas relaciones bilaterales dan cuenta del 84% del comercio intrarregional (en base a las cifras de 2009). De las 17 relaciones bilaterales restantes, 10 involucran a Cuba y 6 a México, entre ellas las relaciones con los otros dos países grandes de la Asociación⁵². Desde el punto de vista de los acuerdos de alcance parcial cabe señalar que 16 de estas 17 relaciones bilaterales están amparadas por acuerdos selectivos, siendo la única excepción la relación México - Venezuela, la que debido al breve plazo previsto en el acuerdo para el efecto de la denuncia, pasó rápidamente de tener una situación de libre comercio amplia a tener un tratamiento preferencial prácticamente nulo.

Pero este también constituyó un período en el cual los países comenzaron a expresar la voluntad política de avanzar en el plano regional, planteándose un objetivo explícito y a la vez ambicioso como el de la creación de un Espacio de Libre Comercio (ELC). Esta iniciativa se planteó por primera vez en el Consejo de Ministros del año 2002, cuando se encomendó al Comité de Representantes la elaboración de un programa con tal fin, y sus bases fueron aprobadas por los Cancilleres en el año 2004.

Colombia y México.

50 La denuncia a la CAN también se realizó en 2006, si bien en este caso el plazo establecido para su efecto, en lo que respecta a “las ventajas recibidas y otorgadas de conformidad con el Programa de Liberación de la Subregión” es de cinco años (abril 2011).

51 Esta denuncia se presentó en diciembre de 2009, cumpliéndose el plazo para su efecto en junio de 2010. Los países finalmente suscribieron en mayo de 2010 un nuevo acuerdo (ACE 66) que eliminó del anterior los capítulos correspondientes a inversiones, compras gubernamentales y propiedad intelectual.

52 En el año 2011 México y Perú suscribieron un ALC (aún no vigente), por lo que el número de relaciones no amparadas por ALC se reduce ahora a 16.

La Resolución acordada en aquel Consejo de Ministros constituyó una renovación del compromiso con la profundización de la integración regional y un mandato específico de negociar en procura de ello. La conformación del Espacio de Libre Comercio se transformó en el objetivo de la Asociación a mediano plazo, involucrando la búsqueda de fórmulas para completar la liberalización arancelaria, la negociación de normas y disciplinas que regulen este proceso y asimismo el abordaje de un conjunto de materias complementarias sustanciales todo lo cual en conjunto significó un nuevo desafío para la Asociación.

Al igual que en otras etapas de la ALALC/ALADI las negociaciones de carácter regional han resultado un camino lento y arduo, producto de la complejidad que implica un proceso de negociación que debe atender los intereses –a veces muy diversos– de un número importante de países como el involucrado, con realidades internas políticas y económicas cambiantes. Por estas razones no es de extrañar que luego de un primer intento de acordar posiciones en el Consejo de Ministros realizado en 2008, se alcanzaran algunos acuerdos recién en la reunión del año 2009 (Décimo Quinto Consejo de Ministros).

En esa oportunidad los países acordaron, por un lado, impulsar el proceso de negociaciones para contar con un régimen regional actualizado en materia de normas de origen, salvaguardia y para contar con un régimen regional de solución de controversias, así como también se inicia un proceso de cooperación e intercambio en materia de servicios. Por otro lado, los Cancilleres decidieron convocar a la Conferencia de Evaluación y Convergencia con el propósito de alcanzar en ese ámbito de reflexión acuerdos sobre las vías para construir el ELC.

Cabe mencionar que también en dicha ocasión los Ministros acordaron incorporar a la agenda de la ALADI los aspectos relacionados con la “dimensión social” del proceso de integración, “con el objetivo de fortalecer los sentimientos de solidaridad, de pertenencia e identidad y generar condiciones para que los beneficios económicos y comerciales de la integración alcancen a todos los sectores de la sociedad, especialmente los más vulnerables”.

En materia de acuerdos con terceros países, el período muestra algunos cambios significativos. El más notorio, refiere a Colombia y Perú, que se sumaron al grupo de países que desarrollan una estrategia activa en este sentido. Por su parte, Chile, que continúa su estrategia

de suscripción de acuerdos, se destaca en el período no sólo por la cantidad de acuerdos suscritos sino también por la diversidad geográfica de los socios, en ese sentido, la negociación se orientó en cierta medida hacia el Pacífico. Finalmente, México, que suscribió un acuerdo con Japón (2004), orientó su actividad principalmente a lograr un mejor aprovechamiento de los acuerdos ya suscritos.

En resumen, si bien el inicio de este período fue claramente positivo con la suscripción de los ALC entre MERCOSUR y CAN -que implicó un salto significativo en la cobertura de la red de acuerdos de alcance parcial-, a partir de allí los avances por esta senda han sido más lentos, y han consistido en la ampliación y profundización paulatina de la mayoría de los acuerdos selectivos vigentes así como en la incorporación de nuevas disciplinas en algunos de los acuerdos. Asimismo, a pesar de que los países constataron la necesidad de avanzar en el plano regional, también en este ámbito las negociaciones han avanzado lentamente. En el marco de un contexto económico que en términos generales ha sido favorable, las dificultades han radicado en: las diferentes visiones prevalecientes respecto a las estrategias de desarrollo nacionales y al rol de la integración en esa perspectiva; las sensibilidades económicas en juego en algunas de las negociaciones bilaterales sin ALC y en la complejidad implícita en la negociación en el ámbito regional.

2. Evaluación y perspectivas

Luego de 30 años de evolución del proceso de integración en el marco de la ALADI resulta evidente que el mismo ha resultado una instancia dinámica y útil para las negociaciones entre los países miembros, lo que se refleja en el importante número de acuerdos suscritos a su amparo (173, ver Cuadro 3). Si bien la temática de los acuerdos ha sido diversa, es claro que los acuerdos alcanzados han priorizado la dimensión comercial, en concreto el comercio de bienes y que en esta materia el énfasis ha estado puesto en el tratamiento arancelario.

Por esa razón, la evaluación del proceso en el marco de la ALADI que se realiza en la primera sección de este apartado se centra fundamentalmente en los avances alcanzados en los aspectos comerciales de la integración. En la segunda y última sección se comentan las negociaciones en marcha, las negociaciones pendientes y los principales desafíos que enfrenta el proceso de integración.

i) Una evaluación del proceso de integración comercial

El objetivo en esta sección es proporcionar tanto algunas cuantificaciones respecto a la evolución de las preferencias arancelarias pactadas en los acuerdos de la ALADI, como algunos indicadores respecto a la utilización que los países han hecho de dichas concesiones.

En materia de preferencias arancelarias, se ha ido avanzando gradualmente en cobertura (de acuerdos selectivos a acuerdos de universo) y en profundidad de las preferencias (de porcentajes fijos y en general menores al 100% a cronogramas de desgravación automática), correspondiendo el papel destacado a los Acuerdos de Alcance Parcial, en particular a la modalidad de los ACE y entre ellos a los denominados Acuerdos de Libre Comercio (o de “tercera generación”).

Las preferencias arancelarias negociadas en los acuerdos regionales han sido o bien de escasa cobertura (NAM, bienes culturales) o bien de escasa profundidad (PAR). Adicionalmente, como ya fuera señalado, estos acuerdos prácticamente no registraron avances en las dos últimas décadas. El caso más representativo es el de la PAR, cuyas listas de excepciones están expresadas en una nomenclatura no actualizada⁵³, a lo que se suma una situación de vigencia “fragmentada”. Tampoco las NAM experimentaron mayores avances, no registrándose prácticamente ampliaciones de las listas de concesiones después de comienzos de los noventa⁵⁴. De esta forma, los aspectos que debilitaron el uso de este mecanismo se mantuvieron incambiables: una cobertura reducida en cantidad de ítems y no siempre coincidente con las opciones productivas de los PMDER; y diferentes listas de productos ofrecidas por los países otorgantes –por tanto no ofrecían el incentivo que podría tener un mercado regional entero liberado para un mismo producto-.

Es así que las preferencias acordadas en ambos mecanismos regionales han ido perdiendo significación, en especial a medida que

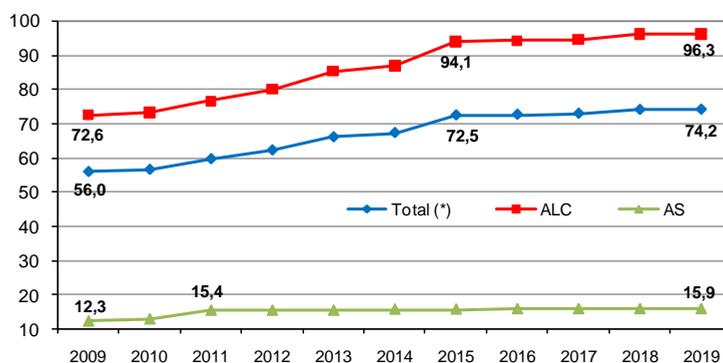
53 Las listas de excepciones de la PAR están expresada en NALADI (basada en la enmienda 32 de la NCCA de 1984). No obstante, desde su suscripción la nomenclatura de la Asociación se modificó tomando en cuenta el Sistema Armonizado (NALADISA) y ha sido ajustado en varias oportunidades a las nuevas versiones del mismo. Esta desactualización de la nomenclatura es una dificultad adicional al momento de utilizar la PAR.

54 En el caso de las NAM las listas de concesiones fueron actualizadas a la NALADISA entre los años 1993 y 1995 (con la sola excepción de Venezuela).

entraban en vigor Acuerdos de Alcance Parcial de mayor profundidad y cobertura. Esto se aprecia en la participación de la PAR y la NAM en el total de comercio negociado que continuó su trayectoria descendente iniciada en la segunda mitad de los noventa, alcanzando en el último quinquenio participaciones de 4,4% y 0,8%, respectivamente. La contracara de ello es la creciente participación de los ACE que alcanzó al 94% del comercio negociado en ese último lustro.

En el siguiente gráfico se aprecia la importancia de los ALC en el proceso de liberalización del comercio intrarregional. En el año 2009 los ítems totalmente liberados representaban en promedio el 56% del universo arancelario⁵⁵, dicho promedio entre las relaciones bilaterales amparadas en ALC era del 72,6%, mientras que en las relaciones con Acuerdos Selectivos se ubicaba en 12,3%. Pero los ALC son aún más relevantes pues incluyen compromisos futuros de liberación, que implicaran que en promedio tres cuartas del universo arancelario estará liberado al 2019 (cuando culmina el último de los cronogramas previstos en los acuerdos actualmente vigentes), porcentaje que alcanzará al 96,3% entre los países con ALC.

Gráfico 2
**ÍTEMES LIBERADOS EN EL COMERCIO INTRARREGIONAL
POR TIPO DE ACUERDO**
(Promedio simple, en porcentaje del universo arancelario)



Fuente: Secretaría General de la ALADI

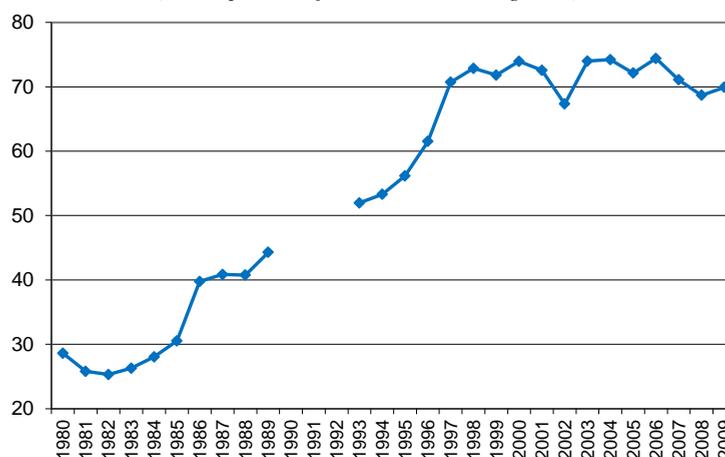
(*) Incluye la relación bilateral entre México y Venezuela que no cuenta con AAP vigente.

AS: Acuerdos Selectivos; ALC: Acuerdos de Libre Comercio.

55 Para el cálculo del porcentaje de ítems totalmente liberados se consideran solamente las preferencias otorgadas en los acuerdos de alcance parcial. Entre los acuerdos regionales solo las NAM y el acuerdo en bienes culturales establecen desgravaciones totales y el aporte entre ambos no alcanza en promedio al 1% del universo, siendo además que en muchos casos son liberalizaciones que se superponen con las establecidas en los ALC.

Las preferencias arancelarias han sido un importante estímulo para el uso de los acuerdos en el comercio intrarregional. Es así que el comercio negociado ha pasado de representar algo menos del 30% a inicios de los ochenta a dar cuenta del 72% en la última década (Gráfico 3). Si a esto le sumamos que en estos últimos diez años casi la mitad del comercio no negociado corresponde al intercambio entre los países de la CAN, el comercio amparado por acuerdos comerciales alcanzaría al 85% del total intrarregional⁵⁶.

Grafico 3
COMERCIO NEGOCIADO
(Como porcentaje del total intrarregional)



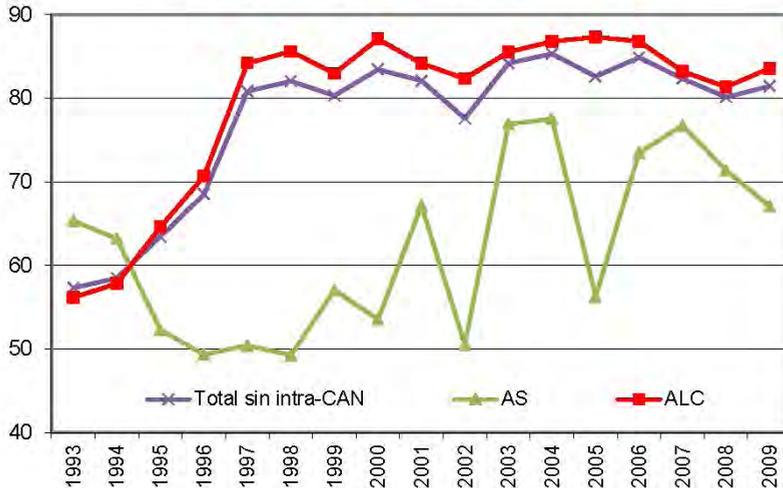
Fuente: Secretaría General de la ALADI

Nota: el comercio negociado no incluye el realizado al amparo del Acuerdo de Cartagena.

El 90% del comercio negociado corresponde a las relaciones con ALC, adicionalmente el coeficiente de negociado sobre el total es sensiblemente más alto en estos casos (un 85% en promedio para la última década) que en las relaciones amparadas por Acuerdos Selectivos (67%). No obstante cabe señalar que entre este último conjunto de relaciones el porcentaje de comercio negociado ha sido creciente en la última década, probablemente de la mano de la ampliación que han experimentado la mayoría de estos acuerdos (Gráfico 4). En general, este comercio tiene una incidencia muy alta en la mayoría de los intercambios bilaterales.

⁵⁶ En el cálculo del comercio negociado la Secretaría General no incluye el comercio realizado al amparo del Acuerdo de Cartagena por no ser este un acuerdo en el marco del TM80, no obstante si se registra como negociado el comercio que se realiza entre estos países en el marco de acuerdos regionales de la ALADI (ALADI, 2010 b).

Grafico 4
COMERCIO NEGOCIADO SEGÚN TIPO DE ACUERDO
(Como porcentaje del total intrarregional)



Fuente: Secretaría General de la ALADI

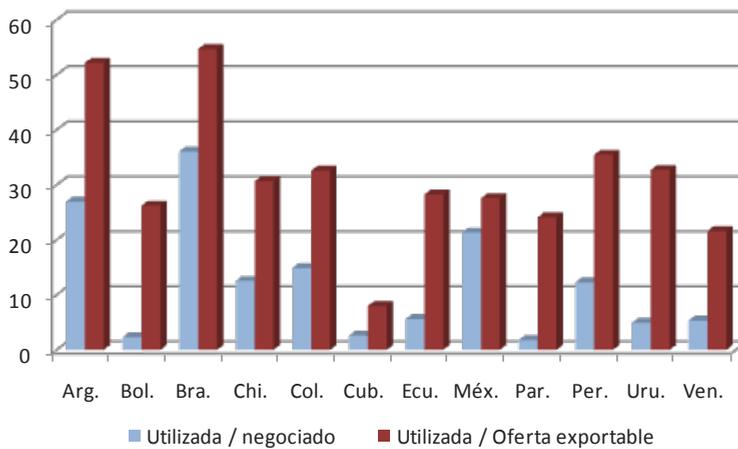
Nota: no se incluyen las relaciones bilaterales entre los países de la CAN pues no se dispone del comercio negociado al amparo del Acuerdo de Cartagena.

Si bien el alto porcentaje de comercio negociado es un indicador de que gran parte del comercio intrarregional se beneficia de las negociaciones realizadas en el marco de la ALADI, no dice nada respecto a cuál es el porcentaje de utilización de las preferencias pactadas. Según un estudio reciente (ALADI, 2010 b) el grado de aprovechamiento de las concesiones negociadas en 2008 se ubicaba en promedio en el 12,2% del total de ítems con preferencias. Un estudio similar realizado para el año 1988 indicaba que el porcentaje de utilización era en ese año de 8,4%. El incremento de casi 4 puntos porcentuales es significativo, en particular si se considera que en ese lapso el porcentaje de ítems con preferencias pasó de 8% a 76% del universo arancelario. Resumiendo ambos indicadores se puede apreciar que el porcentaje de utilización de las preferencias medido respecto al universo arancelario pasó de 0,7% al 8,2%.

El estudio para el año 2008 muestra que el nivel de utilización de las preferencias presenta poca variabilidad si se consideran los promedios por país otorgante (entre el 6,8% de Brasil y el 17,1% de Ecuador), no obstante la heterogeneidad es significativamente mayor cuando se considera el aprovechamiento por país beneficiario (entre

el 1,8% de Paraguay y el 36% de Brasil). El principal factor detrás de esta variabilidad es la disponibilidad de oferta exportable. Es así por ejemplo que los PMDER no disponen de oferta exportable en el 90% de los ítems en que reciben preferencias, mientras que para los países más grandes dicho porcentaje se ubica en el entorno del 30%. Un cálculo de utilización de las preferencias realizado sobre las concesiones en las que efectivamente el país tiene oferta exportable, muestra una situación más homogénea (Gráfico 5).

Gráfico 5
APROVECHAMIENTO DE LAS PREFERENCIAS (AÑO 2008)
(En porcentajes)



Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: se considera el principal Acuerdo de Alcance Parcial en cada relación bilateral (ALADI, 2010).

Más allá de los aspectos estructurales de ausencia de oferta exportable o de demanda en el país otorgante, el grado de aprovechamiento de las preferencias está asociado al tema del acceso efectivo a los mercados y por tanto a los diferentes factores que juegan en ello. El acceso a los mercados es una temática que en la ALADI se aborda en diferentes ámbitos; uno de ellos es el referido a los obstáculos técnicos al comercio, en el marco del Acuerdo Regional N° 8⁵⁷. Además, cabe señalar que en todos los acuerdos suscritos en el ámbito de los mecanismos amparados en el TM80, existen compromisos explícitos de no

57 Dicho Acuerdo tiene como objeto “evitar que la elaboración, adopción y aplicación de los Reglamentos Técnicos, las Normas Técnicas y la Evaluación de la Conformidad se constituyan en obstáculos técnicos innecesarios al comercio intrarregional”.

aplicar restricciones no arancelarias. Las salvedades que se permiten, están amparadas en el Tratado⁵⁸, referidas a cuestiones tales como la protección de la moralidad pública, aplicación de leyes y reglamentos de seguridad, entre otras.

ii) La agenda comercial actual y las posibles negociaciones futuras

Como se desprende de lo presentado en este capítulo, la negociación en materia comercial –en particular arancelaria- registró un avance significativo impulsado por los acuerdos bilaterales y subregionales. En promedio más de la mitad del universo arancelario se beneficia ya del libre comercio entre los países miembros, proporción que asciende a las tres cuartas partes si se contabilizan los que reciben algún tratamiento preferencial, casi todos los cuales alcanzarán el libre comercio en el 2015. A partir de lo logrado, pero también de lo que resta por hacer, se delinea una posible agenda futura de negociaciones tanto en el plano de los Acuerdos de Alcance Parcial como en el ámbito regional.

Acuerdos de Alcance Parcial

Sin duda la dinámica actual de negociaciones en el ámbito bilateral y subregional continuará, aunque irán perdiendo preeminencia los aspectos arancelarios y adquiriendo mayor importancia los aspectos normativos, tanto comerciales como los vinculados a otras materias en las que los avances hasta la fecha han sido más escasos.

En materia de preferencias arancelarias los posibles escenarios de negociación difieren según se trate de relaciones bilaterales amparadas por ALC o no. Las relaciones que ya cuentan con ALC tienen en general poco margen para avanzar en esta materia considerando que en general las listas de excepciones no son muy significativas y que son pocos los cronogramas que aún no culminaron⁵⁹, de todas formas es posible pensar en negociaciones de eliminación de excepciones o de

58 Artículo 50 del Tratado de Montevideo 1980.

59 Los acuerdos con mayor número de excepciones son Uruguay-México (ACE 60), Colombia, Ecuador y Venezuela con MERCOSUR (ACE 59) y Colombia-México (ACE 33). Por su parte, los acuerdos con cronogramas más extensos no culminados son el mencionado ACE 59 y el acuerdo Perú – MERCOSUR (ACE 58).

aceleración de cronogramas, como ha ocurrido en la mayoría de los acuerdos.

El espacio más amplio de negociación corresponde entonces al segundo grupo, es decir a aquellas relaciones bilaterales que hoy están amparadas por acuerdos de cobertura limitada. Algunas de estas relaciones que no cuentan con ALC se encuentran negociando acuerdos de ese tipo⁶⁰, mientras que otras continuarán explorando el camino de la ampliación y profundización gradual.

La coyuntura reciente abrió adicionalmente un cuarto grupo de relaciones bilaterales cuya negociación refiere a la preservación de las actuales preferencias en las relaciones bilaterales de Venezuela con los miembros de la CAN, resultado del cumplimiento del plazo previsto en el Acuerdo de Cartagena respecto a los efectos de la denuncia de este país a dicho bloque regional⁶¹.

Asimismo, lo ya avanzado en materia de tratamiento arancelario implica que a los efectos de mejorar las condiciones de acceso a los mercados intrarregionales, haya venido cobrando mayor relevancia la consideración de aspectos tales como las normas de origen, las barreras no arancelarias, los reglamentos técnicos, los procedimientos relativos a la importación, aspectos de logística y transporte, entre otros factores. Precisamente, algunas de las negociaciones recientes en relaciones bilaterales que ya tienen ALC suscritos se han centrado en estos aspectos, modernizando y completando la normativa comercial de los acuerdos e incluso incorporando materias complementarias. En particular un aspecto que ha estado presente en negociaciones recientes y que puede estar presente en el futuro refiere a la flexibilización de las reglas de origen, tanto en lo que refiere a renegociar las reglas vigentes buscando definir normas menos exigentes para las partes como a través de la incorporación de normas de acumulación ampliada.

60 México y Perú alcanzaron en fecha reciente (abril de 2011) un acuerdo este tipo, que sustituirá el Acuerdo de Renegociación del Patrimonio Histórico que tienen vigente a la fecha.

61 En fecha reciente (marzo/abril 2011), Bolivia y Ecuador alcanzaron acuerdos con Venezuela los que han sido suscritos en el marco del ALBA. En los casos de Colombia y Perú las negociaciones no han culminado, por lo que ha sido necesaria la prórroga del tratamiento preferencial vigente a la fecha.

Acuerdos regionales

Si bien el avance en materia de integración comercial fue significativo por la vía de los acuerdos bilaterales o subregionales, también es claro que la sola acumulación de Acuerdos de Alcance Parcial no permite conformar un mercado regional de bienes unificado, debido a la segmentación que los propios acuerdos conllevan al implicar la existencia de normas y disciplinas diversas entre los mismos. Resulta así evidente que la convergencia no es un proceso automático, lo que hace más notoria la ausencia de avances por la vía regional.

En el corto plazo, las negociaciones pendientes se conforman en torno a la agenda delineada en el Consejo de Ministros del año 2009. En materia de origen, salvaguardias y solución de controversias, los países están desarrollando desde entonces una serie de rondas de negociación. En lo que respecta a servicios, también los países continúan delineando las acciones de cooperación e intercambio para avanzar, particularmente en el tema de servicios profesionales, tema que adquiere relevancia en la región.

Los posibles acuerdos en estas materias implicarán significativos avances para un proceso que registra un claro déficit en materia de normas y disciplinas regionales. No obstante, la relevancia de los acuerdos que puedan alcanzarse dependerá en gran medida del ámbito efectivo de aplicación de los mismos, aspecto que aún está pendiente y cuya definición corresponde a una decisión política y no técnica. Al respecto los mandatos en materia de origen y salvaguardias establecen que los mismos constituirán, “siempre que las Partes así lo acuerden, el marco normativo aplicable, de la forma más amplia posible, a los Acuerdos suscritos en la ALADI”. En materia de solución de controversias el mandato es más específico y establece que dicho mecanismo se aplicará: a los acuerdos regionales suscritos con posterioridad a la vigencia del mismo; a los acuerdos regionales suscritos previamente que no prevean normas específicas sobre la materia, y desde que el mismo haya sido incorporado expresamente; a los Acuerdos de Alcance Parcial suscritos posteriormente a la vigencia del mismo, salvo que excluyan expresamente la aplicación de dicho régimen; y a los Acuerdos de Alcance Parcial suscritos previamente que no prevean normas específicas en la materia o que de hacerlo no incluyan una instancia jurisdiccional con decisión vinculante, siempre que el mismo haya sido incorporado expresamente al acuerdo.

Además de estos aspectos normativos, la actual agenda de la Asociación incluye otras materias de gran importancia para integración comercial, que se relacionan con el financiamiento y la logística del comercio. En ese sentido, son varios los estudios que dan cuenta de que en materia de logística (infraestructura y servicios de transporte, logística empresarial y facilitación comercial) la región enfrenta un sobre costo en relación a otras áreas geográficas⁶², lo que a su vez implica que existe un espacio considerable para trabajar. Si bien no es el propósito de este trabajo detallar aquí estas actividades, cabe destacar que, en el marco de las actividades de Facilitación del Comercio emprendidas por la Asociación, uno de los proyectos que ha cobrado notoriedad es el referido a la Certificación de Origen Digital (COD), que ha sido desarrollado en la ALADI con el propósito de contribuir a una mayor eficiencia en los trámites de comercio internacional.

En el mediano plazo, las negociaciones en el ámbito regional dependerán de lo que se acuerde en la Conferencia de Evaluación y Convergencia, convocada por el Consejo de Ministros en 2009, que en esta materia deberá decidir si se atiende sólo a lo que ocurra por la vía parcial o si establece algún mecanismo regional complementario.

Al respecto, los países deberán hacer un significativo esfuerzo para acercar posiciones en temas tales como el camino a recorrer para la conformación de un Espacio de Libre Comercio o como la inclusión de materias que trasciendan los aspectos comerciales. Es precisamente en el ámbito regional donde se encuentran mayores dificultades para avanzar en razón de las diferentes visiones sobre el proceso de integración por parte de los países miembros. La posibilidad de avanzar requiere encontrar puntos de encuentros sustanciales que permitan definir una “agenda mínima común”, a la vez que supone un liderazgo compartido para impulsar los proyectos que puedan estar en esa agenda.

Finalmente, cabe señalar que las negociaciones que se seguirán efectuando en el ámbito de la ALADI se darán en el contexto de un escenario dinámico que involucra a otros espacios de negociación y concertación regional, cuyos avances pueden afectar los desarrollos que se llevan a cabo en la Asociación. Es el caso por ejemplo, de las iniciativas que hacen a la convergencia comercial que se están analizando en di-

62 A manera de ilustración, se puede mencionar que según un estudio reciente (Barbero, 2010) en el caso de América Latina y el Caribe, los costos logísticos -medidos como porcentaje del PBI-, son entre un 50% y un 100% mayor que en los países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

ferentes instancias. Al respecto, por ejemplo, en el ámbito del Arco del Pacífico se trabajan sobre propuestas que apuntan a lo normativo y a la facilitación del comercio, mientras que en el ámbito de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), algunos países han planteado la “regionalización” de la PAR, lo que podría dar lugar, si los países adoptaran esta vía hacia la convergencia arancelaria, a un escenario de nuevas negociaciones respecto a dicho mecanismo en un ámbito de mayor alcance que la ALADI.

En términos generales, se puede decir que se está construyendo una nueva arquitectura institucional en la región, que parecería adquirir nuevos cimientos en razón de las últimas decisiones a nivel de jefes de Estado respecto a la conformación de la CELAC y que obliga a un permanente seguimiento y análisis. En este ámbito, ha comenzado a darse un espacio para la coordinación entre los diversos mecanismos de integración regional y donde la ALADI aparecería con un rol significativo en el área comercial.

Bibliografía

ALADI (1991), *“Análisis y evaluación del comercio y de las concesiones registradas en los Acuerdos de Alcance Parcial”*, SEC/dt 247, ALADI, Febrero 1991.

_____ (1997), *“Análisis de la normativa de la OMC y la contenida en los Acuerdos de Complementación Económica de la ALADI”*, SEC/Estudio 103, ALADI, Agosto 1997.

_____ (1999), *“Compromisos asumidos por los países miembros en materia de comercio de servicios, en los distintos acuerdos vigentes”*, SEC/dt 418, ALADI, Octubre 1999.

_____ (2002), *“Elementos de juicio para la conformación de un Espacio de Libre Comercio en el ámbito de la ALADI”*, SEC/dt 453, Setiembre 2002.

_____ (2005), *“Informe relativo a las disciplinas comerciales y demás materias complementarias contempladas en los acuerdos registrados en el ámbito de la Asociación Latinoamericana de Integración”*, SEC/di 1883, ALADI, Febrero 2005.

_____ (2009), *“Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos. Reflexiones sobre su funcionamiento y algunos temas que podrían ser objeto de discusión para su dinamización”*, SEC/di 2233, Abril 2009.

_____ (2010 a), *“Informe del Secretario General sobre la evolución del proceso de integración regional durante 2008-2009”*, SEC/di 2354, Agosto 2010.

_____ (2010 b), *“Evolución del comercio negociado y aprovechamiento de las preferencias arancelarias”*, SEC/Estudio 199, ALADI, Octubre 2010.

_____ (2011), *“Informe preliminar del Secretario General: la evolución del proceso de integración en el año 2010”*, ALADI, Enero 2011.

Baldwin R. (2011), *“21st Century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules”*, Policy Insight N° 56, CEPR, Mayo 2011.

Barbero, J.A. (2010), *“La logística de cargas en América Latina y el Caribe: una agenda para mejorar su desempeño”*, Notas Técnicas N° IDB-TN-103, Banco Interamericano de Desarrollo, 2010.

Bértola L. y Ocampo J. C. (2010), *“Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una historia económica de América Latina desde la independencia”*, SEGIB, 2010.

BID-INTAL (1980), *“Aspectos jurídicos vinculados al establecimiento de un margen de preferencia regional”*, BID-INTAL, 1980.

CEPAL (2004), *“Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2002-2003”*, Mayo 2004.

Didier et al (2011), *“How Resilient Were Emerging Economies to the Global Crisis?”*, Didier, T., Hevia, C., Schmukler, S., Policy Research Working Paper 5637, World Bank, Abril 2011.

Gómez-Mera, L. (2009), *“Domestic constraints on regional cooperation: explaining trade conflict in MERCOSUR”*, Review of International Political Economy, 2009.

Motta Veiga y Polonia Ríos (2009), *“América Latina frente a los desafíos de la globalización: ¿todavía hay lugar para la integración regional?”*, artículo del libro *“A medio camino, nuevos desafíos de la democracia y del desarrollo en América Latina”*, Cardoso, F. H. y Foxley A. ed., Marzo 2009.

Magariños G. (2006), *"Integración Económica Latinoamericana. Proceso ALALC/ALADI 1950-2000"*, Tomo I, ALADI - INTAL, Mayo 2006.

Ocampo J.A. y Parra M. (2010), *"The Terms of Trade for commodities since the mid 19th century"*, *Revista de Historia Económica, Journal of Iberian and Latin American Economic History* Vol. 28 No. 1, 2010.

OMC (2011), *"Informe sobre el Comercio Mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la consistencia a la coherencia"*, 2011.

Ons C. (1995), *"Análisis del Sistema de Preferencias de la ALADI"*, SEC/dt 380.5, ALADI, Mayo 1995.

Tussie D. (2011), *"América Latina en el sistema mundial de comercio"*, Working Paper 132, LATN, Abril 2011.

Wionczeck, M. (1984), *"Las desventuras de la ALADI, 1980-83"*, *Estudios Internacionales* N° 68, pp 441-458, Oct-Dic 1984.

CAPÍTULO III

EL COMERCIO DE BIENES

Introducción

Como se presentara en el capítulo previo, el proceso de integración al interior de la ALADI ha tenido una impronta predominantemente comercial y en particular en lo que hace al comercio de bienes. Es por tanto en esta materia donde cabe esperar se hayan producido los principales efectos de la integración.

Respecto a los efectos que las preferencias han tenido sobre el comercio de los países miembros debe tenerse en cuenta que si bien la relación entre comercio y preferencias arancelarias es fácil de establecer, no es tan sencilla de cuantificar. El comercio es un fenómeno en el que intervienen diversos factores, siendo la preferencia arancelaria uno más –y no necesariamente el principal-. La literatura económica ha realizado algunas aproximaciones a este efecto en particular a través de las denominadas ecuaciones gravitacionales. El enfoque en este estudio no ha recorrido ese camino, sino que ha optado por la vía más descriptiva de la presentación de algunos índices sencillos de desempeño comercial. Por ese motivo gran parte de este documento se dedica a presentar la evolución del intercambio de bienes de la región, intentando analizar si los acuerdos han permitido generar más comercio (Capítulo III) y de mejor calidad entre los países miembros (Capítulo IV).

Asimismo, el desempeño comercial de la región debe evaluarse en el contexto de lo sucedido con el comercio de bienes a nivel mundial (ver Capítulo I). El comercio en este período se volvió radicalmente más complejo de la mano de la revolución de las comunicaciones (que algunos autores ubican entre 1985 y 1995¹), pasando de un intercambio principalmente de bienes producidos por una empresa en un país a la internacionalización de las cadenas de producción y sus consecuencias en la interrelación de comercio, inversión y servicios. Al respecto estos 30 años se han caracterizado por un muy importante dinamismo, lo que ha llevado a que el comercio de bienes pasara de representar algo menos del 18% del PIB en 1980 al 27% en 2008 (aunque retrocedería fuertemente en 2009 como consecuencia de la crisis).

1 Baldwin (2011).

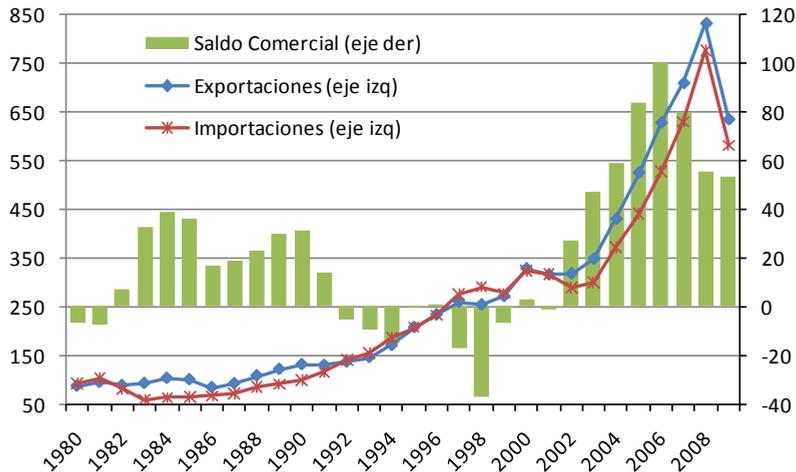
Otras dos características de lo ocurrido con el comercio mundial en el período son relevantes al analizar la evolución del comercio exterior de la región: los cambios en la geografía del comercio y el comportamiento de los precios internacionales de las commodities. En lo que hace a la distribución geográfica se observó en el período un desplazamiento de su “centro gravitacional” desde el Atlántico al Pacífico, debido al peso creciente de las economías emergentes asiáticas. En materia de precios de los productos básicos, de fuerte incidencia en la canasta exportadora de la región, se constata una tendencia descendente durante la mayor parte del período analizado y que afectó principalmente a los alimentos, no obstante a partir de 2004 se produjo un incremento acelerado de estos precios (Ocampo y Parra, 2010). Este quiebre en los precios de los productos básicos se debe en gran medida al papel que ha jugado en los mercados internacionales el aumento de la demanda proveniente de China.

Este Capítulo se organiza en esta introducción y siete secciones adicionales. Las dos primeras presentan el desempeño comercial global de la región (Sección 2) y la distribución geográfica del intercambio (Sección 3). Las siguientes secciones se concentran en el análisis del comercio intrarregional (Sección 4) avanzando en el nivel de desagregación (Secciones 5 a 7), para finalizar con un análisis de la “intensidad” del comercio intrarregional (Sección 8), en tanto la misma se considera un indicador del grado de integración comercial alcanzado por la región.

1. El comercio de bienes y el desempeño de la economía regional

Las exportaciones de bienes del conjunto de países miembros de ALADI, medidas en dólares corrientes, crecieron de 87 mil millones de dólares en 1980 a 582 mil millones en 2009, luego de registrar un máximo de 777 mil millones de dólares en 2008. Por su parte, las importaciones lo hicieron de 94 mil millones de dólares a 637 mil millones en 2009, también en este caso luego de haber alcanzado un máximo de 833 mil millones en 2008. En resumen, al cabo de 30 años las ventas externas de bienes se multiplicaron por 7,3 mientras que las importaciones lo hicieron a un ritmo algo menor, multiplicándose por 6,2. Como referencia, en igual período el comercio mundial de bienes se multiplicó por 6,1.

Gráfico 1
ALADI: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES GLOBALES
(En miles de millones de dólares corrientes)



Fuente: Secretaría General de la ALADI

No obstante el dinamismo mencionado, la evolución del comercio exterior de los países de la región muestra varias fases, que obviamente se asocian al ciclo económico experimentado por la región. Este comportamiento resulta más evidente si se considera la evolución del comercio tomando sus valores en dólares constantes (Cuadro 1).

La “década perdida” de los ochenta estuvo caracterizada por la contracción que ambos flujos comerciales experimentaron en el contexto de la “crisis de la deuda”, que afectó a estos países a comienzos de la misma. No obstante, la caída fue mayor en el caso de las importaciones, lo que permitió generar por el resto del período un superávit comercial significativo (que se ubicó en promedio en el 20% de las exportaciones). La recuperación posterior, que se extendió durante gran parte de la década de los noventa, lo hizo en gran medida bajo el impulso de las exportaciones a la vez que produjo una expansión muy significativa de las importaciones -que en muchos países obedeció también a la apreciación del tipo de cambio resultado de la combinación de políticas anti-inflacionarias y de un significativo ingreso de capitales-, lo que implicó una reversión del saldo comercial que volvió a ser deficitario en gran parte de este período.

La siguiente etapa se caracterizó por las “crisis sucesivas” que afectaron a la región y que pusieron un freno a la importante expan-

sión comercial de la fase anterior, no obstante las exportaciones alcanzaron un bajo incremento mientras que las importaciones registraron una leve contracción. Ambos movimientos implicaron que al final del período se volviera a obtener un saldo comercial positivo. Finalmente, la región ingresó en su fase más expansiva en los 30 años analizados: el PIB por habitante creció a un significativo 4,1% acumulativo anual (a.a.), impulsado en gran medida por un muy buen desempeño de las exportaciones, que se sumó a la recuperación del consumo interno, lo que se tradujo a su vez en un incremento aún mayor de las importaciones. En ese marco, la región registró saldos comerciales superavitarios importantes².

Cuadro 1
ALADI: EVOLUCIÓN DEL PIB Y EL COMERCIO
(Tasa de variación acumulativa anual)

	PIB real		Exportac. (en dólares constantes)	Importac.
	Global	P/capita		
1980-90	1.4	-0.5	-0.5	-3.9
1990-97	3.5	1.8	7.1	12.3
1997-03	1.4	-0.1	2.6	-0.9
2003-08	5.4	4.1	15.4	17.2
2009	-2.0	-3.0	-23.3	-24.8
1980-09	2.5	0.8	3.6	3.0

Fuente: Secretaría General de la ALADI y Bureau of Labor Statistics (Estados Unidos).

Nota: el comercio en dólares constantes es obtenido deflactando los valores en dólares corrientes por el IPC de Estados Unidos.

En síntesis, las fluctuaciones de la actividad económica de la región se trasladaron al intercambio de bienes con el exterior, afectando en mayor medida a las compras externas³. En ese sentido, cabe señalar que la elasticidad de las importaciones respecto al PIB en la región parece ser relativamente alta y muestra evidencias de ser creciente⁴.

2 Si bien la magnitud del saldo comercial en esta etapa (en promedio 76 mil millones de dólares) fue la mayor del período, en términos relativos representó algo menos de un 13% de las exportaciones, bastante por debajo del 25% alcanzado en el período 1982-90 (en promedio 26 mil millones de dólares corrientes, 50 mil millones en dólares constantes de 2009).

3 El coeficiente de correlación entre las variaciones del PIB y las de las importaciones en dólares contantes es de 0,85, mientras que se ubica en 0,52 en el caso de las exportaciones.

4 Las estimaciones de la elasticidad del comercio mundial respecto al ingreso mundial

Otra característica a destacar del desempeño comercial de la ALADI es el predominio de una balanza comercial superavitaria, tanto si se mide por el número de años, como si se lo hace por la magnitud de los saldos. En ese sentido, se obtuvieron saldos deficitarios sólo en 10 de los 30 años (básicamente durante la década de los noventa). Adicionalmente, la suma de los saldos positivos del período en dólares corrientes da un saldo agregado de 761 mil millones de dólares, contra 105 mil millones de dólares en el agregado de los años de déficit. Una diferencia que es aún mayor si se toma a dólares constantes.

La década del 80 y la primera década del presente siglo comparten la característica de ser predominantemente superavitarias para la región. En ambos casos, el superávit inicial fue resultado principalmente de la contracción de las importaciones en el marco de la crisis, no obstante, mientras en el primer período el superávit se mantiene en el contexto de una lenta recuperación de ambos flujos (especialmente de las importaciones debido a la necesidad de generar divisas para hacer frente al endeudamiento externo), en la década reciente se dio en el contexto de un comercio exterior dinámico y a pesar de un ritmo de incremento de las importaciones algo mayor que el de las exportaciones, que se tradujo en la reducción del superávit en los últimos años pero no en su eliminación.

Finalmente, debe tenerse en cuenta que al analizar el comercio exterior de una región en que existen tan importantes asimetrías de tamaño entre los países miembros, la evolución del flujo global está en gran medida determinada por el comportamiento de aquellas economías de mayor tamaño. Al respecto, Brasil y México, las dos mayores economías de la región daban cuenta al final del período de algo más del 60% del comercio exterior de los países de la Asociación (Cuadro 2).

Además del tamaño de la economía, otro factor que incide en la participación de cada país en el comercio es la relación que el mismo presenta entre comercio y producto, en ese sentido la región muestra un incremento relativamente generalizado tanto del ratio de apertura

coinciden en mostrar un incremento de la misma que habría pasado de ubicarse en torno a 2 en los 60 y 70 a ubicarse en torno al 3,5 en las dos últimas décadas (Irwin, 2002 y Freund, 2009). En el caso de la ALADI dicha elasticidad habría pasado de 4,1 en los 80 y 90 a 5,1 en la presente década.

(importaciones sobre PIB) como del ratio de inserción internacional (exportaciones sobre PIB) siendo de las pocas excepciones la reducción de ambos ratios en el caso de Venezuela y del ratio de apertura en el caso de Bolivia y Brasil. En sentido contrario, destacan por los incrementos en ambos ratios, los casos de Paraguay, México, Chile y Ecuador.

Cuadro 2
ALADI: COMERCIO Y PIB POR PAÍS MIEMBRO
(Participación porcentual y ratios)

	Participación						Ratios			
	PIB a ppc		Exportaciones		Importaciones		Inserción		Apertura	
	80-81	08-09	80-81	08-09	80-81	08-09	80-81	08-09	80-81	08-09
Argentina	10,9	10,4	10,2	8,6	10,9	7,2	11,3	19,7	13,0	15,1
Bolivia	0,8	0,8	1,2	0,8	0,9	0,7	35,6	36,4	29,0	27,8
Brasil	36,1	35,9	25,5	24,0	27,5	23,7	10,4	10,9	12,1	9,8
Chile	2,7	4,4	5,0	8,1	6,3	7,1	13,2	35,6	17,7	28,6
Colombia	5,8	7,3	4,1	4,8	5,4	5,4	7,4	14,9	10,6	15,3
Ecuador	1,8	2,0	2,7	2,3	2,3	2,6	17,2	30,4	15,4	30,9
México	29,2	27,1	23,4	35,6	26,4	40,6	7,7	26,6	9,3	27,7
Paraguay	0,5	0,5	0,4	0,6	0,7	1,2	6,8	28,5	13,7	52,2
Perú	4,4	4,5	3,4	3,9	3,6	3,9	15,8	21,9	17,9	20,1
Uruguay	0,8	0,8	1,3	0,8	1,8	1,2	10,1	18,1	14,3	25,3
Venezuela	6,9	6,4	22,7	10,4	14,1	6,4	26,5	24,1	17,7	13,4
ALADI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	11,3	18,9	12,2	17,2

Fuente: Secretaría General de la ALADI, en base a datos propios y del FMI (PIB a ppc y a dólares corrientes).

Nota: el ratio de inserción se calcula como las exportaciones sobre el PIB y el de apertura como importaciones sobre PIB (todos en dólares corrientes).

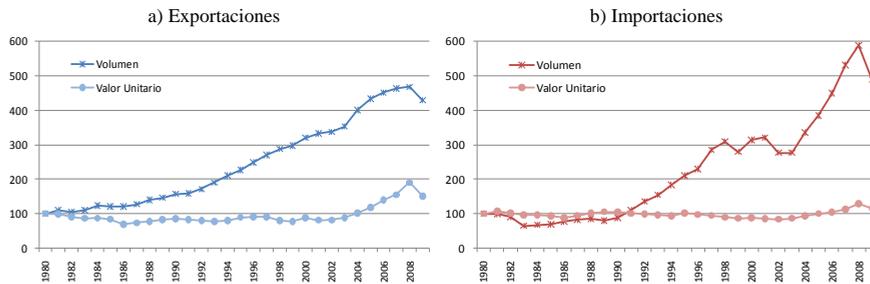
Precisamente, este factor explica en particular la evolución de la participación de México, que pasó de representar en torno a la cuarta parte del comercio total en 1980 a más del 50% entre fines de los noventa y principios de la siguiente década, para a partir de allí perder participación llegando a algo menos del 40%. El significativo peso de México en el comercio global explica la incidencia que tiene este país cuando se calculan indicadores agregados del comercio de la región, lo que es además particularmente importante debido a las características diferenciales que el comercio de este país presenta respecto a los restantes socios (por ejemplo exportaciones más diversificadas y con mayor valor agregado, con alta concentración en el mercado de Estados Unidos y baja orientación regional).

i) La evolución de precios y volúmenes

Si se analiza la evolución de los precios y las cantidades, se observa que para el conjunto del período han sido los volúmenes los principales responsables del crecimiento de ambos flujos (Gráfico 2). En ese sentido, las cantidades mostraron un crecimiento importante y

sostenido. En el caso de las exportaciones los volúmenes experimentaron un retroceso sólo en la crisis de 2009, mientras que las cantidades importadas retrocedieron durante la crisis de los ochenta y se estancaron durante la crisis de fin de siglo, a pesar de lo cual mostraron al final del período un crecimiento mayor que las cantidades exportadas. Por su parte, los valores unitarios mostraron durante la mayor parte del período (desde 1980 hasta 2003) un comportamiento levemente descendente y con oscilaciones. No obstante ello, en los últimos años se produjo un incremento sostenido de los valores unitarios de las exportaciones y, en menor medida, de las importaciones. De esta forma se pueden reconocer dos etapas, entre 1980 y 2003 ambos flujos crecieron en base a la expansión de las cantidades y a pesar de una leve reducción de los precios, mientras que entre 2003 y 2008 ambos factores incidieron positivamente, siendo los precios, en el caso de las exportaciones, el principal factor de crecimiento.

Gráfico 2
COMERCIO ALADI: VOLUMEN Y VALOR UNITARIO
(Índices base 1980 = 100)



Fuente: Secretaría General de la ALADI, en base a datos de CEPAL.

Cabe destacar que la evolución de los valores unitarios de exportación está fuertemente influida por el comportamiento de los precios internacionales de los “productos básicos”, dada su importante presencia en la canasta exportadora de los países de la región. Al respecto, el período bajo análisis se inicia en un momento de deterioro de los precios reales de estos productos, que se mantuvieron sumergidos durante algo más de dos décadas⁵, situación que se interrumpió recién

5 Según Ocampo y Parra (2003) los precios relativos de los productos básicos no petroleros se deterioraron en forma notoria a lo largo del siglo XX, sin embargo esta no ha sido una tendencia continua sino una caída escalonada cuyos quiebres principales ocurrieron aproximadamente en 1920 y 1980. El primero de estos quiebres se manifestó como una caída brusca de los precios de una sola vez y el segundo como un cambio en la tendencia de los precios.

en los últimos años de la última década cuando la aceleración del crecimiento de la demanda China impulsó un auge de los precios reales de los productos básicos. No obstante ello, el comportamiento no ha sido homogéneo entre los distintos grupos de productos: el deterioro de los precios reales experimentado en la primera etapa afectó básicamente a los productos agrícolas (y entre ellos, particularmente a los tropicales) y no así a los minerales. En ese contexto, el auge de precios reciente significó para los productos agrícolas sólo una recuperación de los precios reales de los setenta, luego de los niveles muy deprimidos que predominaron desde los ochenta, mientras que para los metales (y también para los combustibles) significó alcanzar en los últimos años picos históricos en términos reales (Ocampo y Parra, 2010).

Si bien esta evolución de los precios de los productos básicos también impactó en los valores unitarios de importación, su incidencia fue menor. Al respecto, cabe destacar la evolución que registró en el período la relación de términos de intercambio, que luego de una década de deterioro en los ochenta, comenzó un período de significativa y sostenida mejora. Este cambio de tendencia se produjo inicialmente en forma gradual y principalmente como resultado de una reducción en los valores unitarios de importación, para experimentar a partir de 2003 una importante aceleración, en este caso resultado de una rápida mejora de los valores unitarios de exportación (más que se duplicaron entre ese año y el 2008) que más que compensó el incremento que también experimentaron los precios de importación. La relación de términos de intercambio de la región registró su máximo valor en 2008, cuando se ubicó casi un 50% por encima del ratio de 1980.

De todas formas, la evolución de los términos de intercambio fue heterogénea entre los países miembros, concentrándose las mejoras en las economías exportadoras de minerales (Chile) y combustibles (Venezuela). Las principales excepciones al comportamiento global fueron los casos de Uruguay y Bolivia, cuyos términos de intercambio al final del período eran aún inferiores a los de 1980, en ambos casos producto de una tendencia decreciente que se extendió más que en el resto de los países, en el caso de Uruguay casi hasta el final del período y con una leve recuperación en los dos últimos años y en el caso de Bolivia con una recuperación que se inicia antes y es más importante pero que no compensa una caída más pronunciada a comienzos del período. Paraguay es otro país que muestra una evolución diferente a la global, con un comportamiento con oscilaciones pero sin tendencias claras durante todo el período.

Algunos autores han señalado la importancia de la evolución de los términos de intercambio en la explicación de los superávits comerciales del período reciente⁶. A diferencia de lo ocurrido en los ochenta, cuando el saldo comercial positivo se sustentó en un incremento de las cantidades exportadas, en el período reciente dichos superávits se sustentaron en el auge de precios de exportación (120% entre 2008 y 2003) que compensaron un incremento acelerado del volumen de las importaciones (110%).

Finalmente, al hablar de precios debe por lo menos mencionarse lo ocurrido en el período, a grandes líneas, con el tipo de cambio real. Este es un precio relativo clave en el desempeño económico y en particular en lo que hace a los flujos de comercio exterior. Adicionalmente, una vertiente importante de la literatura económica reciente ha señalado la importancia de un tipo de cambio real alto y estable para el desarrollo de las economías emergentes, a través de sus efectos en la diversificación productiva.

El tipo de cambio real suele tener una volatilidad mayor para las economías en desarrollo que para los países desarrollados. Un análisis agregado del tipo de cambio real multilateral de los países de la región muestra que la mayoría ha enfrentado importantes y sostenidas apreciaciones reales en los períodos de auge que han culminado con rápidas y profundas depreciaciones en épocas de crisis. Estos movimientos del tipo de cambio real que se suman al ciclo del producto son sin duda un factor relevante al explicar la importante elasticidad que muestran las importaciones.

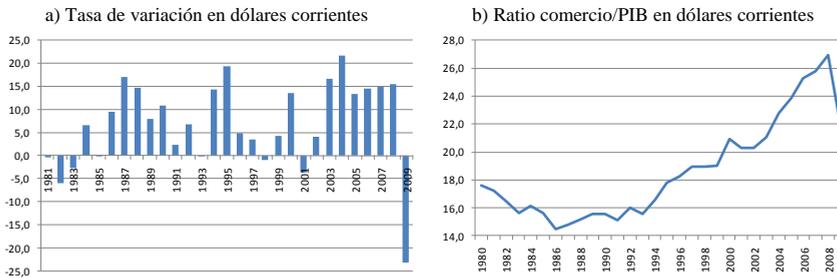
ii) La ALADI y el comercio mundial

Durante estos 30 años de historia de la ALADI, el comercio mundial de bienes ha sido muy dinámico. Tomado en dólares corrientes, el mismo se multiplicó por 6,1 pasando de unos 2 billones de dólares en 1980 a algo más de 12 billones en 2009. Si bien la expansión del comercio mundial fue relativamente sostenida una vez superada la crisis de comienzo de los ochenta, el intercambio experimentó algunas caídas asociadas a las diversas crisis internacionales que ocurrieron desde entonces (1998, 2001 y 2009), destacando por su magnitud la

⁶ Ocampo (2011) señala que los “inusuales” excedentes de cuenta corriente de este período se transforman en déficit una vez corregidos por términos de intercambio.

reducción ocurrida en el año 2009 (Gráfico 3, parte a)⁷. Asimismo cabe destacar el dinamismo registrado en el período 2003-2008, durante el cual el comercio se expandió a una tasa promedio de 15%.

Gráfico 3
COMERCIO INTERNACIONAL DE BIENES



Fuente: Secretaría General de la ALADI, en base a datos de OMC (comercio mundial) y FMI (PIB mundial).

En ese mismo período el PIB mundial en dólares corrientes se multiplicó por 4,9, pasando de casi 12 billones de dólares a 58 billones. El comportamiento del ratio de comercio de bienes sobre PIB muestra la evolución relativa de ambas variables (Gráfico 3, parte b). Al respecto se observa que luego de una reducción en la primera mitad de los ochenta (de 17,6% a 14,5%), dicho ratio registró un incremento prácticamente sostenido hasta el año 2008 (26,9%), para experimentar una fuerte caída en 2009 (21,8%).

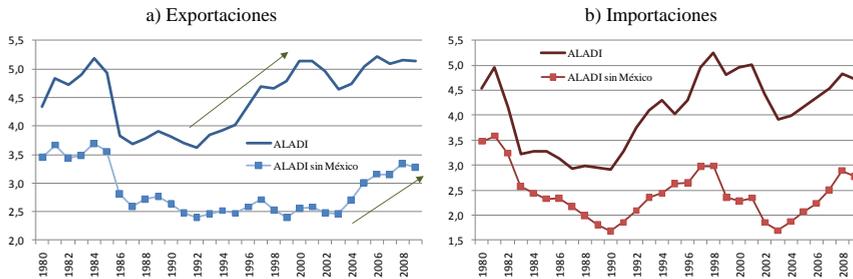
En ese contexto de importante dinamismo del comercio mundial de bienes, la región también registró una fuerte expansión, que alcanzó en el caso de las importaciones una tasa de crecimiento levemente superior a la del comercio mundial (7,8% vs 7,6%) y una tasa incluso mayor en el caso de las exportaciones (8%). Como resultado de ello la participación de la ALADI en el comercio mundial pasó en el caso de las compras de 4,5% en 1980 a 4,7% en 2009 y de 4,3% a 5,1% en el caso de las exportaciones (ver Gráfico 4)⁸. No obstante ello, cabe destacar el papel de México en la evolución anterior, pues el conjunto de los restantes países no recupera aún la participación alcanzada a inicios de los ochenta. En el caso de las exportaciones, es de interés notar que la recuperación registrada en los noventa es a impulso del dinamismo

⁷ La crisis de 2009 afectó en forma muy acentuada al comercio, el cual experimentó una caída en dólares corrientes del 23%, lo que llevó a que se hablara del “gran colapso del comercio internacional”.

⁸ No obstante las mismas se encuentran aún muy por debajo de los valores que la región mostraba en 1960 (fecha de creación de la ALALC): 5,6% y 6%, respectivamente.

de las ventas externas de México, mientras que el crecimiento reciente obedece a la recuperación de los restantes países.

Gráfico 4
PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL (1980-2009)
(En porcentajes)

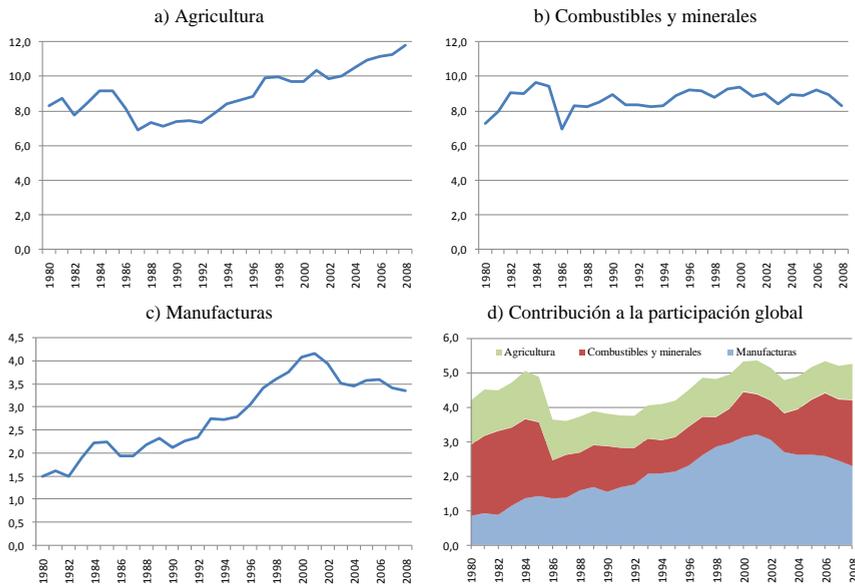


Fuente: Secretaría General de la ALADI, en base a datos de OMC.

La variabilidad de la participación de la región en el comercio mundial es reflejo de la alta volatilidad que ha mostrado el desempeño de la región, comportamiento que resulta amplificado en el caso de las importaciones debido a la alta elasticidad que las mismas muestran respecto a las variaciones del producto. Es así que la pérdida de participación en el comercio mundial durante las crisis de la deuda y de fin de siglo es más profunda y rápida en el caso de las compras externas que en el de las exportaciones.

Un aspecto interesante a destacar es la diferencia que muestra la participación de la ALADI en las exportaciones mundiales según el tipo de producto, tanto en el nivel como en su evolución (Gráfico 5). En lo que refiere al primer aspecto, la participación de la región en el comercio internacional de productos basados en recursos naturales, tanto Agrícolas como Combustibles y minerales (en ambos casos en torno al 9% en promedio para el período), es significativamente mayor que la participación que alcanza en manufacturas (en promedio 2,8%). En cuanto a la evolución, se destaca que mientras las ventas de combustibles y minerales registran una participación de mercado estancada, las ventas agrícolas y de manufacturas alcanzan importantes incrementos, si bien en este último caso se experimenta un retroceso parcial en el período reciente.

Gráfico 5
ALADI: PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES (1980-2009)
(En porcentaje)



Fuente: Secretaría General de la ALADI, en base a datos de OMC.

Nota: la contribución se define como los puntos de participación de la ALADI en el comercio mundial explicados por las exportaciones de cada tipo de producto.

En el caso del sector agrícola se observa un incremento sostenido de la participación de ALADI desde comienzos de los noventa hasta el presente. Este es el sector en el que la región alcanza una mayor participación (un 11,4% en promedio para el trienio 2007-2009). No obstante cabe destacar que este sector ha perdido participación en el comercio mundial, lenta pero sostenidamente (pasando de representar el 15,3% del intercambio de bienes mundial en 1980 al 8,8% en 2008⁹). En el caso de las manufacturas la región muestra también un crecimiento relativamente sostenido de su participación durante la mayor parte del período analizado (de 1,5% en el trienio 1980-82 a 4,1% en el período 2000-02), que se revierte en forma parcial a comienzos de la presente década (ubicándose en 3,5% en el trienio 2007-09). En este caso destaca que esta ganancia de mercado se produce en el más dinámico de los tres sectores de productos (su participación pasó del 56%

⁹ El incremento de los precios internacionales de los productos agrícolas, experimentado desde 2003, apenas si permitió una leve reversión de esta tendencia en los últimos años (de 8,2% en 2006 al 8,8% en 2008).

al 68%¹⁰). A pesar del significativo incremento mencionado este sector continúa siendo el de menor participación para la región.

Como se puede apreciar en el Gráfico 5 (parte d), es el incremento de las exportaciones de Manufacturas el que explica el aumento de la participación global de ALADI, transformándose en el período en la principal categoría exportada al pasar de dar cuenta de menos de un punto porcentual a dos puntos y medio de los poco más de cinco puntos que representa la Asociación en el comercio mundial. La contribución a la participación global de ALADI de los otros dos sectores, Agricultura y Combustibles y minerales, son levemente decrecientes (de 1,3 a 1 y de 2,2 a 1,9 puntos porcentuales, respectivamente). En particular, cabe destacar el caso de los productos Agrícolas, pues si bien la región gana participación en las exportaciones mundiales de estos productos, estas exportaciones son las menos dinámicas tanto a nivel regional como mundial, lo que explica su contribución decreciente a la participación global de la ALADI.

En síntesis, el incremento alcanzado por la ALADI en la participación en las exportaciones mundiales (de 4,3% a 5,1%) es particularmente destacable pues se produce en el contexto de un comercio internacional dinámico y en un período en que el fuerte crecimiento experimentado por varios de los países asiáticos ha implicado la pérdida de participación de mayoría de las restantes áreas. El incremento mencionado se ha basado principalmente en la creciente participación que la región alcanza en manufacturas, al impulso de las ventas que de esos productos realiza México. Por su parte, si bien la región logra un incremento en la participación en productos agrícolas, la misma se produce en un mercado que pierde participación en el comercio mundial.

2. Distribución geográfica del comercio

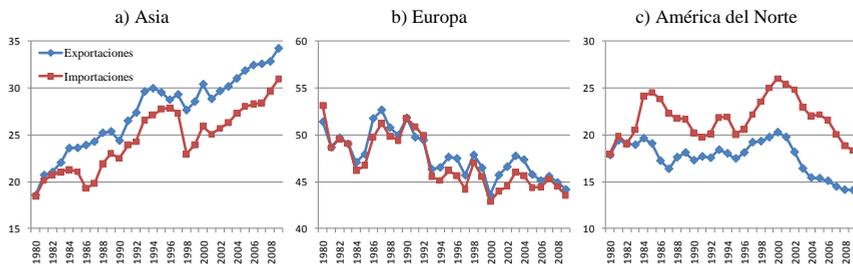
Al analizar la distribución geográfica del comercio de los países miembros debe tenerse en cuenta que en el período analizado se produjo un cambio significativo en la "geografía" del comercio mundial. De la mano del dinamismo de un número importante de países asiá-

10 Cabe señalar que las manufacturas alcanzaron a representar el 80% del comercio mundial de bienes a fines de los noventa, pero su participación ha sido decreciente en la última década como contrapartida del mayor peso adquirido por Combustibles y minerales.

ticos, entre los que destaca China¹¹, la actividad económica mundial y en particular el comercio han experimentado cambios significativos en su distribución, cuyo eje ha comenzado a desplazarse en dos sentidos: del Atlántico al Pacífico y del Norte al Sur.

Respecto a la primera tendencia mientras el continente asiático ha incrementado en forma sostenida su participación en el comercio mundial (pasando de un 18,5% en 1980 en ambos flujos a 34,2% en 1980 en las exportaciones y a 30,9% en las importaciones), Europa ha visto reducida en forma continua su participación (del 52,3% del comercio mundial al 43,9%). Por su parte, América del Norte si bien muestra también una participación decreciente, la misma se produce recién en la última década, y en el caso de las importaciones luego de un crecimiento importante (Gráfico 6). En el caso de los países asiáticos cabe destacar que se producen importantes cambios a su interior, pues en las dos primeras décadas el crecimiento de dicha región es impulsado principalmente por Japón y los tigres asiáticos, mientras que en la última década Japón es sustituido por China en ese rol.

Gráfico 6
PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL (1980-2009)
(En porcentajes)



Fuente: Secretaría General de la ALADI, en base a datos de OMC.

En cuanto a la segunda tendencia, cabe señalar que el comercio norte-norte ha pasado de representar algo más del 60% a mediados de los ochenta a menos del 40% en 2009, mientras que el comercio sur-sur ha pasado del 6% a más del 20% en igual período (CEPAL, 2011).

11 La participación de China en las exportaciones mundiales que era de algo menos del 1% en 1980, en el año 2004 había superado la participación de Japón (6,4% vs 6,1%), en el año 2007 la de Estados Unidos (8,7% vs 8,2%) y en 2009 alcanzó al 9,6%. El incremento de la participación también ha sido relevante en el caso de las importaciones, pasando del 1% al 7,9% en igual período, aunque en este caso se mantiene aún por debajo de Estados Unidos (12,6%).

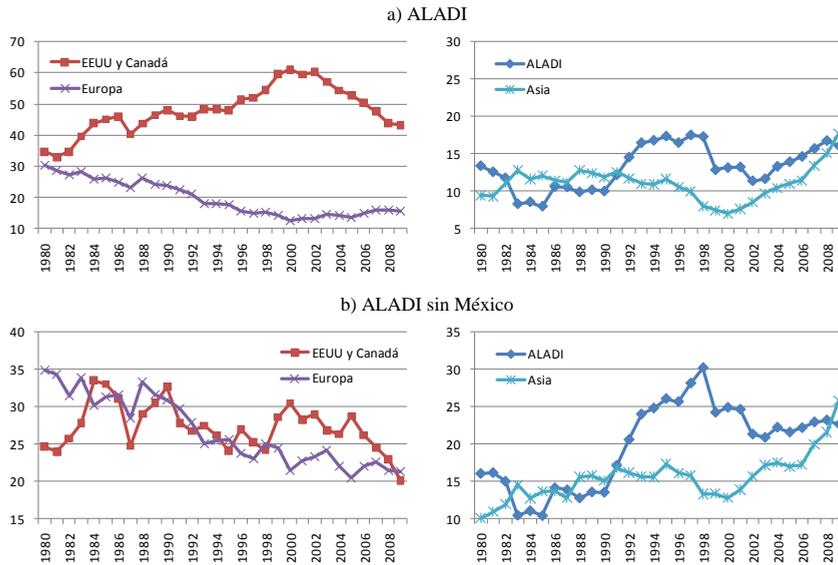
En igual sentido que en el comercio mundial, a lo largo del período 1980-2009 también se produjeron cambios significativos en la distribución de los flujos comerciales de la ALADI, tanto en las importaciones como en las exportaciones. Algunas de las tendencias observadas han sido relativamente sostenidas desde el comienzo del período –tal como la pérdida de participación de Europa– no obstante algunas tienen un inicio más reciente y aparecen en la última década, este es el caso de la participación creciente de Asia, que a diferencia con lo ocurrido a nivel mundial, en que la participación de los países asiáticos fue creciente durante todo el período, se produce recién en la última década en coincidencia con la aceleración del dinamismo de China (Gráficos 6 y 7).

Comparando la estructura de las exportaciones al final del período (promedio 2008-09) con la de comienzos (1980-81) los principales cambios refieren a la mayor participación de Estados Unidos-Canadá (gana casi 10 puntos porcentuales), de Asia (casi 7 puntos porcentuales más) y, en menor medida, de la propia ALADI (algo más de 3 puntos porcentuales). La contracara de estos movimientos es la caída en la participación de Europa (este destino pierde casi 14 puntos porcentuales)¹².

Las exportaciones a Estados Unidos y Canadá fueron cobrando importancia como destino de las ventas regionales en forma sostenida, alcanzando su máxima participación en 2000. En ese lapso este destino prácticamente duplicó su peso, pasando de un 33,8% (1980-81) a un 60,3% (1999-2000). A partir del año 2003, la región norteamericana registró una continua disminución de su participación, que revirtió sólo parcialmente el aumento anterior y que llevó su participación al 43,6% (2008-09). Cabe destacar que así como durante la fase de expansión del mercado norteamericano la contrapartida fue la pérdida de participación del mercado europeo, la reducción reciente se correspondió con una rápida expansión de las ventas a los países asiáticos. Estos mercados que habían tenido una participación relativamente estable durante las dos primeras décadas, sufren una retracción a fines de los noventa como resultado de la crisis “asiática”, para crecer luego acelerada y sostenidamente.

12 También cae la participación del Resto de América, región que mostró una participación relativamente alta como destino de las exportaciones regionales en los tres primeros años del período, principalmente debido a las ventas de Venezuela y, en menor medida, México.

Gráfico 7
ALADI: EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN
(Participación porcentual de las principales regiones)



Fuente: Secretaría General de la ALADI.

En la evolución comentada tiene una fuerte incidencia la estructura y comportamiento de las exportaciones mexicanas, debido a que este país da cuenta de un porcentaje significativo de las ventas globales de la región (un 37% en promedio para el período). Al excluir a México del global (ver Gráfico 7 parte b) se observan algunos cambios tanto en la estructura como en la trayectoria. Respecto al primer punto, se aprecia una estructura algo más diversificada, producto de un menor peso del mercado norteamericano y una mayor participación de las ventas a los países europeos. En lo que hace a las trayectorias, el principal cambio es el que se observa en el caso del mercado norteamericano que pasa de presentar una tendencia creciente a mostrar una participación decreciente con significativas oscilaciones, y como contrapartida los incrementos de las participaciones de Asia y la propia ALADI aparecen como de mayor magnitud (de 10,6% a 23,4% y de 16,1% a 23%, respectivamente).

Cabe destacar que la mayoría de estas tendencias son relativamente generalizadas a nivel de los países miembros. La reducción de la importancia del continente europeo como destino de las exportaciones se constata en nueve de los once países, siendo las excepciones Ecuador y Perú. También son nueve los países que registran incrementos de las participaciones de Asia y la ALADI, siendo las excepciones

Ecuador y México en el primer caso, y Chile y Perú en el segundo¹³. La participación del mercado norteamericano es la que muestra mayor variabilidad en el comportamiento, pues si bien la mayoría de los países registró una reducción de la importancia de este destino, fueron cuatro los países que mostraron un comportamiento opuesto con significativos incrementos (Colombia, Ecuador, México y Venezuela).

Considerando las principales zonas de destino, cabe señalar que a comienzos del período cinco de los países miembros tenía como mayor mercado el europeo (Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Uruguay), mientras que en otros cuatro el principal destino era Estados Unidos y Canadá (Ecuador, México, Perú y Venezuela), siendo solamente dos los países en los que la región era el mayor destino exportador (Bolivia y Paraguay). Los cambios ocurridos en el período han implicado que al final del mismo sólo dos países tengan a Europa como principal destino de sus ventas externas (Perú y Brasil, aunque en este caso en igual proporción que el mercado asiático), mientras que son cuatro los que ahora tienen al propio mercado regional como su destino principal (a Bolivia y Paraguay se agregan Argentina y Uruguay). Finalmente, el mercado asiático ha pasado a ser el mayor para Chile y para Brasil (en este caso en igual proporción que el europeo como ya se señalara), y lo es también para Cuba (aunque para este país no se cuenta con información respecto a la situación a comienzos del período).

Cuadro 3
EXPORTACIONES DE LA ALADI: ESTRUCTURA POR DESTINO
(Participación porcentual de las principales regiones)

	Asia		Europa		EEUU y Canadá		ALADI	
	80-81	08-09	80-81	08-09	80-81	08-09	80-81	08-09
Argentina	8,3	20,6	56,7	21,7	9,8	8,0	21,6	39,6
Bolivia	1,4	17,3	31,0	10,0	28,7	9,0	38,5	61,9
Brasil	15,1	26,9	38,8	26,9	18,7	13,4	17,7	20,8
Chile	18,0	41,0	41,8	23,2	14,8	13,5	22,3	17,4
Colombia	4,5	7,5	46,9	16,1	26,8	39,9	16,3	26,9
Cuba	sd	23,5	sd	23,4	sd	18,2	sd	18,5
Ecuador	19,4	2,9	8,9	16,5	34,0	41,2	16,4	25,4
México	5,5	3,1	12,6	5,8	64,5	83,4	2,8	4,7
Paraguay	8,1	10,5	36,8	13,6	5,6	2,0	47,5	68,5
Perú	16,8	25,5	26,1	29,7	32,1	24,6	17,8	16,7
Uruguay	12,7	13,4	40,1	24,6	8,5	4,2	32,5	38,8
Venezuela	4,2	17,4	20,2	8,9	37,4	48,7	8,0	11,6
ALADI	9,4	16,2	29,4	15,9	33,7	43,6	13,1	16,5
Prom simple	10,4	17,5	32,7	18,4	25,5	25,5	22,0	29,2

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: El óvalo indica principal destino para cada país en cada período.

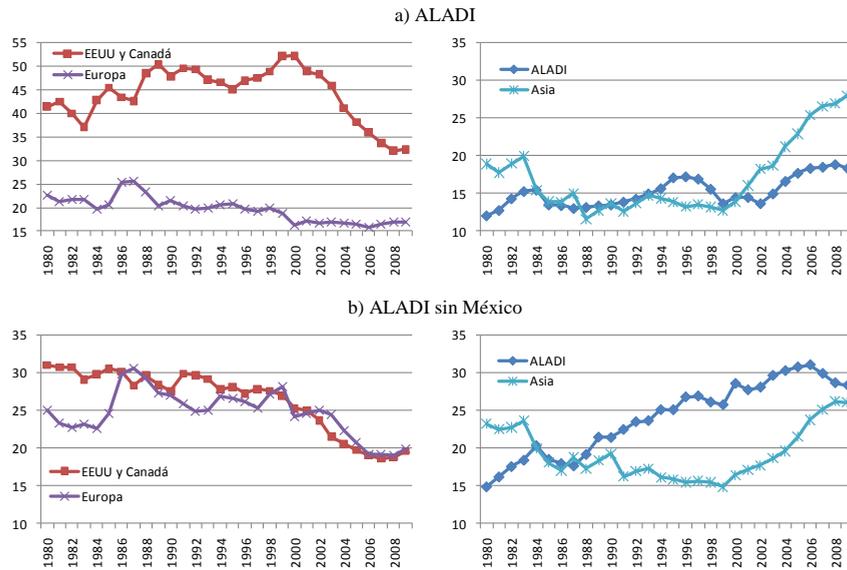
13 En el caso de Perú este resultado se ve afectado por la fuerte reducción del comercio con los socios regionales ocurrida en el año 2009 (ver Gráfico A.1 en el Anexo Estadístico).

En el caso de las importaciones, la comparación de la estructura al final del período (promedio 2008-09) con la de comienzos (1980-81) permite apreciar un incremento en la participación de Asia (9 puntos porcentuales) y de la propia región (poco más de 6 puntos porcentuales), cuya contracara ha sido la pérdida de mercado de los productos provenientes de Estados Unidos-Canadá (casi 10 puntos porcentuales menos) y de Europa (5 puntos porcentuales menos).

La estructura de proveedores por región muestra una trayectoria con cambios en las tendencias. En ese sentido, Estados Unidos-Canadá registró un incremento significativo en su participación en las importaciones regionales hasta el año 2000 (pasando de un 40% en 1980 a un 52% en el año 2000), mostrando a partir de ese año una tendencia fuertemente decreciente que llevó su participación en el total al 32% en 2009. Este quiebre en la evolución de la participación de mercado de Estados Unidos-Canadá se corresponde con el quiebre en la trayectoria de los proveedores asiáticos, que muestran una participación decreciente hasta el año 1999 (de casi el 20% al 12,7%) para registrar posteriormente un incremento acelerado en su acceso al mercado regional, alcanzando en 2009 el 28%.

Nuevamente, la exclusión de México del global regional implica cambios significativos en la estructura de proveedores y su evolución. Si bien el sentido de los cambios en las participaciones es el mismo, con ALADI y Asia como los “ganadores” al final del período y Estados Unidos-Canadá y Europa como los “perdedores”, hay diferencias en las magnitudes y trayectorias. Las principales diferencias radican en la trayectoria de la participación de Estados Unidos-Canadá que al no incluir las compras mexicanas muestra una tendencia sostenidamente decreciente, alcanzando al final del período una pérdida de participación de mercado de casi 12 puntos porcentuales, y en la evolución de la propia región que muestra un crecimiento relativamente sostenido, que en la comparación punta a punta le reporta un incremento de 13 puntos porcentuales en su participación de mercado. Finalmente cabe señalar que las compras en Asia si bien registran una trayectoria similar, muestran una mayor caída en la primera etapa y un incremento menos acelerado en la segunda, resultando por tanto en una ganancia de participación de mercado al final del período de menor magnitud (3 puntos porcentuales) significativamente menor que al incluir México (8 puntos porcentuales).

Gráfico 8
ALADI: EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES ORÍGENES
(Participación porcentual de las principales regiones)



Fuente: Secretaría General de la ALADI.

La mayoría de estas tendencias son relativamente generalizadas entre los países miembros. La reducción de la importancia del continente europeo así como de Estados Unidos-Canadá como origen de las importaciones se constata en diez de los once países en el primer caso (la excepción es Brasil) y en todos los casos en el segundo. También son diez de once los países que registran incrementos de las participaciones de Asia y ALADI como proveedores regionales, siendo Brasil la excepción en el primer caso y México en el segundo.

Considerando las principales zonas de destino, a comienzos del período seis de los once países miembros tenían como principal proveedor a Estados Unidos-Canadá (Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela), mientras que en otros tres el principal origen era la propia región (Bolivia, Paraguay y Uruguay), siendo el destaque para Europa (Argentina) y Asia (Brasil) solamente en un país en cada caso. Los cambios ocurridos en el período han implicado que sólo dos países mantengan a Estados Unidos-Canadá como principal proveedor de sus compras externas (Colombia y México, aunque en ambos casos con proporciones decrecientes) y que salvo ellos y Brasil (mantiene a Asia como principal origen de sus importaciones) los restantes países

muestren a la propia región como su principal fuente de adquisiciones externas.

Cuadro 4
IMPORTACIONES DE LA ALADI: ESTRUCTURA POR ORIGEN
(Participación porcentual de las principales regiones)

	Asia		Europa		EEUU y Canadá		ALADI	
	1980-81	2008-09	1980-81	2008-09	1980-81	2008-09	1980-81	2008-09
Argentina	17,2	21,3	35,5	18,0	23,7	13,2	20,2	39,9
Bolivia	12,9	20,0	25,6	8,9	23,6	13,0	35,6	57,6
Brasil	38,8	31,4	19,4	25,8	21,7	17,0	12,6	16,4
Chile	16,1	27,0	22,3	15,5	26,4	21,0	25,2	32,3
Colombia	10,5	21,6	25,9	16,3	39,7	31,2	17,2	25,3
Cuba		20,4		22,5		10,8		41,2
Ecuador	15,9	26,8	23,9	11,3	38,2	19,4	12,4	39,3
México	5,6	29,3	15,7	13,2	72,9	51,8	3,7	3,7
Paraguay	12,6	38,3	20,2	7,4	9,7	4,6	47,5	49,3
Perú	12,8	27,3	27,7	13,1	40,7	20,8	15,2	33,6
Uruguay	14,2	16,4	22,4	17,3	10,8	8,3	41,0	54,4
Venezuela	10,1	16,2	24,2	14,5	53,2	28,3	7,6	36,5
ALADI	18,3	27,4	21,9	16,9	42,0	32,2	12,4	18,6
Prom simple	15,1	24,7	23,9	15,3	32,8	19,9	21,6	35,8

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: El óvalo indica principal destino para cada país en cada período.

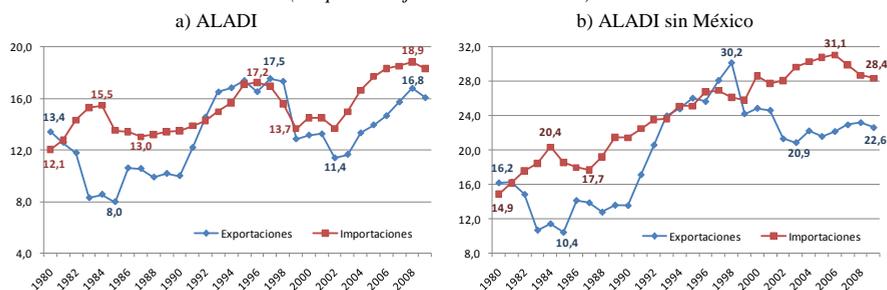
3. El comercio intrarregional

Como ha quedado en evidencia en la sección anterior durante los treinta años de historia de la ALADI el comercio intrarregional ha incrementado su participación, tanto en las importaciones como en las exportaciones. Esta evolución es un primer indicio de que la mayor integración comercial alcanzada en el período, reflejada en el sostenido incremento del número de ítems liberados en forma bilateral, ha tenido un real impacto en el intercambio comercial entre los países miembros.

Las compras externas desde los socios de la región crecieron a un 8,3% a.a. en el período, una tasa superior a la registrada por las compras globales (6,8% a.a.), lo que redundó en el incremento del coeficiente de importaciones intrarregionales de 12,4% (promedio 1980-81) a 18,6% (promedio 2008-09). Por su parte las exportaciones a la región también crecieron en el período más que las globales, pero en este caso la brecha fue menor: 8,0% a.a. vs 7,4% a.a., por lo que la participación como destino de las ventas externas experimentó un incremento algo menor pasando de 13% (promedio 1980-81) a 16,5% (promedio 2008-09).

Adicionalmente, ese incremento es más notorio cuando se excluye México (Gráfico 9 parte b), país con el menor coeficiente de comercio intrarregional de la región y a la vez con la mayor ponderación en el comercio exterior global de la Asociación. Al excluir los datos de exportaciones e importaciones de dicho país¹⁴, los incrementos de los coeficientes de comercio intrarregional son más pronunciados: 13 puntos porcentuales en lugar de 6,2 en el caso de las importaciones y 6,7 puntos porcentuales en lugar de 3,4 en las exportaciones. Asimismo, se observa en este caso una clara divergencia entre el comportamiento de los coeficientes de importaciones y exportaciones en el período reciente: mientras la crisis de fin de siglo redujo el coeficiente intrarregional en el caso de las exportaciones no afectó a las importaciones cuyo coeficiente siguió creciendo, no obstante mientras el coeficiente intrarregional muestra cierta recuperación en el caso de las exportaciones muestra cierto retroceso en el caso de las importaciones.

Gráfico 9
COEFICIENTE DE COMERCIO INTRARREGIONAL
(En porcentaje del comercio total)



Fuente: Secretaría General de la ALADI.

La evolución del coeficiente de comercio intrarregional para el conjunto de la región (Gráfico 9 parte a) muestra otra característica importante: ambos flujos evidencian un comportamiento procíclico, si bien el mismo es más pronunciado en el caso de las exportaciones (lo que le da mayor variabilidad a dicho coeficiente).

Respecto al comportamiento pro-cíclico es esperable que el mismo se presente en el caso del coeficiente de exportaciones intrarregionales, especialmente considerando que las crisis en los países de la Asociación han sido en la mayoría de las ocasiones crisis regionales, por tanto mientras que las ventas a la propia región se ven resentidas

14 No se excluye el comercio que los restantes países informan con México como copartípe.

por la caída de la actividad de los países miembros, no lo son las exportaciones al resto del mundo¹⁵. Por el contrario, llama más la atención encontrar cierto comportamiento de ese tipo –si bien no tan pronunciado– en el caso de las importaciones, pues en este caso no resultan evidentes las razones por las cuales la participación de las importaciones intrarregionales en las totales también resulta cíclica.

En un trabajo reciente, la Secretaría General mostró que este comportamiento del índice agregado se explica en gran medida por un efecto composición (ALADI, 2010 b). El mismo se origina básicamente en el diferente comportamiento de las tres mayores economías de la región en lo que refiere al porcentaje de participación del comercio regional y la sensibilidad de sus importaciones al ciclo económico. Al respecto, las importaciones de Argentina y Brasil muestran un comportamiento más cíclico que las de México, por lo que durante las crisis cae la participación de los dos primeros países en el total importado aumentando el peso de México, país que presenta un coeficiente de importaciones intrarregionales menor, lo que se traduce en la reducción del coeficiente global. Como se aprecia en la parte b) del mencionado gráfico, la sola exclusión de México en el cálculo del ratio de comercio intrarregional elimina este comportamiento, mostrando el ratio un crecimiento relativamente sostenido casi hasta fines del período independientemente de los ciclos económicos de la región.

En lo que refiere a la variabilidad de ambos ratios y utilizando el coeficiente de variación de las tasas de crecimiento de los flujos según destino u origen como medida de la volatilidad, se observa que en el caso de las importaciones la región es el origen que muestra menor variabilidad, mientras que en el caso de las exportaciones la variabilidad del comercio intrarregional se ubica en un rango intermedio, resultando más volátil que las ventas a Estados Unidos – Canadá y Asia, pero menos que los restantes destinos (ver Cuadro A.1 en Anexo Estadístico). Adicionalmente, cuando se excluye México, las exportaciones intrarregionales muestran una volatilidad también menor que la de las ventas a Estados Unidos – Canadá.

En los Cuadros 3 y 4 se pueden observar los coeficientes de comercio intrarregional por país miembro (es decir la participación de la ALADI en cada flujo de comercio). Como ya se mencionara el

15 Al respecto se puede apreciar en el Gráfico 11 las fuertes reducciones del coeficiente en 1983 y en 1999 (crisis regionales) y compararla con la más leve caída de dicho índice en 2009 (crisis mundial).

incremento de la participación de la región en las importaciones y exportaciones de los países miembros ha sido generalizada, con pocas excepciones: las exportaciones de Chile y Perú, y las importaciones de México. Es más, hacia el final del período la región era el principal proveedor en 9 de los 12 países miembros.

En el Anexo Estadístico se presentan gráficos por país que ilustran las diversas trayectorias de los coeficientes de comercio intrarregional exportación (Gráficos A.1 y A.2). En el caso del coeficiente de exportación, se aprecia que en general se produjo una reducción del coeficiente en la primera mitad de los ochenta, para registrar luego una tendencia creciente, que en algunos casos se mantuvo hasta el final del período (Colombia y Ecuador) pero que en la mayoría de los casos se frenó (Argentina, Brasil, Paraguay¹⁶) o retrocedió (Chile, Uruguay, Venezuela) en la última década. Las excepciones más claras a este comportamiento fueron Bolivia (cuyo coeficiente creció pero con un comportamiento por período prácticamente invertido respecto al resto), Perú (cuyo coeficiente se contrajo durante los noventa y se recuperó en el período final) y México (que mostró un ratio con oscilaciones durante la mayor parte del período y una caída primero y luego un crecimiento significativo al final del mismo).

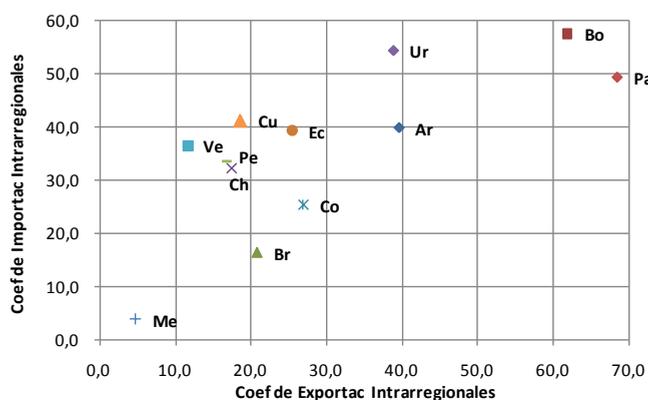
Por su parte, en el caso de las importaciones se pueden distinguir dos tipos de trayectorias: los países que muestran un incremento relativamente sostenido durante casi todo el período y aquéllos países cuyo aumento en el coeficiente de compras a la región se concentró en un período más corto. En el primer grupo predominan nuevamente los países andinos (Colombia, Ecuador y Perú), a los que se suma Venezuela y en cierta medida Uruguay. En el segundo grupo se ubican Argentina, Bolivia, Brasil, Chile y México. Salvo en Brasil, en cuyo caso el incremento se produjo durante los noventa, en los restantes el “salto” en el ratio de compras regionales coincidió en gran medida con la crisis de fines de los noventa. Finalmente cabe destacar que, no obstante la tendencia creciente de largo plazo, en la mayoría de los casos se produce en el período reciente una reversión parcial, aunque de distinta magnitud, de los coeficientes intrarregionales.

16 En el caso de Paraguay debe tomarse en cuenta que dicho país registra las ventas a la Zona Franca de Uruguay como exportaciones a dicho país lo que incide en el comportamiento del ratio de comercio intrarregional. Una corrección de las ventas a dicho destino tomando en su lugar los datos declarados por Uruguay, resultan en una evolución de dicho ratio más parecida a la de los restantes países del MERCOSUR (ver Gráfico A.3 en Anexo Estadístico).

La mencionada evolución ha incrementado el grado de interrelación comercial de los países miembros. Con la excepción de México, cuyos coeficientes se ubican en niveles bajos (menores al 5% en ambos casos), los restantes países registran ratios de comercio intrarregional significativos, pudiéndose agrupar los países en dos situaciones: países de moderada o alta relación comercial con la región (mayor al 10% y menor al 30% en las ventas, y mayor al 10% y menor al 40% en las compras) y un grupo de muy alta relación comercial con la región (con ratios iguales o mayores al 40%).

La mayoría de los países se ubica en el primer grupo: Brasil, Colombia, Chile, Perú, Venezuela, Cuba y Ecuador (Gráfico 10). A su vez dentro de este grupo, la mayoría muestra en el caso de las importaciones valores muy próximos al límite superior, especialmente Cuba (41%) y Ecuador (39%). En el grupo de países con mayor interrelación comercial se encuentran Argentina, Uruguay, Paraguay y Bolivia, destacándose especialmente los altos coeficientes alcanzados por los dos últimos.

Gráfico 10
COMERCIO INTRARREGIONAL (2008-09)
(En porcentajes)



Fuente: Secretaría General de la ALADI.

i) Los circuitos de comercio intrarregional¹⁷

El comercio al interior de la región se puede agrupar en circuitos definidos en base a los bloques subregionales. Se definen de esta forma nueve circuitos: los intra bloque (2), el circuito entre ambos bloques (1) y de ellos con Chile y México (4), a los que se agrega el circuito Chile-México y el comercio entre Cuba y los Restantes países de la Asociación. Si bien para este análisis Venezuela se incluye en la CAN (pues formó parte de dicha subregión en la casi totalidad del período analizado), en el cuadro 3 se presenta desagregada la relación de Venezuela debido a su actual situación (salida de la CAN, denuncia del ACE 33 y solicitud de adhesión al MERCOSUR).

A lo largo del período 1980-2009 los circuitos más dinámicos han sido los correspondientes a las relaciones Chile - México (13,1% a.a.), CAN - México (11,3% a.a.) e intra-CAN (9,8% a.a.), todos ellos creciendo a tasa superiores a la global (8,3% a.a.), a los que puede sumarse el MERCOSUR que crece a esa misma tasa.

El MERCOSUR se ha destacado como el circuito de comercio más importante y como uno de los más dinámicos, especialmente en las dos primeras décadas del período. Al comienzo del mismo ya daba cuenta de más de la cuarta parte del comercio intrarregional (27%) alcanzando al final del período a dar cuenta de casi una tercera parte (31,2%). La participación de este bloque en el total intra-ALADI experimentó un incremento relativamente sostenido hasta 1998, cuando alcanzó su máximo valor (46,8%). Sin embargo, el período de crisis iniciado al año siguiente impactó muy significativamente en los países del bloque provocando una caída acelerada de su participación, que al año 2002 se ubicaba en valores similares a los del comienzo. A partir de 2003 se frena la pérdida de participación y desde 2007 parece iniciarse una cierta recuperación.

17 Para este apartado y el siguiente el comercio intrarregional está tomado de acuerdo a la información de importaciones de los países miembros.

Cuadro 5
COMERCIO INTRARREGIONAL POR CIRCUITO
(Valores en millones de dólares, participación en % y tasa de crecimiento a.a.)

	1980-81		1990-91		1997-98		2003-04		2008-09		Variac. 2009/80
	Valores	%									
Intra MERCOSUR	3.068	27,0	4.777	34,1	20.856	46,0	15.628	30,2	37.994	31,2	8,3
CAN - MERCOSUR	2.916	25,7	2.743	19,6	5.296	11,7	6.944	13,4	21.284	17,5	7,3
Ven-MCS	1.467	12,9	1.056	7,5	2.084	4,6	1.507	2,9	6.791	5,6	6,1
MERCOSUR - México	1.486	13,1	1.344	9,6	3.075	6,8	6.115	11,8	10.580	8,7	7,6
Chile - MERCOSUR	1.425	12,5	2.050	14,6	4.932	10,9	8.097	15,6	13.931	11,5	7,4
Intra CAN	1.113	9,8	1.378	9,8	5.550	12,2	7.005	13,5	17.737	14,6	9,8
Ven-Resto CAN	694	6,1	751	5,4	3.262	7,2	3.383	6,5	10.570	8,7	9,7
CAN - Chile	921	8,1	853	6,1	1.818	4,0	2.535	4,9	8.133	6,7	6,8
CAN - México	333	2,9	693	4,9	2.418	5,3	3.604	7,0	8.368	6,9	11,3
Ven-Méx	117	1,0	264	1,9	932	2,1	1.289	2,5	2.419	2,0	10,0
Chile - México	104	0,9	163	1,2	1.425	3,1	1.822	3,5	3.588	3,0	13,1
ALADI (sin Cuba)	11.364	100,0	14.000	100,0	45.370	100,0	51.750	100,0	121.614	100,0	8,3
R. ALADI - Cuba	sd	nc	134	1,0	69	0,2	166	0,3	269	0,2	nc
Cuba - R. ALADI	sd	nc	sd	nc	sd	nc	1.543	3,0	4.781	3,9	nc

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: El comercio está medido en base a la información de importaciones. Los circuitos que refieren a Cuba están expresados como % de ALADI (sin Cuba).

sd: sin dato; nc: no corresponde.

El comercio entre los países de la CAN representaba algo menos del 10% del total intrarregional a comienzos del período, alcanzando al final del período a representar en torno al 15%. De esta forma, el comercio entre los países del bloque pasó a ubicarse por encima del intercambio Chile - MERCOSUR y MERCOSUR - México.

El comercio entre los países del MERCOSUR y la CAN es el segundo circuito por su magnitud, no obstante perdió importancia durante las dos primeras décadas, en los ochenta resultado incluso de un cierto retroceso del intercambio entre estos países, mientras que en los noventa fue debido a que su dinamismo fue notoriamente inferior al global, en este subperíodo el comercio al interior de la ALADI se multiplicó por tres mientras que el intercambio entre ambos bloques no llegó a duplicarse. No obstante, el comercio entre ambos bloques ha mostrado un importante dinamismo en el período reciente, con un crecimiento significativamente superior al global, y que en gran medida coincidió con la entrada en vigencia de los acuerdos de libre comercio entre ambos grupos de países.

Finalmente, cabe señalar el caso del intercambio de Cuba con el resto de ALADI, para el cual se dispone de información parcial, desde 1985 para las importaciones de los restantes países desde Cuba y desde 1999 para las importaciones de Cuba. Por esta razón, en el Cuadro 4 se presenta dicho circuito desagregado en ambos flujos. Al respecto puede apreciarse que el comercio con Cuba ha incrementado su par-

ticipación en el período reciente, pasando de representar un 3,3% en 2003-04 a un 4,1% en 2008-09, debido al incremento de las importaciones cubanas desde la región¹⁸.

ii) Proveedores, demandantes y ejes bilaterales del comercio intrarregional

Como se mencionara al analizar el comercio exterior global, en una región en que existen importantes asimetrías de tamaño entre los países miembros, la participación de los mismos en el comercio está en gran medida determinada por dicho tamaño. No obstante, en el caso del comercio intrarregional también incide el grado de orientación regional que los países presenten en su comercio, que, como se vio previamente (Cuadro 3 y 4), muestra una situación diversa en la que destaca que son precisamente los países más pequeños lo que muestran una mayor orientación regional. Producto de ello, es que la participación de estos países en el intercambio al interior de la región es algo mayor que el correspondiente a su tamaño y es lo que explica también que la participación de México sea inferior a la esperada. Al respecto, a diferencia de lo ocurrido con el comercio global, es Argentina y no México quien concentra junto con Brasil una parte importante del comercio (en torno al 50%).

Esta estructura del comercio intrarregional muestra algunos cambios durante el período bajo análisis. Desde el punto de vista de los principales demandantes en el comercio intrarregional, tanto Argentina como –especialmente- Brasil, muestran una participación decreciente (aunque con fuertes oscilaciones). La contracara es el mayor peso de Venezuela, Ecuador y Perú, países que muestran fuertes incrementos en sus coeficientes de importaciones intrarregionales (Cuadro 4). También Chile y México han mostrado un incremento en su participación, si bien en este último caso ello se revirtió en gran medida en los últimos cinco años. Estos comportamientos han resultado en un comercio intrarregional que desde el punto de vista de la demanda aparece hoy más diversificado que a comienzos del período, si bien dicho cambio se produjo principalmente durante la última década. Desde el punto de vista de los proveedores regionales, la situación es distinta pues en

18 De acuerdo a los datos publicados por la Oficina Nacional de Estadística de Cuba las importaciones de este país desde la ALADI en el bienio 1997-98 eran de 1.033 millones de dólares, por lo que el intercambio representaba un 2,5% del comercio intra ALADI sin Cuba.

este caso se apreció un proceso de concentración de las exportaciones durante las dos primeras décadas, pautado principalmente por el creciente peso de las ventas argentinas a la región (que pasaron de representar el 15% a comienzos de los ochenta al 30% a fines de los noventa). No obstante este proceso se revirtió parcialmente en el período reciente, principalmente por la caída de la participación de Argentina. Otros dos cambios a destacar son los incrementos de las participaciones de México y, en menor medida, Colombia.

En este contexto de relativa concentración del comercio intrarregional es esperable que unas pocas relaciones bilaterales concentren gran parte del intercambio al interior de la región. Precisamente, si se consideran las principales relaciones bilaterales (tomando el intercambio en ambos sentidos) se obtiene que con tan sólo seis de las 55 posibles¹⁹, se da cuenta de más del 50% del comercio intrarregional y que casi todos ellos involucran a Brasil o a Argentina, siendo la única excepción el eje bilateral Colombia-Venezuela. Respecto a la evolución del nivel de concentración cabe destacar que el mismo experimentó un incremento durante los noventa, impulsado por el dinamismo del comercio bilateral entre Argentina y Brasil luego de la creación del MERCOSUR, para retroceder en la última década ubicándose al final del período en valores inferiores a los iniciales (Cuadro 6).

El principal eje de comercio intrarregional durante todo el período ha sido Argentina-Brasil, sólo superado durante el bienio 1982-83 por el comercio entre Brasil y Venezuela. El comercio entre los dos principales socios del MERCOSUR ha tenido una participación levemente creciente, producto de un crecimiento acelerado de la misma, especialmente durante los noventa (a fines de esa década por sí sólo daba cuenta de más de la tercera parte del comercio intrarregional) y un importante retroceso con la crisis de "fin de siglo", que se ha visto sólo parcial y lentamente recuperada en el período reciente.

19 Son 55 las relaciones bilaterales posibles pues no se consideran para este cálculo las 11 relaciones correspondientes a Cuba dado que no se dispone para ellas de una serie completa para todo el período. Los 7 ejes principales corresponden a aquellas relaciones bilaterales que en algún año del período se ubicaron entre los tres ejes principales del comercio intrarregional.

Cuadro 6
PRINCIPALES EJES DEL COMERCIO INTRARREGIONAL
(Valores en millones de dólares, participación en % y tasa de crecimiento a.a.)

	1980-81		1990-91		1997-98		2003-04		2008-09		Variac. 2009/08
	Valores	%									
Argentina-Brasil	1.737	14,5	2.751	19,4	15.342	33,8	11.560	22,2	27.541	22,6	9,0
Brasil-México	1.176	10,8	770	5,4	2.110	4,7	4.451	8,6	7.427	6,1	7,1
Brasil-Chile	922	6,6	1.157	8,3	2.134	4,7	3.559	6,8	7.599	6,1	6,5
Argentina-Chile	429	3,6	767	5,4	2.566	5,7	4.303	8,4	5.589	4,6	8,5
Colombia-Venezuela	517	5,4	551	3,9	2.281	5,0	2.041	3,8	6.514	5,3	9,1
Brasil-Venezuela	1.196	12,1	835	5,9	1.588	3,5	1.164	2,2	4.446	3,7	5,4
Subtotal	5.975	53,0	6.831	48,3	26.022	57,3	27.078	52,0	59.116	48,4	7,9

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: La participación se calcula sobre el total intrarregional sin Cuba. El sombreado más oscuro indica el principal eje del período y el sombreado más claro el segundo.

Con una participación significativamente menor que la del intercambio Argentina-Brasil, varias relaciones bilaterales se han alternado como segundo eje comercial durante el período. Los ejes que han ocupado durante más tiempo ese lugar han sido el intercambio Brasil-Chile (de mediados de los ochenta a mediados de los noventa y nuevamente en el trienio 2006-2008) y el comercio Argentina-Chile (desde mediados de los noventa a mediados de la primera década del presente siglo). En el primer caso la participación ha sido decreciente, si bien con importantes oscilaciones, mientras que en el segundo se observó una participación creciente hasta el año 2003, registrando a posteriori una acelerada caída.

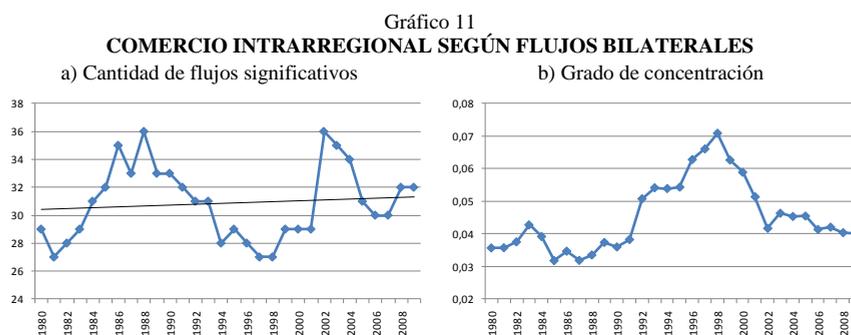
Otros dos ejes que han ocupado ese lugar, han sido los de Brasil-Venezuela y Brasil-México. En el primer caso, dicha relación bilateral mostró una alta participación en la primera mitad de los ochenta (superior al 10%) pero luego perdió peso hasta mediados de los noventa, para mantenerse posteriormente en torno al 4% del comercio global. También el eje Brasil-México ha perdido participación en el período, a pesar de lo cual es el eje que se ubica en segundo lugar si se considera la participación promedio para todo el período. Otra relación bilateral a destacar es el eje Colombia-Venezuela, que ha presentado una participación en torno al 4,5% aunque con oscilaciones.

El análisis de las relaciones bilaterales según su dinamismo, tomando como indicador la tasa de crecimiento anual acumulado punta a punta del período, muestra que los intercambios más dinámicos corresponden a las relaciones de Bolivia con Venezuela (20,4% a.a.), Paraguay (14,4%) y México (14,2%). En los tres casos son corrientes de relativamente menor magnitud que han evolucionado a partir de valores muy bajos a comienzos del período (entre 2 y 5 millones de

dólares), alcanzando valores significativos a fines de los ochenta (con México), a mediados de los noventa con Venezuela y a principio de la última década con Paraguay. Por el contrario, los intercambios menos dinámicos han sido los de Chile con Bolivia (3,2% a.a.) y con Venezuela (3,9%) y el de Argentina con Bolivia (3,3%). El comercio de Chile con Venezuela se mantuvo relativamente estancado durante la mayor parte del período, experimentando un importante incremento en el período 2006-2008. Un comportamiento similar se da en el comercio de Argentina con Bolivia, mostrando incluso una tendencia levemente creciente que se revierte en el período reciente (2005-2008). Finalmente, en el caso del comercio entre Bolivia y Chile el bajo dinamismo se explica en parte por el valor significativo del comercio en el primer año del período, el cual cae aceleradamente los dos años siguientes, para registrar desde entonces un crecimiento relativamente sostenido.

iii) Las relaciones comerciales bilaterales

Avanzando aún un poco más en la desagregación del intercambio comercial entre los países de la ALADI, se incorpora en este apartado la consideración de la dirección del flujo comercial, de esta forma los flujos comerciales posibles entre los 12 países miembros son 132. Para analizar el grado de concentración del comercio intrarregional, se presentan en el siguiente gráfico la evolución de dos indicadores: la cantidad de flujos significativos y el grado de concentración.



Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: a) se consideran flujos significativos aquéllos que representan más de 0,9% del comercio intrarregional.

b) la concentración se mide en base al Índice de Herfindahl.

Para la elaboración del primer indicador se consideran flujos significativos, aquéllos que dan cuenta de más del 0,9% del total intra-

rrregional en cada año²⁰. Usando dicho criterio los flujos que resultan significativos al interior de la región han oscilado entre los 27 del bienio 1980-81 y los 35 del bienio 1997-98, apreciándose una evolución en la cantidad de flujos que cumplen dicha condición caracterizada por importantes oscilaciones y con una tendencia levemente positiva. El segundo (parte b del Gráfico 11) es un indicador más directo del nivel de concentración (en base al Índice de Herfindahl), allí se aprecia que luego de una década en que el nivel de concentración se mantuvo relativamente incambiado, durante los noventa el comercio intrarregional experimentó un proceso de concentración, que se revirtió en gran medida a fines de esa década y cuyo retroceso continúa, aunque a menor ritmo, en el último quinquenio. Esta evolución está muy relacionada con el ya mencionado desempeño del MERCOSUR (en particular del intercambio entre Argentina y Brasil), su participación creciente hasta fines de los noventa y la reversión fruto del fuerte impacto que la crisis de fin de siglo tuvo sobre los países de este bloque.

El análisis de la concentración por país importador muestra que esta situación de mayor concentración no es un comportamiento generalizado, la mayoría de los países muestra índices de concentración que se mantienen o caen, siendo sólo Argentina, Brasil y Uruguay los países que registran incrementos en dicho indicador. No obstante, en los dos últimos casos se aprecian reversiones parciales al final del período. De esta forma, Argentina se destaca como el único país que muestra un incremento sostenido de la concentración de sus compras en la región (la que se duplica en el período), alcanzando además los mayores niveles en dicho indicador.

En los siguientes cuadros se presentan las matrices de comercio en diferentes momentos, destacando sólo los flujos significativos (de acuerdo al criterio previamente comentado). El análisis de los flujos más significativos en el comercio intrarregional, muestra que la mayoría de ellos tienen como copartícipe a Argentina y/o Brasil. En este grupo se ubican las ventas de Brasil a casi todos los restantes socios (con las excepciones de Cuba, Bolivia y Ecuador), las importaciones de

20 El total intrarregional se considera sin Cuba debido a la no disponibilidad de información para el conjunto del período. Consistentemente, el porcentaje elegido como límite de significación surge de considerar la participación que tendría cada uno de los 110 flujos que componen el total de ALADI sin Cuba (los 132 posibles menos los 22 que involucran a Cuba) si todos tuvieran igual participación.

Brasil desde los socios del MERCOSUR, Chile y México²¹, las ventas de Argentina a los socios del MERCOSUR, Chile y México, y las compras de dicho país desde Brasil y México²².

En función de la cantidad de vínculos bilaterales significativos que tienen los países de la ALADI, además de Argentina y Brasil se pueden destacar los casos de Chile como importador y México como exportador, a los que se pueden agregar Perú, México y Venezuela como importadores y Colombia y Venezuela como exportadores.

Cuadro 7
MATRIZ DE RELACIONES COMERCIALES BILATERALES
(Participación en porcentaje del total sin Cuba)

Origen	Destino (país informante)											
	ARG.	BRA.	PAR.	URU.	BOL.	COL.	ECU.	PER.	VEN.	CHI.	MEX.	CUB.
1980-81												
ARGENTINA		6,6	1,0	1,3					0,9	1,8	1,8	sd
BRASIL	8,6		1,3	2,7		1,3		1,7	3,2	4,6	4,6	sd
PARAGUAY		1,4										sd
URUGUAY	1,2	1,7										sd
BOLIVIA	2,6											sd
COLOMBIA									1,9			sd
ECUADOR										1,4		sd
PERU		0,9										sd
VENEZUELA		7,3				2,7				2,8		sd
CHILE	2,0	3,5										sd
MEXICO		5,7										sd
CUBA	sd	sd	sd	sd	sd	sd	sd	sd	sd	sd	sd	sd
1990-91												
ARGENTINA		11,6	1,2	1,8				1,6	1,2	3,8	2,4	sd
BRASIL	8,0		1,7	2,5	0,9	1,2	1,0	1,2	2,5	4,5	4,0	sd
PARAGUAY		2,0										sd
URUGUAY	1,1	3,7										sd
BOLIVIA	1,7											sd
COLOMBIA								1,1	1,6	1,2		sd
ECUADOR									1,0			sd
PERU		1,0										sd
VENEZUELA		3,4				2,4				1,4	1,0	sd
CHILE	1,7	3,8										sd
MEXICO	1,1	1,5				1,0						sd
CUBA												sd
1997-98												
ARGENTINA		18,4	1,3	1,8						4,1		sd
BRASIL	15,4		2,1	1,8		1,1			1,4	2,6	2,1	sd
PARAGUAY		1,0										sd
URUGUAY	1,0	2,3										sd
BOLIVIA												sd
COLOMBIA								1,2	1,2	1,8		sd
ECUADOR												sd
PERU												sd
VENEZUELA		2,1				3,2		1,1				sd
CHILE	1,5	2,1									1,0	sd
MEXICO	1,3	2,6				1,3		1,3	2,1			sd
CUBA												sd

21 Las compras desde Venezuela han ido perdiendo significación cayendo por debajo del umbral definido en los últimos años.

22 Las compras desde Bolivia, Chile y Uruguay han ido perdiendo significación cayendo por debajo del umbral definido en los últimos años.

2003-04	ARG.	BRA.	PAR.	URU.	BOL.	COL.	ECU.	PER.	VEN.	CHI.	MEX.	CUB.
ARGENTINA		10,5	1,1	1,2				1,1		7,6	1,9	
BRASIL	11,9		1,5	1,1		1,7		1,2	1,7	4,6	7,3	
PARAGUAY												
URUGUAY		1,1										
BOLIVIA		1,5										
COLOMBIA							2,0	1,2	2,2		1,0	
ECUADOR								1,3				
PERU										1,1		
VENEZUELA						1,7	0,9	1,0			1,4	1,8
CHILE		2,2									2,5	
MEXICO	1,0	1,3				1,7			1,1	1,1		
CUBA												
2008-09	ARG.	BRA.	PAR.	URU.	BOL.	COL.	ECU.	PER.	VEN.	CHI.	MEX.	CUB.
ARGENTINA		10,5	1,0	1,6				1,0		3,9	1,1	
BRASIL	12,1		1,7	1,3		1,8		1,7	3,1	3,3	3,6	
PARAGUAY	1,0											
URUGUAY		1,0										
BOLIVIA		2,0										
COLOMBIA							1,4	0,9	4,6	1,4		
ECUADOR								1,2		1,0		
PERU										1,0		
VENEZUELA							1,5					2,9
CHILE		2,9									1,7	
MEXICO	1,1	2,5				2,2			1,5	1,2		
CUBA												

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: Considerando que la información de Cuba no está disponible para el conjunto del período, los porcentajes se calculan sobre el total sin Cuba.

Analizando el número de vínculos bilaterales significativos en el marco de los circuitos subregionales, cabe destacar que la mayoría de los flujos bilaterales al interior del MERCOSUR resultan significativos (9 en 12). Las excepciones son los flujos que hacen al intercambio entre Paraguay y Uruguay y las ventas de Paraguay a Argentina, a los que se agregan en el período más reciente las ventas de Uruguay a Argentina y de Paraguay a Brasil. En el marco del comercio al interior de la CAN los flujos destacados por su participación en el comercio intra-ALADI han ido en aumento. En este caso inicialmente sólo resultaban significativos los intercambios en ambos sentidos entre Colombia y Venezuela. De las relaciones entre ambos bloques destacan en general los flujos que involucran a Argentina y Brasil.

En cuanto a la estructura de proveedores intrarregionales se observa que Brasil ha sido en general el principal abastecedor en los casos de Argentina, Paraguay, Bolivia y México, mientras que lo fue inicialmente en los casos de Uruguay, Chile y Venezuela pero fue luego superado por Argentina en los dos primeros y por Colombia en el último. Adicionalmente, Argentina ha sido el principal exportador regional a Brasil, Venezuela lo ha sido de Colombia (aunque en el último bienio ese lugar lo ocupa México) y Colombia de Ecuador (aunque en el último bienio ese lugar lo ocupa Venezuela). Finalmente, cabe señalar que en el caso de Perú han sido varios los países que han ocupado ese lugar en el período.

4. La intensidad del comercio intrarregional

Luego de 30 años de historia del proceso de integración en el marco de ALADI resulta de interés evaluar el “grado de integración” que los países han alcanzado en materia de comercio de bienes. Al respecto, los coeficientes de comercio intrarregional -como los presentados en la sección anterior- “han sido usados frecuentemente en forma acrítica como indicador del ‘éxito’ de un proyecto de integración” (De Lombaerde et al, 2009). No obstante, los mismos no son un buen indicador, debido a su sensibilidad al tamaño relativo de la región. Es decir, a mayor dimensión del acuerdo comercial (ya sea por el número de miembros o por la dimensión económica de los mismos) tenderá a ser en general mayor el valor de dicho coeficiente.

Para solucionar el problema anterior se han propuesto diversos índices, siendo el más conocido el “Índice de Intensidad de Comercio” (IIC) propuesto por Anderson y Nordheim (1993). La idea de este indicador consiste en dividir el coeficiente de comercio intrarregional entre la participación de la región en el comercio mundial²³. En un mundo sin “sesgos comerciales”, la participación del comercio intrarregional debería coincidir con la participación que la región tiene en el comercio internacional y por tanto dicho indicador debería dar uno. Valores del indicador superiores a uno indican una fuerte integración comercial, mientras que valores inferiores a uno indican una débil integración comercial.

La comparación entre ALADI y la UE permite ilustrar los diferentes resultados que se obtienen con estos indicadores. Al respecto, en 1980 el coeficiente de exportaciones intrarregionales de la UE (15) era de 60% mientras que el de la ALADI se ubicaba en un muy inferior 13,4%. No obstante, es claro que esa diferencia es en gran medida atribuible a la diferente participación que ambos bloques tienen en las importaciones mundiales, que en ese mismo año eran de 41% y 4,2%, respectivamente. La aplicación del IIC, que toma en cuenta estas diferencias, muestra un resultado muy distinto: 1,6 para la UE (15) y de 3,5 para ALADI²⁴.

23 Estrictamente esta definición corresponde al Índice de Concentración del Comercio (ICC), mientras que la propuesta de Anderson y Nordheim (1993) considera una corrección de dicha participación de forma que el indicador de exactamente uno cuando se está en un mundo sin “sesgo comercial”.

24 De Lombaerde et al (2009) sostienen que el alto valor del coeficiente de comercio

De todas formas, el Índice de Intensidad Comercial también tiene sus limitaciones. En particular importa señalar, por sus consecuencias para la comparación entre regiones, las referidas a la “variabilidad del rango” y a la “asimetría del rango”. Una de las alternativas para solucionar estas limitaciones es el indicador propuesto por Iapadre (2004), denominado Índice Homogéneo y Simétrico de Intensidad del Comercio (IHSIC). Este indicador toma valores entre -1 y +1, siendo igual a 0 cuando el grado de intensidad comercial es neutral.

Los estudios empíricos sobre comercio internacional suelen encontrar este “sesgo o intensidad comercial” en mayor medida entre países que son geográficamente cercanos. Este comercio más intenso entre países vecinos se explica por los menores costos de transacción asociados a la proximidad geográfica, ya que existen menores costos de transporte y a los que suelen sumarse factores históricos y culturales que facilitan el comercio. Por esta razón se ha identificado muchas veces estos indicadores de concentración o intensidad con indicadores de “sesgo geográfico”.

No obstante lo anterior, la intensidad comercial se ve afectada también por la política comercial preferencial que llevan a cabo los países, en la medida que la integración comercial se profundice como resultado de los acuerdos suscritos. En ese sentido, considerando que los factores geográficos son más estructurales y por tanto no presentan variaciones sensibles en el mediano y corto plazo, se han utilizado las variaciones del índice de intensidad comercial como un indicador de la evolución de la integración entre países.

Por otra parte, considerando que la intensidad del comercio entre dos países se ve también afectada por el grado de complementariedad económica de sus estructuras productivas, Anderson y Nordheim (1993) descomponen el indicador de intensidad comercial como el producto de un índice de complementariedad comercial y un índice “residual” de sesgo geográfico. El primer componente recoge la medida en que las ventajas (desventajas) comparativas de dos países son complementarias o se superponen. El segundo componente da cuenta de la intensidad no explicada por la complementariedad comercial y

intrarregional de la UE respecto a las restantes regiones es un ‘hecho estilizado’ sobre el cual se ha teorizado abundante en los estudios sobre integración. No obstante cuando se usan indicadores ‘más comparables’ (como el IIC) este ‘hecho estilizado’ generalmente aceptado pierde solidez.

por tanto se supone recoge los efectos de la geografía y las políticas comerciales preferenciales. En base a estas consideraciones algunos autores proponen usar la evolución de este “sesgo geográfico residual” como indicador de los efectos de las preferencias comerciales, en lugar de las variaciones en el índice de intensidad comercial. No obstante, los propios Anderson y Nordheim (1993) plantean que los cambios en la complementariedad también pueden originarse en los acuerdos comerciales y que en ese caso los índices de intensidad serían un indicador mejor y de menor costo²⁵.

Si bien en este trabajo se hace esta opción, centrándose entonces en el análisis de la variación de los índices de intensidad, cabe comentar algunos resultados sobre la complementariedad comercial obtenidos en un estudio previo realizado para los países de ALADI (Vaillant, 2002). Al respecto dicho trabajo encontraba que, en la década de los ochenta, predominaban las situaciones de baja complementariedad entre los países de la región (76 casos en 110²⁶). Entre esa década y la siguiente se constata una mejoría en los niveles de complementariedad, que se aprecia en el aumento del valor promedio del índice de complementariedad comercial (ICC)²⁷, no obstante lo cual aún predominaban en los noventa las situaciones de baja complementariedad (61 casos en 110). Asimismo, cabe destacar que dichas situaciones se concentran en las relaciones entre los países de la CAN, en las exportaciones de estos países a los del MERCOSUR y en las exportaciones de Chile y Cuba al resto de ALADI.

Son varios los trabajos que han analizado los diversos acuerdos regionales en base a algunos de los índices de intensidad comercial. Frankel (1997), usando los IIC, encuentra altos grados de concentración comercial en el MERCOSUR y la CAN, muy superiores a los de la Unión Europea (15) o el ASEAN (6)²⁸. Este autor también destaca el

25 Los cálculos de los índices de complementariedad requieren un conjunto de información más detallado (una matriz de comercio bilateral por producto) que no es necesaria para la construcción de los índices de intensidad.

26 Son 110 casos posibles pues el estudio no incluye México.

27 Cabe destacar que en igual período el valor promedio del ICC de las exportaciones de los países de ALADI a la Unión Europea (Vaillant, 2002) y a Estados Unidos (Vaillant, 2001) se redujo.

28 Con otro indicador, Iapadre (2006) obtiene iguales resultados para el MERCOSUR en el período 1990-2000, destacando que este bloque registra niveles de intensidad comercial (introversión) mayores que la UE, NAFTA y la ASEAN, y que es el único

significativo incremento de la intensidad comercial experimentada por ambos bloques subregionales entre 1960 y 1994²⁹, que se contrapone por ejemplo a la reducción experimentada por los países del ASEAN (6) en igual período. En un trabajo reciente, Berg (2011) encuentra que América Latina es una región económicamente bien integrada y que comprende dos subregiones (países andinos y cono sur) aún más integradas.

Si se calcula el índice de intensidad para la ALADI con respecto a la propia región, se puede observar que el mismo alcanzaba un valor superior a la unidad desde inicios del período, que el mismo registró un incremento significativo hasta mediados de los noventa, aumento que se revirtió en los años siguientes, volviendo a registrar un aumento al final de la última década. A pesar de ello, la intensidad del comercio entre los países de la región es hoy algo mayor a la que presentaba en los orígenes de la Asociación. Y ha sido durante todo el período mayor que la que por ejemplo muestra la Unión Europea. Mientras la región ha evolucionado de indicadores algo superiores a 3 a ratios en torno al 4, el bloque europeo lo habría hecho pasando de valores de 2 a valores superiores a 3 (Gráfico 12 parte a).

En el análisis para el conjunto de la región México tiene una importante incidencia, debido a que su peso en el comercio exterior global de la región lo hace tener un efecto significativo sobre el resultado agregado. Considerando además el importante volumen del intercambio de este país con Estados Unidos, es esperable que la inclusión de México reduzca el índice de intensidad de comercio de la ALADI. Para corroborar ello se calcula el indicador para los países de la ALADI exceptuando a México, considerando que tampoco se incluye Cuba por falta de información para todo el período, se podría decir que es un índice aproximado del comercio intrarregional en América del Sur.

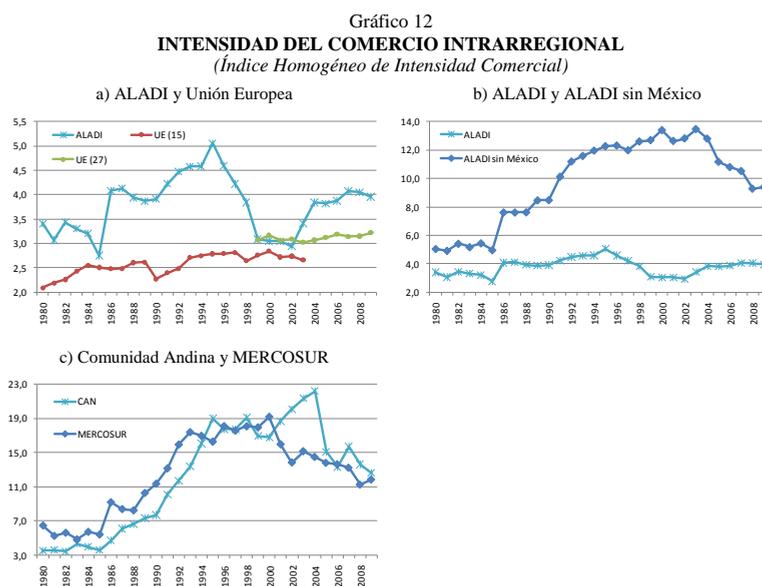
Si excluimos a México del total ALADI (Gráfico 12 parte b), el indicador de intensidad muestra un mayor valor ya desde comienzos del período (ratio de 5 vs 3,2). Interpretando que la intensidad del comercio a inicios del período respondería principalmente a razones estructurales (ya sea geográficas o de complementariedad económica), esta diferencia inicial reflejaría en gran medida la especial ubicación de

de ellos que registra un ratio creciente en el período (es relativamente constante en los otros tres casos).

29 Cabe notar que los países de la CAN (en ese momento Pacto Andino) registraban un sesgo negativo durante los 60 (Frankel, 1997).

México en el contexto regional, debido a su mayor “proximidad geográfica” a Estados Unidos que al resto de la región. Adicionalmente, la diferencia en el nivel de intensidad se acentúa durante la mayor parte del período debido a un crecimiento más acelerado y por más tiempo de la intensidad del comercio entre los países de América del Sur, que alcanza su máximo en el año 2000. No obstante, en los años más recientes de la última década se presenta un significativo retroceso de este sesgo comercial intrarregional.

La intensidad de comercio registra un crecimiento más acelerado y alcanza valores más significativos si se analizan los bloques subregionales (CAN y MERCOSUR). El MERCOSUR partiendo de ra-



Fuente: Secretaría General de la ALADI.

tios de intensidad elevados registra un importante crecimiento en los primeros 20 años del período, especialmente desde mediados de los ochenta hasta mediados de los noventa. La CAN por su lado, parte de ratios de intensidad inferiores a los del MERCOSUR pero muestran un crecimiento más acelerado y sostenido, alcanzando a mediados de la última década valores superiores a los de este bloque. No obstante, ambos bloques registran retrocesos en el grado de intensidad en los últimos 10 años (MERCOSUR) y 5 años (CAN).

Un análisis complementario se realiza calculando los índices de intensidad comercial para cada país miembro como exportador (ver Gráfico A.4 en Anexo Estadístico). Al respecto se aprecia que, con la única excepción de México, los países de la Asociación muestran a comienzos del período un sesgo comercial positivo en las exportaciones a la región. Adicionalmente, la mayoría de los países muestran niveles de intensidad muy altos en sus ventas a los socios regionales, entre un máximo de 10,2 (Paraguay) y un mínimo de 2 (Venezuela), siendo este último el único país entre los de sesgo positivo que registra un nivel inferior al que alcanza la región en su conjunto (3,2).

La evolución durante el período muestra una importante diversidad de trayectorias. La mayoría de los países (5 en 11) no muestra una tendencia clara en la trayectoria de la intensidad de sus exportaciones a la región, en algunos casos por mostrar una evolución con importantes oscilaciones (Bolivia, Brasil y México) y en otros como resultado de una trayectoria inicialmente creciente que luego revirtió sobre la segunda mitad del período (Uruguay y Venezuela). A pesar de ello, la comparación entre comienzos y finales del período muestra en la mayoría de los casos una mayor intensidad de las exportaciones, siendo Venezuela la única excepción. A esto se suman los cuatro países que muestran trayectorias sostenidas o mayoritariamente crecientes en el período (Argentina, Colombia, Ecuador y Paraguay). Estos cuatro países son lo que registran mayores incrementos en su sesgo exportador a la región (destaca el caso de Argentina, a pesar de la reversión registrada sobre el final del período), a los que se agrega Bolivia que registra también un fuerte incremento punta a punta a pesar de su trayectoria oscilante. Finalmente, cabe señalar que Chile y Perú presentan trayectorias decrecientes en su intensidad exportadora a la región, con una caída más pronunciada en el primer caso. Estos dos países y Venezuela, son los únicos países que muestran una intensidad en su comercio con la región menor al final que al comienzo del período.

En resumen, la mayoría de los países de la Asociación registra al cabo de 30 años de integración una intensidad exportadora a la región que es mayor al ya alto sesgo regional que presentaban al comienzo del período. Cabe asimismo destacar el caso de México, único país que mostraba inicialmente un sesgo comercial “neutral” hacia la región y que al final del período registra un sesgo exportador positivo, que incluso supera al de Venezuela, y si bien no muestra un trayectoria con una dirección clara para el conjunto del período se destaca un crecimiento sostenido de la intensidad durante la última década. Esta

evolución reciente de México explica por qué mientras la intensidad comercial al interior de ALADI sin México muestra un retroceso sobre el final del período, la intensidad del comercio intrarregional para el conjunto de ALADI muestra una recuperación en los últimos años (ver Gráfico 12).

Finalmente, resulta de interés analizar el grado de intensidad comercial a nivel de cada una de las relaciones bilaterales (Cuadro 8), considerando que el entramado comercial muestra un panorama heterogéneo como en parte se aprecia con los resultados por país exportador comentados. Tomando el IHSIC como indicador de la intensidad y considerando que existe un sesgo comercial cuando el valor del mismo es mayor a 0,15³⁰ se puede apreciar que el número de relaciones bilaterales en que el sesgo exportador es positivo ha crecido pasando del 65% (72 relaciones en 110) en promedio en el período 1980-81 al 75% (83 relaciones³¹) en el bienio 2008-09. El incremento es aún más significativo si se consideran las relaciones con IHSIC mayores a 0,5³², las que pasan del 47% al 63% (de 52 a 69 relaciones bilaterales).

Asimismo, cabe destacar que el incremento de las relaciones bilaterales con fuerte sesgo comercial ha sido acompañado de un leve incremento de las relaciones “neutrales” (de 10 a 13), lo que indica entonces que el retroceso se dio en el número de relaciones comerciales bilaterales con sesgo negativo (las que se redujeron a la mitad, pasando de 28 a 14).

El análisis de los casos con sesgo negativo permite apreciar el conjunto de relaciones bilaterales para lo que la integración comercial no es aún significativa. A comienzos del período estos casos se concentraban en las relaciones bilaterales entre los países de la CAN y el MERCOSUR, y en las relaciones con México. Del primer grupo de relaciones cabe excluir las exportaciones desde y hacia Argentina (siendo

30 En el caso del IHSIC el valor asociado a la neutralidad es 0. La exigencia de un valor superior a 0,15 para considerar la existencia de sesgo comercial equivale a un valor del IHIC de 1,35 (es decir que las exportaciones al socio representen un 35% más de lo que representan las ventas a dicho país para el resto del mundo).

31 Si se incluye las relaciones de Cuba con los restantes países.

32 Lo que equivale a un IHIC de 3 (es decir países para los que las exportaciones al socio representan más de tres veces lo que representa el comercio con ese socio para el resto del mundo).

Cuadro 8
ÍNDICE DE SESGO GEOGRÁFICO DE LOS FLUJOS BILATERALES (IHSIC)

Período	Destino											
	MERCOSUR				CAN							
Origen	Arg.	Bra.	Par.	Uru.	Bol.	Col.	Ecu.	Per.	Ven.	Chi.	Mex.	
1980-81												
Arg.	*	0,73	0,98	0,92	0,95	0,36	0,32	0,75	0,19	0,79	0,28	
Bra.	0,82	*	0,98	0,92	0,93	0,53	0,45	0,70	0,38	0,81	0,36	
Par.	0,96	0,85	*	0,95	0,74	-0,70	-0,98	-0,49	-0,81	0,86	-0,08	
Uru.	0,92	0,85	0,95	*	0,61	0,13	-0,23	0,61	-0,50	0,78	-0,41	
Bol.	0,97	0,24	-0,94	-0,48	*	0,50	0,04	0,90	-0,14	0,67	-0,72	
Col.	0,56	-0,74	-0,26	-0,31	0,34	*	0,91	0,74	0,87	0,62	-0,33	
Ecu.	0,47	0,15	-0,41	0,18	-0,28	0,91	*	0,47	0,50	0,86	-0,31	
Per.	0,33	0,28	-0,45	0,26	0,96	0,84	0,88	*	0,46	0,77	0,35	
Ven.	-0,35	0,53	-1,00	0,73	-0,86	0,73	-0,10	-0,12	*	0,68	-0,80	
Chi.	0,83	0,74	0,66	0,71	0,88	0,75	0,55	0,82	0,42	*	0,18	
Mex.	-0,43	0,01	-0,77	-0,37	-0,52	-0,01	0,47	-0,06	-0,33	-0,27	*	
1990-91												
Arg.	*	0,90	0,95	0,97	0,94	0,61	0,76	0,91	0,72	0,91	0,27	
Bra.	0,91	*	0,95	0,94	0,94	0,55	0,76	0,77	0,65	0,81	0,21	
Par.	0,94	0,96	*	0,94	0,87	-0,22	-0,70	0,71	0,61	0,91	-0,80	
Uru.	0,95	0,95	0,85	*	0,71	0,60	0,07	0,74	-0,14	0,70	0,18	
Bol.	0,99	0,80	0,60	0,74	*	0,69	-0,14	0,97	0,19	0,89	-0,70	
Col.	0,45	-0,07	-0,73	0,47	0,61	*	0,92	0,92	0,90	0,85	-0,31	
Ecu.	0,44	-0,44	-0,56	-0,74	-0,15	0,77	*	0,97	0,23	0,88	-0,43	
Per.	0,56	0,67	-0,41	0,30	0,94	0,91	0,90	*	0,80	0,81	0,12	
Ven.	0,22	0,51	-0,66	0,22	-0,73	0,87	0,59	0,63	*	0,63	-0,16	
Chi.	0,85	0,79	0,79	0,76	0,96	0,67	0,81	0,88	0,36	*	-0,38	
Mex.	0,35	-0,22	0,45	0,28	-0,19	0,26	0,40	0,37	0,13	0,20	*	
1997-98												
Arg.	*	0,94	0,96	0,97	0,96	0,44	0,61	0,78	0,68	0,92	-0,41	
Bra.	0,93	*	0,97	0,94	0,95	0,56	0,59	0,66	0,71	0,75	-0,11	
Par.	0,91	0,94	*	0,95	0,84	-0,29	-0,43	0,66	0,57	0,83	-0,88	
Uru.	0,93	0,94	0,96	*	0,49	0,32	0,55	0,77	0,50	0,76	-0,34	
Bol.	0,91	0,39	0,40	0,75	*	0,92	0,75	0,97	0,09	0,83	-0,52	
Col.	0,17	-0,05	-0,16	-0,07	0,83	*	0,97	0,93	0,95	0,67	-0,33	
Ecu.	0,49	-0,28	-0,33	0,63	0,55	0,92	*	0,94	0,65	0,85	-0,39	
Per.	0,03	0,51	-0,39	0,07	0,96	0,80	0,90	*	0,78	0,75	-0,03	
Ven.	-0,40	0,57	-0,38	0,46	-0,16	0,93	0,87	0,86	*	0,47	-0,18	
Chi.	0,79	0,67	0,75	0,70	0,95	0,68	0,85	0,88	0,62	*	0,12	
Mex.	-0,19	-0,35	-0,55	-0,01	-0,15	0,41	0,11	0,12	0,37	0,16	*	
2003-04												
Arg.	*	0,92	0,97	0,97	0,96	0,62	0,72	0,86	0,70	0,97	0,11	0,37
Bra.	0,96	*	0,95	0,92	0,94	0,72	0,73	0,80	0,80	0,85	0,28	0,31
Par.	0,93	0,94	*	1,00	0,97	-0,28	0,52	0,85	0,61	0,70	-0,78	-0,93
Uru.	0,94	0,93	0,97	*	0,67	0,48	-0,12	0,67	0,58	0,83	0,29	0,18
Bol.	0,91	0,96	0,86	0,30	*	0,95	0,73	0,96	0,97	0,82	-0,29	-0,81
Col.	-0,07	0,05	-0,46	0,03	0,87	*	0,98	0,94	0,97	0,73	0,13	0,65
Ecu.	0,40	-0,10	-0,49	-0,30	0,62	0,93	*	0,98	0,81	0,71	-0,54	0,35
Per.	0,10	0,60	-0,76	0,46	0,96	0,84	0,91	*	0,83	0,91	-0,19	-0,45
Ven.	-0,08	0,01	-0,49	-0,71	-0,19	0,89	0,84	0,84	*	0,11	-0,16	0,96
Chi.	0,75	0,73	0,57	0,74	0,93	0,74	0,87	0,89	0,71	*	0,32	0,47
Mex.	-0,13	-0,44	-0,71	0,59	-0,15	0,15	-0,03	-0,06	0,32	0,16	*	0,17
Cub.	-0,59	0,37	-0,14	-0,25	-0,20	0,21	-0,76	-0,33	0,98	-0,66	-0,35	*

2008-09	Arg.	Bra.	Par.	Uru.	Bol.	Col.	Ecu.	Per.	Ven.	Chi.	Mex.	Cub.
Arg.	*	0,90	0,94	0,97	0,94	0,69	0,72	0,81	0,74	0,92	-0,04	0,15
Bra.	0,95	*	0,93	0,90	0,91	0,66	0,57	0,73	0,80	0,74	0,01	0,48
Par.	0,95	0,88	*	0,99	0,93	0,05	0,69	0,91	0,88	0,93	-0,82	-0,94
Uru.	0,91	0,89	0,93	*	0,77	-0,04	0,36	0,73	0,85	0,69	0,17	0,81
Bol.	0,92	0,94	0,79	-0,04	*	0,88	0,37	0,93	0,88	0,61	-0,56	-0,44
Col.	-0,01	0,22	-0,52	-0,13	0,79	*	0,94	0,86	0,96	0,73	-0,08	0,25
Ecu.	0,27	-0,62	-0,72	-0,22	0,46	0,89	*	0,96	0,85	0,92	-0,60	-0,04
Per.	0,06	0,36	-0,72	0,03	0,95	0,81	0,88	*	0,81	0,85	-0,35	-0,50
Ven.	-0,87	-0,19	0,80	0,86	0,83	0,61	0,90	0,34	*	-0,18	-0,43	0,98
Chi.	0,66	0,67	0,51	0,59	0,91	0,63	0,75	0,86	0,70	*	0,23	0,06
Mex.	0,17	0,00	-0,20	-0,05	-0,04	0,35	0,31	0,29	0,41	0,53	*	0,15
Cub.	0,26	0,19	-0,46	-0,16	0,81	0,15	-0,21	-0,03	0,96	-0,25	-0,63	*

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: el sombreado resalta los índices inferiores a +0,15, y en rojo y negrita los menores a -0,15.

la única excepción las ventas de Venezuela a Argentina) y las exportaciones de Brasil, relaciones en las que la mayoría de los casos muestran sesgos positivos. En sentido contrario, cabe destacar a Paraguay como el país con vínculos comerciales más débiles con los andinos en ambos sentidos. En el grupo de las relaciones con México, se destaca que dicho país mostraba sesgo positivo en sus exportaciones sólo en el caso de las ventas a Ecuador, mientras que las ventas a México resultaban también mayoritariamente con sesgo negativo. Finalmente, cabe señalar que también se apreciaban algunos casos de débil o negativa intensidad comercial al interior de la CAN, destacándose en este caso las exportaciones de Venezuela y Bolivia.

Hacia el final del período se destaca el incremento de la intensidad comercial en varias relaciones comerciales que mostraban sesgo negativo al inicio del proceso, es el caso de las exportaciones de México a la región, y de las exportaciones de Paraguay y Uruguay a la CAN. En el primer caso, se pasa de una situación predominante de sesgos negativos a una en que sólo las ventas a Paraguay mantienen ese sesgo, mientras que las relaciones con Brasil, Uruguay y Bolivia resultan neutrales. En el segundo caso, al final del período no subsisten relaciones con sesgo negativo y sólo las exportaciones de ambos países a Colombia aparecen como neutrales. También debe destacarse la consolidación de las relaciones al interior de la CAN, apreciándose que al final del período todas las relaciones bilaterales resultan con sesgos positivos. No obstante estos avances, subsisten al interior de la región algunas relaciones bilaterales cuyas intensidad comercial es débil (con intensidad baja o negativa). Estos casos se concentran básicamente en tres conjuntos de relaciones comerciales: las exportaciones

de la CAN al MERCOSUR, siendo la excepción las exportaciones de Bolivia a dicho bloque (excepto Uruguay), las exportaciones a México (solo Uruguay y Chile muestran sesgos moderadamente positivos) y las relaciones comerciales en ambos sentidos de Cuba.

En síntesis, en términos de la comparación internacional, el grado de integración comercial alcanzado por la ALADI es mayor que el que se desprende de comparar los coeficientes de comercio intrarregional. El uso de índices de intensidad o sesgo muestra que la integración comercial entre los miembros de la ALADI es alta en términos comparativos (ha superado durante casi todo el período la intensidad que alcanza la relación entre los países de la UE) y que aumentó en el período analizado. No obstante, debe señalarse que hubo una reversión parcial en la última década que afectó principalmente al comercio de las subregiones y que se produjo luego de alcanzar valores muy altos a fines de los noventa. Más importante aún, el incremento en la intensidad del comercio intrarregional fue un fenómeno relativamente generalizado, siendo claramente decreciente el número de relaciones bilaterales que muestra sesgos negativos, casos que se concentran en las exportaciones de los restantes socios a México y de los países andinos al MERCOSUR.

Bibliografía

ALADI (2000), *“El Comercio Intrarregional de la ALADI en los Años Noventa”*, SEC/Estudio 126, ALADI, Abril 2000.

_____ (2010), *“Evolución del comercio negociado y aprovechamiento de las preferencias arancelarias”*, SEC/Estudio 199, ALADI, Octubre 2010.

Anderson, K. y Nordheim, H. (1993): *“From Imperial to Regional Trade Preferences: Its Effect on Europe’s Intra and Extra-Regional Trade”*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129, 1, pp. 78-101, 1993.

Baldwin, R. (2011), *“21st Century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules”*, Policy Insight N° 56, CEPR, Mayo 2011.

Berg, G. C. (2011), *“Does Latin America Comprise Transnational ‘Subregions’?”*, *The World Economy*, pp 298-312, 2011.

CEPAL (2011), *“Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2010-2011”*, Setiembre 2011.

De Lombaerde et al (2009), *“The Problem of Comparison in Comparative Regionalism”*, De Lombaerde, P., Söderbaum, F., Van Langenhove, L. y Baert F., Jean Monnet/Robert Schuman Paper Series, Vol. 9 N° 7, Abril 2009.

Frankel, J. A. (1997), *“Regional trading blocs in the world economic system”*, Institute for International Economics, Octubre 1997.

Freund, C (2009), *“The Trade Response to Global Crises: Historical Evidence”*, Policy Research Working Paper, Banco Mundial, Agosto 2009.

Iapadre L. (2006), *“Regional Integration Agreements and the Geography of World Trade: Statistical Indicators and Empirical Evidence”*, in P. De Lombaerde (ed.), *Assessment and Measurement of Regional Integration*, Volumen 13 de Routledge/Warwick studies in globalisation, pp. 65-85, 2006.

Irwin, D. (2002), *“Long-Run Trends in World Trade and Income”*, *World Trade Review* 1: 1, pp 89-100, Abril 2002.

Ocampo, J.A. (2011), "*¿Cómo fue el desempeño de América Latina y el Caribe durante la crisis financiera global?*", Ensayos Económicos 61/62, Enero-Junio 2011, BCRA.

Ocampo, J.A. y Parra, M. A. (2003), "*Los términos de intercambio de los productos básicos en el SXX*", Revista CEPAL N° 79, pp 7-35, Abril 2003.

Ocampo, J.A. y Parra, M. A. (2010), "*The terms of trade for commodities since the mid-nineteenth century*", Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History, Vol. 28 N° 1, pp 11-43, Marzo 2010.

Vaillant, M. (2001), "*Impacto del ALCA en el comercio intrarregional y en el comercio de los países miembros de la ALADI con Estados Unidos y Canadá*", ALADI, SEC/Estudio 139, Setiembre 2001.

Vaillant, M. (2002), "*Probable impacto que tendrían los acuerdos con la Unión Europea en el comercio intrarregional y en el comercio de los países miembros con los países de Europa*", ALADI, SEC/Estudio 149, Agosto 2002.

Anexo Estadístico

Algunas consideraciones sobre los datos de comercio

Este capítulo y el siguiente han sido elaborados utilizando como fuente principal el Sistema de Información de Comercio Exterior de la ALADI, cuya base es la información proporcionada por los países miembros. Respecto a las necesidades de este trabajo los datos disponibles tienen las siguientes limitaciones:

- La base cuenta con información a partir del año 1985.
- La información de comercio proporcionada por México incorpora los flujos correspondientes a la maquila a partir del año 1992.
- Venezuela no ha informado aún las exportaciones petroleras correspondientes al período 2007-2009.
- Cuba informa comercio a partir del año 1999.

Para trabajar con una serie comparable para todo el período se completó la información del período 1980-1984 a partir de publicaciones estadísticas de la Secretaría General de ALADI, se obtuvo de fuentes externas información sobre el flujo global de exportaciones e importaciones correspondientes a maquila para el período 1980-1991 y se asignó las exportaciones petroleras venezolanas del período 2007-2009 en base al valor global de la Balanza de Pagos y la distribución geográfica de los barriles informada por PDVSA³³. No obstante, dado que en ninguno de estos casos se dispone la información desagregada por sector, la información analizada en el capítulo siguiente, sobre el desempeño sectorial del comercio de la ALADI, corresponde a datos a partir del año 1985 y la serie incluye en forma desagregada la maquila a partir del año 1992, lo que introduce algunas dificultades al comparar la estructura sectorial antes y después de ese año³⁴.

33 Esto implica suponer que el precio del barril es el mismo para todos los destinos.

34 La comparación de la estructura sectorial en el bienio 1990-91 y el bienio 1992-93 permite concluir que la mayor parte de las exportaciones del sector maquila corresponden a los sectores de Electrónica y Material eléctrico (en torno a las tres cuartas partes entre ambos sectores), siendo las restantes ventas atribuibles principalmente a Mecánica, Vehículos y Textil y productos del cuero.

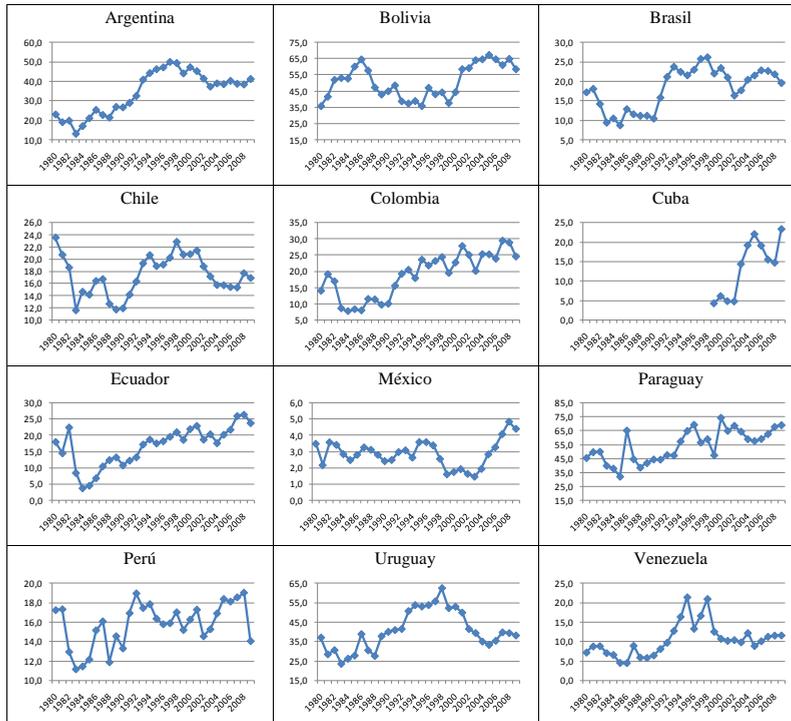
Cuadro A.1
VOLATILIDAD DE LOS FLUJOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN POR ZONA
(Coeficiente de variación)

	Exportaciones		Importaciones	
	ALADI	ALADI s/Mex	ALADI	ALADI s/Mex
ALADI	1,86	1,91	1,75	1,79
Resto de América	3,46	3,72	3,32	3,98
EEUU	1,38	2,45	2,23	3,02
Europa	2,35	2,48	2,19	2,58
Asia	1,41	1,43	1,83	2,49
África	2,21	2,18	2,83	2,92
Oceanía	1,94	2,22	1,88	2,24
Total	1,43	1,80	1,86	2,34

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

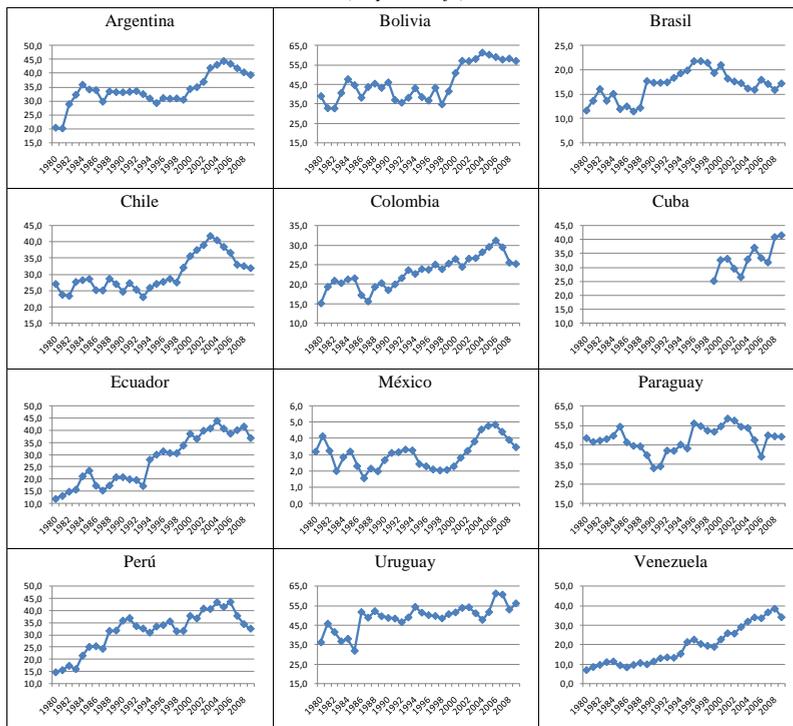
Nota: se calcula el coeficiente de variación (desvío estándar sobre la media) de la tasa de crecimiento anual.

Gráfico A.1
COEFICIENTE DE EXPORTACIONES INTRARREGIONALES
(En porcentaje)



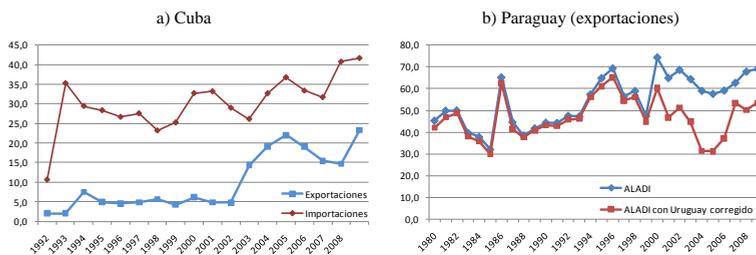
Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Gráfico A.2
COEFICIENTE DE IMPORTACIONES INTRARREGIONALES
 (En porcentaje)



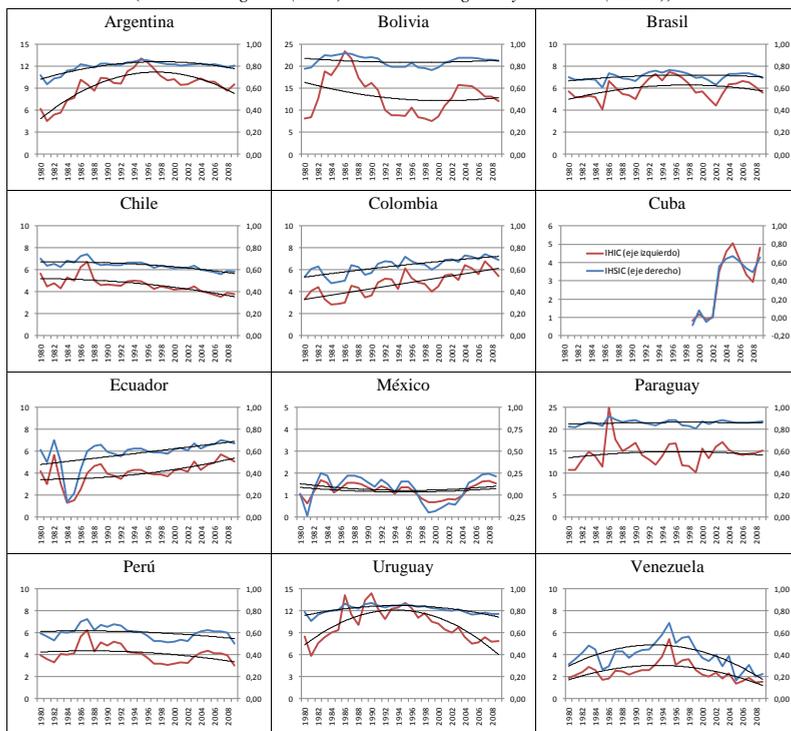
Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Gráfico A.3
COEFICIENTE DE COMERCIO INTRARREGIONAL
 (En porcentaje)



Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Gráfico A.4
ÍNDICES DE INTENSIDAD DE LAS EXPORTACIONES
(Índice Homogéneo (IHIC) e Índice Homogéneo y Simétrico (IHSIC))



Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: Para facilitar la comparación entre los valores del IHSIC entre países el eje derecho se presenta en casi todos los casos en la misma escala (del 0 al 1), salvo cuando el índice alcanzó valores negativos (México y Cuba). Los valores del IHIC no son comparables entre países pues pueden asumir diferentes valores máximos. La comparación válida entre el IHIC y el IHSIC para cada país refiere a la trayectoria del indicador y no a su nivel.



CAPÍTULO IV

EL DESEMPEÑO SECTORIAL DEL COMERCIO EXTERIOR

Introducción

La constatación de diferencias en los patrones de especialización de los países es uno de los resultados primeros y sostenidos de los estudios empíricos sobre comercio internacional. La relación entre el patrón de comercio y el nivel de desarrollo también ha quedado en evidencia. No obstante la dirección de esta causalidad y su relevancia para la implementación de políticas gubernamentales activas es aún objeto de debate.

De acuerdo a los modelos “fundacionales” de la teoría del comercio internacional los flujos comerciales están determinados por las ventajas comparativas que tiene cada país y estas ventajas dependen o bien de los recursos que se posean en forma relativamente abundante (Heckscher-Ohlin) o bien de ventajas tecnológicas (Ricardo). De esta visión se derivan algunas importantes características respecto al patrón de especialización de los países. En primer lugar, dicho patrón es básicamente predecible y se relaciona en forma directa con los “fundamentos” de la economía (dotación de factores y capacidades tecnológicas). En segundo lugar, la estructura del intercambio comercial del país con el exterior será fundamentalmente intersectorial (o “de una vía”), considerando que los sectores reflejan o bien diferencias en la intensidad de uso de los factores productivos o bien diferencias tecnológicas. Finalmente, bajo esta visión el patrón de especialización no tiene una significación especial para el desarrollo, sus cambios son consecuencia de las variaciones que el proceso de desarrollo implica en la abundancia relativa de factores (el desarrollo conlleva la acumulación de capital físico, humano e institucional) y en las capacidades tecnológicas, y no a la inversa.

Por otro lado, las “nuevas teorías del comercio”, surgidas en gran medida de la evidencia empírica de que el comercio internacional tiene un componente significativo y creciente de comercio intrasectorial (o “de dos vías”), hacen hincapié en el papel de las economías de escala y de la competencia imperfecta, factores que explicarían la existencia de comercio entre países con dotaciones similares de recursos. Las consecuencias sobre el patrón de especialización son claramente diferentes. En primer lugar, el patrón de comercio ya no resulta totalmente prede-

terminado, sino que es resultado de los elementos idiosincráticos que terminan conformándolo. En segundo lugar, el comercio internacional adquiere un importante carácter intrasectorial (especialmente, intra-industrial). En tercer lugar, el patrón de comercio es ahora resultado no de ventajas comparativas relativamente estáticas y asociadas a los “fundamentos”, sino de ventajas comparativas dinámicas, que pueden ser creadas y autoreforzantes. Un aspecto relevante de este debate es hasta qué punto el reconocimiento de la existencia de este segundo tipo de ventaja comparativa proporciona un nuevo argumento para la intervención gubernamental activa.

Por otra parte, un número importante de trabajos recientes han aportado nuevos elementos que muestran evidencia de una relación entre el patrón de especialización de los países y su desempeño económico posterior. En otras palabras la especialización en algunos productos promueve un mayor crecimiento que la especialización en otros (Hausmann Hwang y Rodrik, 2006). En cierta medida estos planteos se relacionan también con la literatura sobre “la maldición de los recursos naturales” que ha explorado la relación entre la especialización en productos primarios y el crecimiento económico¹. Por otra parte, esta literatura ha revitalizado en cierta forma las “viejas ideas” que asociaban desarrollo con industrialización y suman nuevas razones para la implementación de políticas activas.

El análisis del comportamiento sectorial del comercio exterior permite apreciar cómo han jugado estos distintos factores en la explicación de la inserción comercial de los países de la ALADI tanto en el comercio intrarregional como en el internacional global. Se ha optado en esta oportunidad, dada la extensión del período abarcado, por una aproximación relativamente agregada, que permite además comparar resultados con estudios previos realizados por la Asociación. Al respecto, se trabajó con los flujos de comercio considerados a 4 dígitos de la CIIU Revisión 3, los que fueron agrupados en 11 sectores. Los sectores así conformados fueron: Energía; Productos agroalimentarios; Textiles y productos del cuero; Madera, papel y diversos; Siderurgia;

¹ Cabe señalar que mientras en esta literatura la racionalidad se basa o bien en la “enfermedad holandesa” o en explicaciones institucionales, la nueva literatura (Hausmann y Rodrik, 2003) hace énfasis en las externalidades asociadas al inicio de una “nueva actividad” por parte de un empresario (este asume los costos que implica el desarrollo de una nueva actividad en el país, no obstante si la misma es exitosa hay un efecto derrame de la información que le impide apropiarse de todos los beneficios).

Metales no ferrosos; Productos químicos; Mecánica; Vehículos; Material eléctrico; y Electrónica². Los que a su vez se clasifican en sectores de bajo valor agregado (los seis primeros) y de alto valor agregado (los cinco restantes)³. El análisis se realiza distinguiendo el comercio intra-regional y el comercio con el resto del mundo.

En la primera sección se analiza la estructura sectorial de las exportaciones e importaciones de la región. En la segunda sección se estudian las ventajas (desventajas) comparativas reveladas, en base al saldo comercial que presenta la región en los distintos sectores. Por último, se analiza el carácter inter o intraindustrial de los flujos comerciales; para ello se elabora un índice de comercio intraindustrial que permite caracterizar los sectores según presenten o no este tipo de comercio, y a la vez calcular qué proporción del comercio total es de ese tipo⁴.

La información se presenta agregada por quinquenios y cubre los últimos 25 años. Es importante aclarar que para el período 1985/91 no se dispuso de la información desagregada por sector del comercio de las maquiladoras de México, aspecto que se debe tener en cuenta al analizar la evolución sectorial del comercio total de la región y, obviamente, de México; en ese sentido los sectores cuyo comercio aparece subvaluado en ese primer período son especialmente los de Vehículos, Material Eléctrico y Electrónica⁵.

1. Estructura del comercio exterior

Las exportaciones del conjunto de los países miembros de la ALADI se han concentrado históricamente en dos sectores: Productos agroalimentarios y Energía. Durante todo el período 1985-2009 ambos

2 Estos son los mismos sectores considerados en ALADI (1991), (1996) y (2000 a), lo cual facilita la comparación de resultados.

3 A efectos de facilitar la comparación se utiliza la misma agrupación de sectores, en bajo y alto valor agregado, que se usó en ALADI (2000 b).

4 El indicador se construye considerando como “industria o producto” la rama CIIU a 4 dígitos. El nivel de agregación al que se analiza el fenómeno es importante, pues aún persiste el debate sobre cuánto de la significación del mismo es producto del grado de agregación de los datos. Ver Fontagne y Freudenberg (1997).

5 Estos sectores tenían una participación importante en la industria maquiladora a principios de los 90: un 40% del valor agregado entre Material Eléctrico y Electrónica y 25% el sector de Vehículos.

fueron los más importantes en las ventas externas de la región, y representaron en conjunto más de un tercio del total de las mismas (Cuadro 1). Si se agregan todos los sectores caracterizados por su bajo valor agregado, este grupo dio cuenta en promedio de un 61% de las exportaciones totales de los países de la región.

El fuerte dinamismo que experimentaron las exportaciones totales de la ALADI fue acompañado de algunos cambios en la estructura sectorial de las mismas. Al respecto cabe destacar la pérdida de participación de la mayoría de los sectores de bajo valor agregado (las excepciones fueron Madera, papel y diversos y Metales no ferrosos) y, como contrapartida, el incremento de la participación de la mayoría de los sectores de alto valor agregado (la excepción en este caso fue Productos químicos). Dentro del primer grupo, destacan las reducciones de los sectores Agroalimentario, Textil y productos del cuero, y Siderurgia. Entre los de alto valor agregado es más difícil determinar la magnitud del incremento de cada sector debido a que la información del primer quinquenio (y parcialmente del segundo) no es estrictamente comparable pues no se dispone de la distribución por sectores de las exportaciones de maquila, las que se concentran principalmente en Vehículos, Material eléctrico y Electrónica. No obstante, cabe señalar que estos tres sectores experimentaron incrementos que van más allá de este efecto estadístico, por lo que junto a Mecánica y a Metales no ferrosos son los sectores ganadores del período (Cuadro 1).

Cuadro 1
ALADI: EXPORTACIONES TOTALES POR SECTOR
(En porcentajes del total)

Sector	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09
Bajo valor agregado	71,0	64,2	56,1	52,7	61,1
Energía	23,4	18,5	13,9	16,2	22,0
Agroalimentario	25,0	22,2	20,2	16,5	17,4
Textil y prod. de cuero	5,1	5,7	6,4	5,5	3,0
Madera, papel y diversos	3,0	3,9	4,3	4,3	3,4
Siderurgia	8,3	6,5	4,5	3,8	4,9
Metales no ferrosos	6,2	7,4	6,7	6,3	10,5
Alto valor agregado	19,8	30,6	42,7	46,2	37,4
Productos químicos	7,0	7,5	7,7	7,4	6,9
Mecánica	5,3	5,9	6,9	7,4	7,0
Vehículos	4,2	8,0	11,5	11,6	9,2
Material eléctrico	1,2	4,5	7,3	7,6	4,9
Electrónica	2,1	4,7	9,3	12,1	9,3
No clasificados y maquila (1)	9,1	5,2	1,2	1,1	1,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

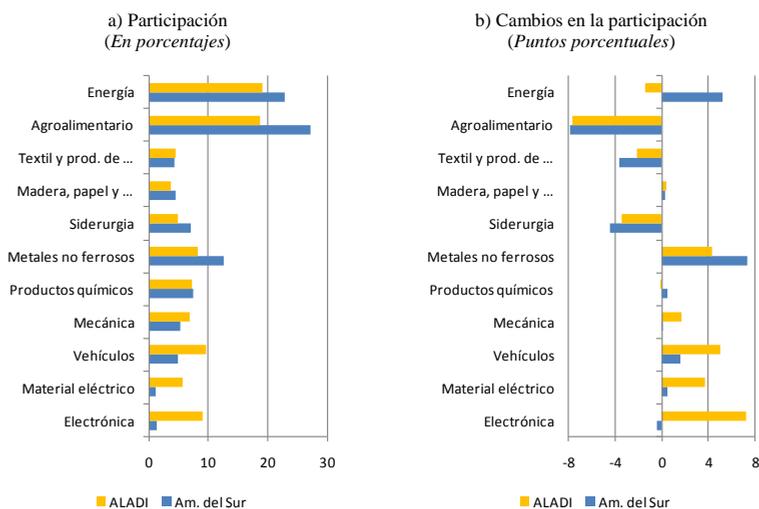
(1): Incluye las exportaciones de maquila de México desde 1985 a 1991.

Más allá de esta tendencia global del período, cabe señalar que en el último quinquenio hay un proceso de reversión parcial de muchos de estos cambios, asociado al fuerte incremento de los precios de los productos básicos que provocaron cierta “reprimarización” de las exportaciones de la región. Al respecto cabe destacar los incrementos experimentados en ese último período por los sectores de Energía y Metales no ferrosos, y en menor medida, en los sectores Agroalimentario y Siderurgia. Respecto a los dos primeros cabe destacar que es el comportamiento de este último quinquenio el que explica que estos sectores aparezcan como las excepciones dentro de los sectores de bajo valor agregado respecto a la pérdida de participación en el período.

En la medida en que México tiene una estructura de exportaciones bastante diversificada comparativamente con los estándares de la región y considerando que su peso en las ventas totales de la ALADI es muy importante (39%), resulta conveniente analizar la composición sectorial de las exportaciones excluyendo a este país. Dicho análisis muestra que, cuando se excluye a México, la concentración de las exportaciones totales en los sectores de bajo valor agregado es aún mayor, ascendiendo, en promedio, al 79%, en gran medida debido a la mayor participación de los dos sectores de mayor peso en las exportaciones Energía y Agroalimentario que representan ahora la mitad de las ventas externas. Otros sectores que muestran mayor participación una vez excluido México son los correspondientes a Metales no ferrosos y Siderurgia. En contrapartida, es menor el peso de la mayoría de los sectores de alto valor agregado: Mecánica, Vehículos, Material eléctrico y Electrónica (Gráfico 1 parte a).

Adicionalmente, una vez excluido México del agregado, la tendencia previamente comentada respecto a la pérdida de participación de los sectores de bajo valor agregado a favor de los de alto valor agregado (de unos diez puntos porcentuales al cabo del período), resulta menos significativa (poco más de dos puntos porcentuales), concentrándose la ganancia en el sector Vehículos y presentándose una reducción en Electrónica (Gráfico 1 parte b). Por el contrario las variaciones entre los sectores de bajo valor agregado resultan más pronunciadas, con una recomposición a favor de los sectores de Energía y Metales no ferrosos, al tiempo que pierden participación los sectores Agroalimentario, Textil y productos del cuero, y Siderurgia. Todo esto indica que la mayor orientación de las ventas de la región hacia los productos con mayor valor agregado se explica fundamentalmente por México.

Gráfico 1
EXPORTACIONES POR SECTOR SEGÚN ORIGEN (1985-2009)

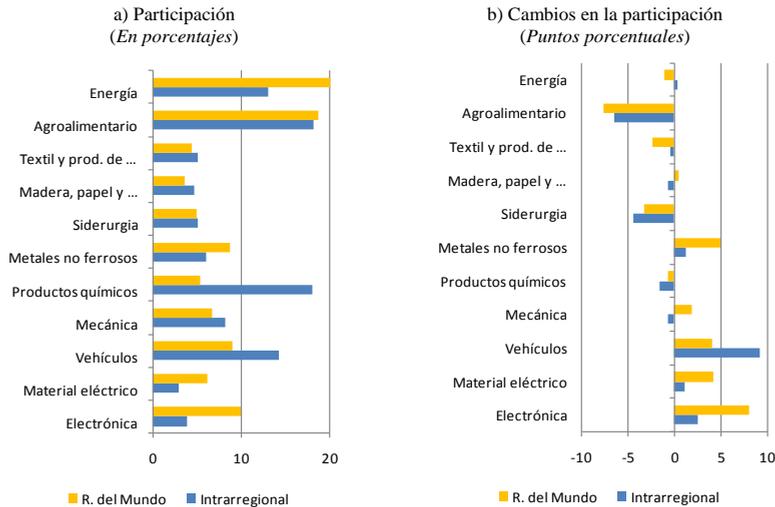


Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: Los cambios se calculan como la diferencia entre la participación en el quinquenio 2005-09 y en 1985-89. Para ALADI los cambios en la participación por sector se ven afectados por la no disponibilidad de información desagregada de la maquila (lo que sobreestima los incrementos de Vehículos, Material eléctrico y Electrónica).

Las exportaciones de los países miembros de ALADI muestran una estructura diferente según destino. En efecto, si se comparan las ventas destinadas a la propia ALADI con las dirigidas hacia el Resto del Mundo se observa que las primeras exhiben una mayor participación de los sectores de alto valor agregado (47,2% vs 37,1%). Este mayor peso conjunto de los sectores de alto valor agregado en el comercio intrarregional no se extiende a todos los sectores, sino que se explica por la participación que muestran Productos químicos (cuya participación es de la misma magnitud que la del sector Agroalimentario) y Vehículos (que supera a la participación del sector Energía), que más que compensan la menor participación que muestran Material eléctrico y Electrónica. Por su parte, el menor peso que, en contrapartida, exhiben en conjunto los sectores de bajo valor agregado en el comercio intrarregional, tienen su principal explicación en el menor peso de los sectores de Energía y Metales no ferrosos (Gráfico 2 parte a).

Gráfico 2
EXPORTACIONES POR SECTOR SEGÚN DESTINO (1985-2009)



Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: Los cambios se calculan como la diferencia entre la participación en el quinquenio 2005-09 y en 1985-89. Para las exportaciones al Resto del Mundo los cambios en la participación por sector se ven afectados por la no disponibilidad de información desagregada de la maquila (lo que sobreestima los incrementos de Vehículos, Material eléctrico y Electrónica).

Respecto a las tendencias observadas en el período cabe señalar, que se aprecia una reducción de la participación de los sectores de bajo valor agregado a favor de los de alto valor agregado, que es de similar magnitud en ambos destinos (de casi 11 puntos porcentuales en las exportaciones al Resto del Mundo y de algo más de 10 puntos porcentuales en las intrarregionales), no obstante presenta importantes diferencias respecto a los sectores de alto valor agregado que se destacan. Mientras que en el comercio intrarregional la casi totalidad de dicho incremento correspondió al aumento del comercio en el sector automotor (cuya participación en el total creció en 9,2 puntos porcentuales) y, en menor medida, a la expansión del intercambio en el sector de la electrónica (cuya participación prácticamente se duplicó), en las exportaciones al resto del mundo el incremento aparece más distribuido entre Vehículos, Material eléctrico y Electrónica, aunque con un especial destaque de este último (Gráfico 2 parte b).

En cuanto a la pérdida de participación de los sectores de bajo valor agregado, se destacan los retrocesos de los sectores agroalimentario y la siderurgia, que aparecen como una situación generalizada a ambos destinos. Se aprecian algunas diferencias en la magnitud del incremento de la participación de Metales no ferrosos (es significativa-

mente mayor en las exportaciones al resto del mundo) y signos opuestos en las variaciones de Energía y Madera, papel y diversos, aunque para estos sectores las variaciones son de escasa magnitud.

Otra diferencia interesante a destacar respecto al comportamiento sectorial según destino refiere al proceso reciente de “re-primarización” de las exportaciones, que se explica básicamente por lo ocurrido con las exportaciones al Resto del Mundo. Al respecto, cabe señalar que son las exportaciones extrarregionales las que experimentan esta situación con una reversión significativa en el proceso de reducción de la participación de los sectores de bajo valor agregado, si bien son también estas ventas las que mostraban hacia mediados de la última década una mayor reducción de la participación de estos sectores. Cabe a su vez destacar que este proceso de re-primarización está impulsado básicamente por los sectores de Energía (que recupera niveles de participación apenas inferiores a los del segundo quinquenio de los ochenta) y Metales no ferrosos (que alcanza su mayor participación en todo el período), siendo muy menor el incremento que presenta el sector Agroalimentario (ver Cuadro A.2 en Anexo Estadístico).

En lo que refiere a las importaciones, el conjunto de los países de la ALADI muestra una composición sectorial más orientada hacia los productos de alto valor agregado que la correspondiente a las ventas. En particular, aquellos sectores que más pesan en las compras externas de la región son los correspondientes a Productos químicos, Mecánica y Electrónica.

La participación de los sectores de menor valor agregado muestra una tendencia descendente en el período, aunque la misma se revierte parcialmente en el último quinquenio (recupera 3 de los 6 puntos porcentuales perdidos), lo que probablemente se asocia al fuerte incremento de los precios de los productos básicos que se experimenta en dicho período, especialmente de los combustibles, sector que explica la mayor parte del incremento mencionado. A nivel sectorial, cabe señalar la caída de la participación de las compras de Agroalimentos que pasan de representar el 11,1% en 1985-89 al 7,4% en 2005-09, y que no registran incremento en el último período a pesar de la mejora registrada en los precios internacionales. La contrapartida de la menor participación de los sectores de bajo valor agregado ha sido, obviamente, el incremento de la participación de los productos de mayor valor agregado, aunque 9 de los 12 puntos porcentuales del aumento que se observa en el

Cuadro 2 se debe a que a partir de 1992 se dispone de información desagregada de maquila (la que corresponde básicamente a compras en estos sectores).

Cuadro 2
ALADI: IMPORTACIONES TOTALES POR SECTOR
(Participación en porcentajes)

Sector	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09
Bajo valor agregado	34,2	31,0	28,3	28,1	31,1
Energía	11,6	7,4	5,3	7,0	10,9
Agroalimentario	11,1	10,4	9,1	7,7	7,4
Textil y prod. de cuero	2,4	4,2	5,2	5,2	4,0
Madera, papel y diversos	3,3	3,9	4,1	3,7	3,0
Siderurgia	3,9	3,2	2,7	2,5	3,3
Metales no ferrosos	1,9	1,9	2,0	2,0	2,5
Alto valor agregado	55,6	59,9	69,4	70,5	67,5
Productos químicos	19,8	16,8	18,4	19,3	18,8
Mecánica	18,5	18,7	18,0	15,6	16,0
Vehículos	4,9	7,8	10,6	10,4	10,4
Material eléctrico	4,2	6,2	9,1	10,4	8,2
Electrónica	8,2	10,5	13,3	14,8	14,2
No clasificados y maquila	10,2	9,1	2,3	1,4	1,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: Para el período 1985-1991 en "No clasificados y maquila" se incluye el comercio de maquila de México.

Finalmente, es interesante calcular los coeficientes de comercio intrarregional sectorial de forma de identificar aquellos sectores con mayor orientación regional, ya sea en las importaciones, en las exportaciones o en ambas. Al respecto se aprecia que en un contexto de incremento generalizado de los coeficientes intrarregionales (salvo en el caso de las importaciones de Textiles y productos de cuero y Siderurgia⁶), los que alcanzan al final del período una mayor orientación exportadora regional son Productos químicos (38,8%) y Vehículos (25,5%), mientras que los sectores que muestran una mayor orientación a abastecerse en la región son Metales no ferrosos (49,7%), Productos agroalimentarios (38%), Siderurgia (28,1%), Madera, papel y diversos (26,5%), Vehículos (26%) y Energía (25,8%).

⁶ En el caso de los sectores de Material eléctrico y Electrónica la reducción del coeficiente de exportaciones intrarregional puede estar afectado por la inclusión de la maquila a partir del año 1992.

Cuadro 3
ALADI: COEFICIENTES DE COMERCIO INTRARREGIONAL POR SECTOR
(En porcentajes)

Sector	Exportaciones					Importaciones				
	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09
Bajo valor agregado	8,3	12,2	15,5	12,6	12,4	23,3	26,7	30,3	28,5	30,1
Energía	5,6	7,6	13,0	11,2	9,6	17,6	24,2	36,0	35,4	25,8
Agroalimentario	8,7	14,1	17,5	13,6	13,7	25,7	31,1	38,4	34,1	38,0
Textil y prod. de cuero	9,2	16,6	15,8	12,2	21,9	22,4	18,5	16,6	13,7	19,3
Madera, papel y diversos	15,7	18,3	19,8	15,7	18,4	19,2	18,5	20,3	21,5	26,5
Siderurgia	11,2	13,2	16,4	14,5	15,7	29,6	30,3	28,9	27,4	28,1
Metales no ferrosos	9,1	10,6	11,1	10,7	10,2	39,7	40,9	36,2	36,0	49,7
Alto valor agregado	13,4	17,9	17,2	12,6	19,6	9,3	10,8	10,6	9,7	13,1
Productos químicos	26,7	32,5	36,4	33,5	38,8	13,0	15,3	15,8	15,3	17,4
Mecánica	16,6	22,7	19,3	12,7	17,8	6,4	7,2	6,7	6,5	8,4
Vehículos	14,7	22,8	20,9	14,5	25,5	17,2	24,5	21,5	17,3	26,0
Material eléctrico	16,2	9,5	6,7	4,6	9,3	5,6	6,5	5,2	3,9	6,9
Electrónica	12,0	6,5	4,4	3,3	8,2	4,2	2,7	3,7	4,3	6,8
No clasificados y maquila	0,6	1,5	7,3	7,5	7,3	0,7	2,3	3,3	5,9	11,4
Total	9,8	14,0	16,3	12,6	15,4	13,3	14,5	16,1	14,9	18,4

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: Para el período 1985-1991 en "No clasificados y maquila" se incluye el comercio de maquila de México.

En síntesis, la región muestra una orientación regional importante en los sectores de alto valor agregado (la salvedad son Material eléctrico y Electrónica), no obstante ello el abastecimiento de estos sectores desde la región sigue siendo mayoritariamente extrarregional, aunque cabe destacar el sector Vehículos que registra casi una cuarta parte de compras en la región. Por el contrario los sectores de bajo valor agregado presentan en general una mayor inserción extrarregional a pesar de lo cual la propia región representa una proporción significativa de las importaciones que la Asociación hace de productos de dichos sectores.

2. Ventajas y desventajas comparativas

Los "indicadores de ventajas comparativas reveladas" (IVCR), que se usan habitualmente para el análisis de este tema, se basan en el desempeño de cada país/sector en el comercio internacional. En este apartado se usan algunas de las versiones más conocidas y simples de estos indicadores, aquéllas basadas en los saldos comerciales sectoriales⁷. Los indicadores utilizados se basan en el saldo comercial sectorial del país en un caso en relación al intercambio comercial en el propio sector y en comparación con el mismo ratio global (Saldo Comercial Relativo) y en otro respecto al total del intercambio comercial del país

7 A diferencia de los índices tipo Balassa, que requieren información mundial de comercio por sectores, estos indicadores usan solamente información del país analizado.

(Contribución al Saldo Comercial)⁸. Si bien en ambos casos, un indicador positivo (negativo) “significativo” es considerado un indicador de ventaja (desventaja) comparativa⁹, el segundo indicador recoge adicionalmente la importancia del sector en el intercambio comercial del país.

i) El comercio con el Resto del Mundo

La principal característica de la inserción externa de la ALADI considerada en su conjunto, durante el período analizado, es la relativa persistencia del patrón sectorial de ventajas y desventajas comparativas (por lo menos al nivel de desagregación utilizado en este estudio). Al respecto se aprecia sólo un cambio significativo, consistente en la pérdida de especialización en el sector Textiles y productos del cuero (el cual pasa de ser un sector con ventaja a ser uno con desventaja). Si bien, se puede señalar, que el sector Maderas, papel y diversos muestra una evolución en sentido contrario, sus indicadores no alcanzan en el período valores significativos (ver Cuadro 4 parte a).

Los sectores en los que la región presenta ventajas comparativas permanentes, lo que se pone de manifiesto en un saldo comercial positivo y significativo con el resto del mundo durante todo o la mayor parte del período, son Energía, Productos agroalimentarios, Siderurgia y Metales no ferrosos (Cuadro 4 parte a). Cabe destacar que los dos primeros son los que más contribuyen a la balanza comercial positiva de la región, mientras la Siderurgia muestra un papel decreciente y los metales experimentan un aumento en su importancia en el período reciente (Cuadro 4 parte b). Por su parte, los sectores en los que la región presenta desventajas comparativas persistentes son los correspondientes a Productos químicos, Mecánica, Material eléctrico y Electrónica, siendo los dos primeros los más significativos por su contribución al déficit (Cuadro 4, partes a y b).

Los restantes sectores no muestran un patrón tan definido como los anteriormente mencionados, distinguiéndose dos situa-

8 La literatura utiliza distintas variantes y designaciones para definir estos indicadores.

9 El indicador se construyó siguiendo la misma metodología de los estudios anteriores realizados por ALADI (1996, 2000 a): el saldo comercial del sector dividido el comercio total con el correspondiente copartícipe, exigiendo que el superávit (o déficit) fuera mayor al 1% del comercio para considerar que se está ante una ventaja (o desventaja) comparativa.

ciones. Por un lado, la región muestra un proceso sostenido de debilitamiento de sus ventajas comparativas reveladas en el sector Textil y de productos del cuero, cuyo indicador alcanza incluso valores negativos en el último quinquenio. Por otro, sectores en los que la región no logra consolidar ventajas comparativas, pues si bien registra superávits comerciales extrarregionales durante todo el período, los mismos son poco significativos. En esta situación se ubican los sectores correspondientes a Madera, papel y diversos, y a Vehículos.

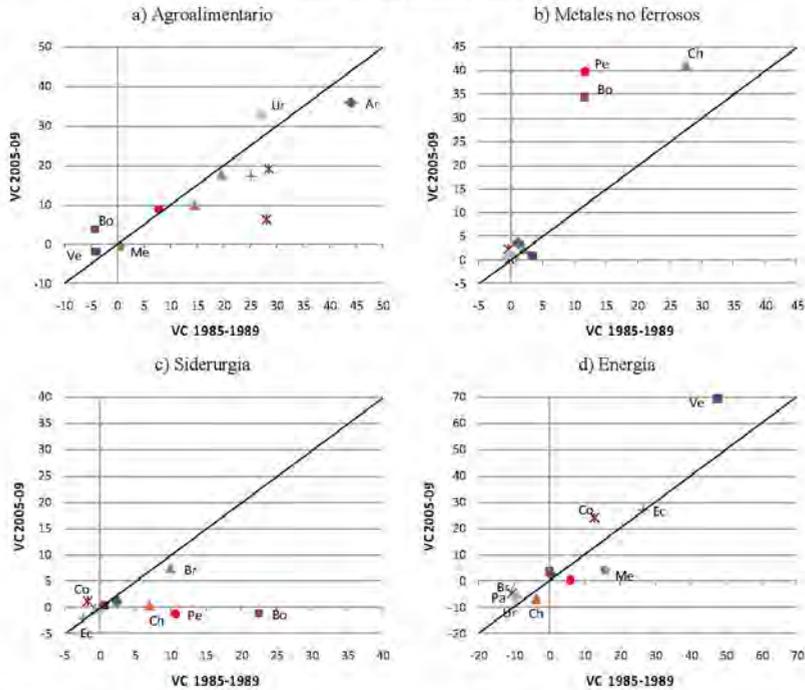
Cuadro 4
ALADI: COMERCIO CON EL RESTO DEL MUNDO
(Indicadores de Ventaja Comparativa Revelada)

a) Saldo Comercial Relativo						b) Contribución al Saldo Comercial					
Sector	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09	Sector	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09
Energía	33,3	48,4	56,2	50,3	40,0	Energía	10,2	7,3	5,1	6,2	8,1
Agroalimentario	40,9	43,7	50,3	44,8	49,3	Agroalimentario	11,4	7,5	6,4	5,7	7,0
Textil y prod. de cuero	37,9	18,5	11,1	2,4	-17,9	Textil y prod. de cuero	2,2	1,0	0,5	0,4	-0,3
Madera, papel y diversos	-6,3	0,0	3,2	9,2	8,5	Madera, papel y diversos	0,4	0,1	0,1	0,6	0,5
Productos químicos	-60,3	-48,5	-51,1	-55,9	-60,7	Productos químicos	-4,8	-5,0	-6,5	-6,1	-6,0
Siderurgia	38,5	41,0	33,4	25,7	24,8	Siderurgia	3,5	2,2	1,1	0,9	1,3
Metales no ferrosos	55,4	68,8	66,1	58,2	70,9	Metales no ferrosos	3,1	3,4	2,8	2,6	5,3
Mecánica	-65,1	-61,3	-50,0	-40,1	-46,1	Mecánica	-5,1	-7,1	-6,9	-4,2	-4,5
Vehículos	-14,5	5,7	3,8	5,8	-7,5	Vehículos	0,3	0,5	0,2	1,2	0,1
Material eléctrico	-67,4	-30,0	-11,9	-17,2	-28,4	Material eléctrico	-1,2	-0,9	-1,3	-1,2	-1,4
Electrónica	-69,1	-48,9	-19,1	-10,4	-23,5	Electrónica	-2,5	-3,1	-2,7	-0,8	-2,0

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

El análisis antes realizado, debe ser complementado con la visión por país. Esta aproximación permite apreciar que el patrón de especialización de los países de la región es relativamente homogéneo, con una concentración de las ventajas comparativas en los sectores de bajo valor agregado y una concentración de las desventajas comparativas en los de alto valor agregado. México es el único país que muestra un patrón algo diferente con una situación mixta en los sectores de alto valor agregado, con ventajas comparativas en Vehículos y Electrónica. Los restantes países muestran diferencias en cuanto a los sectores de bajo valor agregado en los que registran sus ventajas comparativas. La mayoría presenta sus ventajas concentradas en uno o dos sectores: los países del MERCOSUR en el sector Agroalimentario; Colombia, Ecuador y Venezuela en Energía; y Bolivia, Chile y Perú en Metales no ferrosos (ver Cuadro A.3 del Anexo Estadístico).

Gráfico 3
SECTORES CON VENTAJA COMPARATIVA: SITUACIÓN Y DINÁMICA POR PAÍS
(Contribución al Saldo Comercial)



Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Los cuatro sectores en que la región tiene ventajas comparativas reveladas, presentan realidades diferentes. Por un lado, el sector Agroalimentario es el que muestra una situación más homogénea, con un predominio de países con fuertes ventajas comparativas, siendo las principales excepciones la situación “neutral” de México y las desventajas que presentan Venezuela y Cuba. Cabe señalar que Bolivia pasa en el período de una situación moderadamente deficitaria a una moderadamente superavitaria. No obstante, la mayoría de los países muestra una reducción en el período en los valores de la ventaja comparativa. Una situación similar, en cuanto al predominio de países con ventaja comparativa, se presenta en el sector de Metales no ferrosos, aunque en este caso son menos los países que muestran fuertes ventajas comparativas (Bolivia, Chile y Perú) y son más los que presentan situaciones moderadas o “neutrales”, destacándose que no hay países que presenten desventajas comparativas en el sector. En este sector predominan las situaciones de mejoras de los indicadores de ventaja comparativa, destacándose que los mayores incrementos se dan en los tres países que ya tenían las ventajas comparativas más altas (ver Gráfico 3).

Por el contrario, en el caso del sector de la Siderurgia hay un predominio de países con desventajas comparativas o con posiciones neutras, destacándose la situación de varios países que han visto desaparecer sus ventajas comparativas en el sector (Chile, Perú y Bolivia). En el quinquenio reciente únicamente Brasil registra ventajas comparativas reveladas moderadamente significativas (y es por tanto el país que explica que la ALADI en su conjunto registre aún una situación levemente positiva), mientras que Argentina y Colombia muestran ventajas comparativas débiles, destacándose no obstante este último país por ser el único que registra una mejoría en el período analizado.

Finalmente, en el sector de la Energía es donde se presenta una situación más heterogénea con países con fuertes ventajas comparativas, destacándose los casos de Colombia, Ecuador y Venezuela, junto con países con desventajas comparativas moderadas: Brasil, Chile, Cuba, Paraguay y Uruguay. La dinámica muestra que en general los países han registrado mejoras, ya sea incrementos de la ventaja o reducción de la desventaja, destacándose en sentido contrario la reducción de la ventaja de México y el incremento de la desventaja de Chile.

Por su parte, la situación es relativamente más homogénea en los sectores con desventajas comparativas reveladas. En efecto, en el sector Químico y en Mecánica todos los países registran saldos comerciales deficitarios significativos con el resto del mundo, al tiempo que en Material eléctrico y Electrónica se da la misma situación con excepción de México. Cabe destacar que este país tiene ventajas comparativas en Electrónica a partir del quinquenio 1995-1999, cuando se comienza a contar con información sectorial de maquila.

Finalmente, en los restantes sectores, donde la región en su conjunto no presenta ni ventajas ni desventajas comparativas notorias, se observan dos situaciones diversas. Por un lado, en los sectores Textiles y productos de cuero y Madera, papel y diversos, predominan los países en situación neutral, destacándose que en el primero de los sectores se observó en el período una tendencia a la pérdida de la ventaja comparativa que tenían varios países¹⁰. Por su parte, en el sector de Vehículos la situación neutral que se aprecia para el conjunto de la

10 De los cinco países que mostraban una ventaja comparativa moderada o fuerte en el quinquenio 1985-89, sólo Uruguay mantiene dicha situación en el período reciente y asimismo dicho país muestra un importante deterioro del superávit alcanzado en dicho sector.

Asociación es resultado de que los fuertes déficits comerciales que registra la amplia mayoría de países, son compensados por el superávit que registra México, el único país de la región con ventajas comparativas en el sector.

Una medida resumen del comportamiento a nivel de sector/país puede obtenerse a partir de la cantidad de sectores/país que presentan índices de Contribución al Saldo Comercial significativos en su comercio con el resto del mundo. Al respecto, se puede señalar que no se observa una tendencia en la región orientada hacia el desarrollo de nuevas ventajas comparativas.

Es así que de un total de 121 flujos por sector-país¹¹ el número de los mismos que se caracterizan por tener ventaja comparativa ha mostrado oscilaciones pero no una tendencia definida, ubicándose en torno a 33 durante el período analizado (Cuadro 5). Al mismo tiempo, debe señalarse que se observa una leve disminución de los sectores caracterizados como desventajas comparativas, los que pasaron de 66 a 63. En este caso el principal cambio es la reducción del número de países que presentan una desventaja comparativa significativa en el sector de madera, papel y diversos (de 4 a 0), en la mayoría de los casos refiere a situaciones en que la situación deficitaria se mantiene pero pierde significación su contribución al saldo global (Colombia, Ecuador y Perú) y sólo en un caso se explica por la adquisición de una posición superavitaria (Uruguay).

No obstante lo anterior, en el caso de las ventajas comparativas la situación agregada oculta algunos cambios por sector que al ser en sentidos opuestos se compensan. El principal cambio es la reducción de países que muestran indicadores significativos en el sector de textiles y productos del cuero, los que pasan de 6 a 2 casos (Uruguay y Perú) lo que es compensado por incrementos marginales en los otros sectores, principalmente en madera, papel y diversos (de 2 a 4 casos).

11 El número total de flujos corresponde a 11 sectores x 11 países, debido a que no se incluye Cuba, pues no se dispone para dicho país de información para todo el período.

Cuadro 5
ALADI: COMERCIO CON EL RESTO DEL MUNDO
(Número de países con ventajas o desventajas por sector)

Sector	Ventajas			Desventajas		
	85/89	95/99	05/09	85/89	95/99	05/09
Bajo valor agregado	32	27	31	16	15	12
Energía	5	6	6	4	3	4
Agroalimentario	8	8	9	2	1	1
Textil y prod. de cuero	6	4	2	4	4	4
Madera, papel y diversos	2	3	4	4	4	0
Siderurgia	5	1	3	2	3	3
Metales no ferrosos	6	5	7	0	0	0
Alto valor agregado	2	2	2	50	52	51
Productos químicos	0	0	0	11	11	11
Mecánica	0	0	0	10	11	11
Vehículos	2	1	1	9	10	9
Material eléctrico	0	0	0	9	10	10
Electrónica	0	1	1	11	10	10
Total	34	29	33	66	67	63

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: No incluye Cuba.

Finalmente, cabe mencionar que la mayoría (94%) de los casos sector-país que presentan ventajas comparativas se concentra en sectores de bajo valor agregado. Por el contrario, la mayor parte (78%) de los sectores con desventaja comparativa corresponden a sectores de alto valor agregado. Adicionalmente, la situación de los sectores de alto valor agregado es la que muestra menor cantidad de cambios, tanto en lo que refiere a la escasa presencia de países con ventaja comparativa en estos sectores, como en el predominio de la situación de desventaja en casi todos los sectores-países de este grupo (en promedio 51 de los 55 casos posibles se encuentran en esta situación).

ii) El comercio intrarregional

El análisis del patrón de ventajas y desventajas comparativas que los países de la Asociación presentan en su comercio al interior de la región es a grandes rasgos similar al que se registra en el comercio con el resto del mundo, en cuanto a que las ventajas se concentran en los sectores de bajo valor agregado y al predominio entre los sectores de alto valor agregado de las situaciones de desventaja (Cuadro 6). No obstante ello, existen diferencias significativas que corresponde destacar.

La primera diferencia notoria es que existe un conjunto de países que han logrado desarrollar ventajas comparativas al interior de la región, que no exhiben extrarregionalmente, en sectores de alto valor

agregado. En efecto, mientras que -de un total de 55 casos sector-país correspondientes a alto valor agregado- solamente 2 presentan ventajas comparativas en el comercio con el Resto del Mundo (Cuadro 5), esta cifra asciende a 10 en el ámbito intrarregional (Cuadro 6).

Cuadro 6
ALADI: COMERCIO INTRARREGIONAL
(Número de países con ventajas o desventajas por sector)

Sector	Ventajas			Desventajas		
	85/89	95/99	05/09	85/89	95/99	05/09
Bajo valor agregado	23	21	20	32	32	34
Energía	4	4	5	7	6	6
Agroalimentario	4	5	4	6	5	6
Textil y prod. de cuero	5	4	3	4	4	3
Madera, papel y divers	2	3	3	3	5	7
Siderurgia	4	2	2	7	8	9
Metales no ferrosos	4	3	3	5	4	3
Alto valor agregado	8	11	10	34	37	39
Productos químicos	2	3	4	8	7	7
Mecánica	2	1	1	8	8	9
Vehículos	2	3	1	8	7	9
Material eléctrico	1	2	2	4	6	6
Electrónica	1	2	2	6	9	8
Total	31	32	30	66	69	73

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: No incluye Cuba.

No obstante, el fenómeno mencionado está circunscripto a algunos pocos países. Las ventajas comparativas en sectores de alto valor agregado se concentran fundamentalmente en dos países: Brasil y México (ver Cuadro A.4 del Anexo estadístico). En el primer caso, presenta ventajas comparativas con la región en los cinco sectores de alto valor agregado en forma sostenida durante todo el período: productos químicos, mecánica, vehículos, material eléctrico y electrónica. En el segundo caso, sólo en productos químicos hay una ventaja permanente, mientras que desarrolla en el período ventajas comparativas en material eléctrico y electrónica (este último muestra una contribución creciente al saldo comercial con la región), a la vez que pierde en el último quinquenio su ventaja comparativa en vehículos. De los restantes países, sólo Argentina, Colombia y Venezuela han desarrollado alguna ventaja comparativa en sectores de alto valor agregado pero en muchos casos las mismas no han sido persistentes. A estos países hay que sumar Cuba, que en el último quinquenio registra indicadores positivos en productos químicos y, en menor medida, electrónica.

La segunda diferencia importante resulta del hecho que en algunos casos las ventajas comparativas que los países registran en el comercio extrarregional no se expresan en el mercado regional como consecuencia de que en el mismo compiten con economías de similares características, lo que se hace mayormente evidente en el sector agroalimentario. Es así que Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y Perú registran en déficits comerciales significativos con la región en dicho sector, a pesar de exhibir ventajas con el Resto del Mundo. Surge de esta manera un mayor número de sectores de bajo valor agregado en que diferentes países tienen desventajas en el comercio intrarregional (34) que no exhiben con el resto del mundo (12) (Cuadros 5 y 6).

Otras diferencias importantes refieren no ya a cambios en el patrón sino a la magnitud de la contribución que los sectores que presentan ventajas o desventajas en ambos mercados hacen al saldo comercial respectivo. En ese sentido cabe señalar que la mayoría de los sectores con ventaja comparativa en ambos mercados muestran una menor incidencia en el intercambio regional, lo que es reflejo de la mayor diversificación que en general muestran las exportaciones a este destino en comparación a las extrarregionales. El sector energía en Bolivia y, en menor medida, en Argentina son las principales excepciones a esta situación¹². Otras diferencias que corresponde destacar son las mayores incidencias asociadas a las desventajas de Cuba en energía y en el sector agroalimentario.

3. Comercio intraindustrial

De acuerdo con la teoría del comercio internacional, se debería esperar que entre la región y el Resto del Mundo exista un mayor comercio de tipo interindustrial que en el intercambio intrarregional. Los resultados presentados en la sección anterior parecerían no contradecir esta hipótesis, incluso con el importante nivel de agregación utilizado. En la medida en que la ALADI exporta al Resto del Mundo bienes basados en los recursos naturales, e importa bienes con alto valor agregado e intensivos en capital, este intercambio tendría un perfil interindustrial (intersectorial). A su vez, los resultados obtenidos al analizar el comercio intrarregional muestran un patrón de ventajas y

12 Si bien el sector agroalimentario en Bolivia y Paraguay también muestra un comportamiento similar, esta situación puede deberse a que dichos países registran como exportaciones a la región ventas que tienen como destino intermedio zonas francas de otros países.

desventajas más “suavizado”, lo que podría estar relacionado con un mayor componente intraindustrial.

A los efectos de evaluar en forma más directa la hipótesis planteada, en esta sección se intenta medir el fenómeno del comercio intraindustrial, tanto en el ámbito intra como extrarregional. El intercambio intrasectorial se caracteriza por exhibir un flujo relativamente equilibrado de exportaciones e importaciones de un mismo producto (en este estudio una rama CIIU), razón por la cual se denomina también comercio de “dos vías”¹³.

El indicador que se utiliza para medir la importancia de este fenómeno en los diferentes países y sectores es el índice de Grubel y Lloyd. Un valor del de este indicador igual a uno implica que las exportaciones son exactamente iguales a las importaciones para cada uno de los productos que componen el sector y que por tanto la totalidad del comercio en dicho sector es de tipo intraindustrial. Por su parte, el indicador es cero cuando la totalidad del intercambio a nivel de cada producto que conforma el sector corresponde a un tipo de comercio –exportación o importación– siendo el total de comercio de tipo interindustrial. Como estos son los casos extremos, se considera que el flujo es de carácter intraindustrial cuando el índice es igual o superior a 0,5¹⁴.

En términos generales, la hipótesis antes planteada resulta confirmada por los resultados del indicador utilizado. En efecto, para la gran mayoría de los países el comercio intraindustrial es superior en el intercambio con la región que en el extrarregional. Asimismo, cabe destacar que esta diferencia es cuantitativamente importante y un rasgo permanente que se manifiesta en los cinco quinquenios analizados (Cuadro 7).

Las excepciones a la regla antes mencionada corresponden a Bolivia, Cuba y México. En este último caso se observa un mayor co-

13 Si bien el nivel de agregación con que se trabajó en esta ocasión es relativamente alto (rama CIIU a 4 dígitos), cabe destacar que algunos trabajos realizados con una mayor desagregación –ALADI (2000 b) y ALADI (2011)- convalidan las principales conclusiones aquí comentadas.

14 Este valor límite implica que en un sector caracterizado como de comercio intraindustrial ($ICI \geq 0.5$) el flujo menor sea al menos el 33% del mayor. Si bien este criterio es más exigente que el establecido en Fontagné y Freudenberg (1997), los cuales establecen dicho umbral en un 10%, la mayor exigencia se justifica en el relativamente alto nivel de agregación con que se trabaja en este documento.

mercio intraindustrial en el intercambio extrarregional de forma permanente durante todo el período analizado. Por su parte, Bolivia y Cuba presentan indicadores bajos de comercio intraindustrial a ambos destinos.

Sin perjuicio de lo antes mencionado, debe señalarse que el comercio intrarregional es predominantemente intraindustrial (índice mayor a 0,5) solo en los casos de Argentina, Brasil y Colombia y para algunos quinquenios del período analizado.

Cuadro 7
ALADI: ÍNDICE DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL GLOBAL
(Índice de Grubel y Lloyd)

País	Con la región					Con el Resto del Mundo				
	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09
Argentina	0,43	0,47	0,55	0,49	0,60	0,19	0,19	0,19	0,21	0,21
Bolivia	0,07	0,15	0,20	0,15	0,10	0,04	0,09	0,17	0,17	0,10
Brasil	0,38	0,35	0,50	0,46	0,48	0,27	0,30	0,33	0,36	0,37
Chile	0,25	0,35	0,38	0,37	0,40	0,11	0,13	0,13	0,13	0,11
Colombia	0,35	0,38	0,49	0,53	0,48	0,13	0,15	0,15	0,17	0,21
Cuba	nd	nd	nd	0,07	0,06	nd	nd	nd	0,09	0,09
Ecuador	0,12	0,21	0,35	0,30	0,26	0,06	0,05	0,09	0,09	0,13
México	0,37	0,41	0,40	0,37	0,43	0,40	0,46	0,58	0,62	0,63
Paraguay	0,07	0,10	0,12	0,14	0,16	0,03	0,04	0,03	0,07	0,04
Perú	0,22	0,19	0,23	0,31	0,29	0,13	0,12	0,10	0,13	0,13
Uruguay	0,36	0,41	0,41	0,42	0,37	0,07	0,11	0,11	0,12	0,11
Venezuela	0,29	0,41	0,41	0,32	0,23	0,09	0,11	0,12	0,11	0,06
Promedio	0,26	0,31	0,37	0,33	0,32	0,14	0,16	0,18	0,19	0,18

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: se destacan en negrita el flujo (con la región o con el resto del mundo) con mayor índice de comercio intraindustrial en cada período y con sombreado los índices mayores a 0,5.

La evolución temporal del indicador no evidencia una tendencia clara que se extienda a todo el período. No obstante, se observa un aumento sostenido y relativamente generalizado del comercio intraindustrial en el intercambio intrarregional durante los tres primeros quinquenios analizados. Posteriormente, este aumento se interrumpe, retrocediendo o volviendo a crecer según el caso hacia el final del período. Solamente en Paraguay se observa una tendencia creciente en todo el período, aunque se mantiene en niveles bajos en comparación con el promedio de la región. Respecto al comercio con el resto del mundo el coeficiente de comercio intraindustrial también muestra un incremento que si bien es más sostenido en el tiempo es a menor ritmo que en el intercambio intrarregional. La tendencia es creciente (de 0,11 a 0,15) incluso si se excluye México del promedio, país que experimenta el mayor incremento. Otros tres países que experimentan aumentos significativos en sus coeficientes intraindustriales son Brasil, Colombia y Ecuador.

Este análisis global del comercio debe ser complementado con un análisis desagregado, que identifique los sectores en que se registra el comercio intraindustrial en el caso de cada país y en cada ámbito. Este análisis se aborda en las dos secciones siguientes.

i) El comercio con el Resto del Mundo

El análisis desagregado por sectores confirma que México presenta un patrón de comercio extrarregional diferente al que tiene el resto de países miembros de la ALADI. En efecto, en el caso mexicano siete de los once sectores exhiben un predominio de intercambio intraindustrial con el Resto del Mundo, y los mismos canalizan actualmente la mayor parte del comercio (66,9%). Esta participación llegó a ser mayor pero descendió hacia el final del período considerado. En los restantes países el número de sectores con estas características no supera a tres en ninguno de los casos, y en conjunto canalizan solamente el 15,2% del intercambio en el último quinquenio, luego de que esta participación se incrementara en el período analizado (Cuadro 8).

Cuadro 8
ALADI: COMERCIO INTRAININDUSTRIAL CON EL RESTO DEL MUNDO
(Cantidad de sectores y % de comercio que representan)

País	Número de sectores					% del comercio				
	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09
Argentina	2	2	3	1	2	12,6	7,5	6,3	5,2	9,4
Bolivia	0	0	0	1	0	0,0	0,3	7,6	0,8	0,0
Brasil	3	2	2	3	3	19,4	16,9	14,2	27,9	31,7
Chile	0	0	0	0	1	0,0	0,0	0,0	0,6	3,6
Colombia	1	2	2	2	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cuba	nd	nd	0	0	1	nd	nd	0,0	1,1	1,8
Ecuador	0	0	1	1	0	0,0	0,0	0,2	0,4	0,2
México	7	7	8	7	7	22,7	46,8	70,5	76,2	66,9
Paraguay	0	0	0	2	0	0,1	0,0	0,1	0,3	0,0
Perú	0	1	0	1	1	1,2	1,8	1,4	5,5	9,1
Uruguay	0	0	0	0	0	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0
Venezuela	1	1	1	0	1	2,8	3,6	4,5	2,7	1,0
ALADI s/México	7	8	9	11	10	10,2	8,3	7,7	13,4	15,2
Total	14	15	17	18	17	14,7	25,3	38,9	49,9	39,7

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: refiere a los sectores para los que el comercio con el resto del mundo es predominantemente intraindustrial.

Los sectores con predominio de comercio intraindustrial en la relación de México con el Resto del Mundo son: textil y productos del cuero; productos químicos; siderurgia; metales no ferrosos; mecánica; vehículos; material eléctrico; y electrónica (ver Cuadro A.5 del Anexo estadístico).

El otro país que tiene un comercio intraindustrial significativo con el Resto del Mundo es Brasil. En este caso el comercio de “dos vías” es predominante en sólo dos sectores, no obstante estos representan un porcentaje creciente del comercio, alcanzando sobre el final del período analizado a un 31,7% (Cuadro 8). Estos dos sectores de son mecánica y vehículos, a los que se suma energía hacia el final del período.

Cabe destacar que en el sector siderurgia predomina el comercio intraindustrial con el Resto del Mundo en varios países, tales como Argentina, Colombia, Perú y Venezuela, durante todo el período objeto de análisis¹⁵.

ii) El comercio intrarregional

El análisis sectorial confirma que en el intercambio intrarregional el fenómeno del comercio intraindustrial es más significativo; no obstante el mismo solo tiene relevancia en algunos países. En particular se destacan por su mayor comercio de “dos vías” con la región, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay, a los que debe sumarse Venezuela excepto en el quinquenio final (Cuadro 9). No obstante, en estos países no se observa una tendencia clara, que se extienda durante todo el período analizado, apreciándose, en general, un cierto retroceso de la participación del comercio intraindustrial en los últimos dos quinquenios analizados.

Argentina se destaca por ser el país que exhibe una mayor participación de los sectores con predominio del comercio intrasectorial, fenómeno que es creciente y abarca actualmente a la mayoría de los sectores: textil y productos del cuero; madera, papel y diversos; productos químicos; siderurgia; metales no ferrosos; mecánica; vehículos y material eléctrico (ver Cuadro A.6 del Anexo estadístico).

15 Corresponde señalar que el sector siderurgia se compone de solamente dos ramas CIU (Extracción de minerales de hierro e Industrias básicas de hierro y acero); esta escasa desagregación de ramas dentro del sector da lugar a que un mayor porcentaje del comercio sea considerado de “dos vías”.

Cuadro 9
ALADI: COMERCIO INTRAINDUSTRIAL INTRARREGIONAL
(Cantidad de sectores y % de comercio que representan)

País	Número de sectores					% del comercio				
	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09
Argentina	5	4	7	7	8	36,6	44,5	59,5	52,2	66,9
Bolivia	0	1	1	0	1	1,2	4,3	4,6	0,7	1,6
Brasil	3	0	3	1	2	20,2	7,3	29,7	16,0	24,2
Chile	1	2	4	4	5	15,9	9,0	31,1	31,9	30,1
Colombia	1	2	6	6	5	31,3	37,0	56,7	57,7	46,7
Cuba	nd	nd	2	2	0	nd	nd	4,3	4,1	0,4
Ecuador	0	0	2	1	2	0,0	4,5	12,8	15,3	9,5
México	6	3	3	2	4	26,1	33,5	29,1	15,5	35,7
Paraguay	0	1	0	0	1	0,5	2,3	0,0	1,5	2,1
Perú	0	0	1	1	1	2,9	4,8	5,0	7,8	10,9
Uruguay	4	3	5	6	6	33,0	35,8	40,4	40,8	32,6
Venezuela	3	3	5	4	2	27,1	43,0	41,2	33,3	8,4
ALADI sin México	17	16	36	32	33	22,0	22,3	38,0	30,4	31,0
Total	23	19	39	34	37	22,4	23,2	37,4	29,0	31,5

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Colombia también tiene una participación muy importante del comercio de “dos vías”, aunque algo menor al caso argentino, y con un peso decreciente en los últimos quinquenios. Los sectores que actualmente exhiben un predominio de este tipo de comercio son: textil y productos del cuero, productos químicos, mecánica, vehículos y material eléctrico.

En un tercer nivel se ubican Chile, México y Uruguay con una participación del comercio intrasectorial en torno a un tercio de sus intercambios con la región. Corresponde destacar que en el último caso la mayoría de los sectores tienen una inserción regional de este tipo.

En Brasil, la cantidad de sectores involucrados en el comercio intrasectorial dentro del ámbito intrarregional ha descendido y durante el último quinquenio fueron solamente dos: vehículos y energía. En particular este último es un sector que anteriormente no había exhibido un predominio de este fenómeno.

Venezuela es el único caso donde el comercio intrasectorial ha descendido de forma notoria durante el período analizado, tanto si se tiene en cuenta su peso en total como la cantidad de sectores involucrados. Actualmente, solamente dos sectores (siderurgia y metales no ferrosos) tienen un predominio del comercio intrasectorial. Los que ya han dejado de tenerlo son: productos químicos; mecánica y vehículos.

Bibliografía

ALADI (1991), *“Los ejes de comercio en la integración regional”*, SEC/Estudio 68, ALADI, Noviembre 1991.

_____ (1996), *“El Comercio Intrarregional en los Años Noventa: un análisis de sus principales características”*, SEC/Estudio 96, ALADI, Octubre 1996.

_____ (2000 a), *“El Comercio Intrarregional de la ALADI en los Años Noventa”*, SEC/Estudio 126, ALADI, Abril 2000.

_____ (2000 b), *“El Comercio Intraindustrial en el Intercambio Regional”*, SEC/Estudio 130, ALADI, Diciembre 2000.

_____ (2011), *“Evolución del Comercio Intraindustrial en la Región”*, borrador, ALADI, Diciembre 2011.

Fontagne, L. y Freudenberg, M. (1997), *“Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered”*, Document de travail N° 97-01, CEPII, Enero 1997.

Hausmann, R., Hwang J. y Rodrik D (2006), *“What You Export Matters”*, Center for International Development, Harvard University, Octubre 2006.

Hausmann, R. y Rodrik D. (2006), *“Doomed to Choose: Industrial Policy as Predicament”*, Center for International Development, Harvard University, Setiembre 2006.

Anexo Estadístico

Cuadro A.1
ALADI: EXPORTACIONES INTRARREGIONALES POR SECTOR
(En porcentajes)

Sector	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09
Bajo valor agregado	60,5	55,1	53,6	52,7	50,0
Energía	13,5	9,9	11,2	14,5	13,8
Agroalimentario	22,2	22,0	21,8	17,8	15,7
Textil y prod. de cuero	4,8	6,7	6,2	5,3	4,4
Madera, papel y diversos	4,8	5,0	5,2	5,4	4,1
Siderurgia	9,4	6,0	4,6	4,4	5,0
Metales no ferrosos	5,8	5,5	4,6	5,3	7,0
Alto valor agregado	38,9	44,4	45,9	46,6	49,3
Productos químicos	19,1	17,1	17,4	19,8	17,5
Mecánica	8,9	9,4	8,2	7,5	8,2
Vehículos	6,3	12,8	14,8	13,4	15,5
Material eléctrico	2,0	3,0	3,0	2,8	3,0
Electrónica	2,6	2,1	2,5	3,2	5,0
No clasificados	0,5	0,6	0,5	0,7	0,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Cuadro A.2
ALADI: EXPORTACIONES AL RESTO DEL MUNDO POR SECTOR
(En porcentajes)

Sector	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09
Bajo valor agregado	72,2	65,7	56,6	52,6	63,1
Energía	24,5	19,9	14,4	16,5	23,4
Agroalimentario	25,3	22,3	19,9	16,4	17,7
Textil y prod. de cuero	5,2	5,6	6,4	5,5	2,8
Madera, papel y diversos	2,8	3,7	4,1	4,2	3,2
Siderurgia	8,1	6,6	4,5	3,7	4,8
Metales no ferrosos	6,3	7,7	7,1	6,4	11,1
Alto valor agregado	17,8	28,3	42,1	46,1	35,3
Productos químicos	5,7	5,9	5,9	5,6	5,0
Mecánica	4,9	5,3	6,6	7,4	6,8
Vehículos	4,0	7,2	10,9	11,4	8,1
Material eléctrico	1,1	4,7	8,2	8,3	5,3
Electrónica	2,0	5,1	10,6	13,4	10,1
No clasificados y maquila	10,1	6,0	1,3	1,2	1,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Cuadro A.3
ALADI: VENTAJAS Y DESVENTAJAS COMPARATIVAS CON EL RESTO DEL MUNDO
(Índice de Contribución al Saldo Comercial)

Sector	Argentina			Bolivia			Brasil			Chile		
	85/89	95/99	05/09	85/89	95/99	05/09	85/89	95/99	05/09	85/89	95/99	05/09
Energía	0,5	0,8	2,3	-0,1	1,5	3,9	-10,3	-5,2	-3,5	-3,7	-2,6	-6,7
Agroalimentario	44,0	25,7	35,9	-4,3	0,0	3,8	19,5	13,0	17,8	14,6	12,0	9,9
Textil y prod. de cuero	4,8	1,1	0,3	-1,5	-0,2	-0,2	5,6	1,5	0,5	-1,8	-3,4	-2,5
Madera, papel y diversos	-0,1	-1,7	-0,5	-0,9	1,2	1,6	2,4	2,0	2,6	4,5	4,8	3,8
Siderurgia	2,4	0,5	1,1	22,5	-2,4	-1,1	10,0	6,2	7,3	7,0	-0,3	0,2
Metales no ferrosos	1,2	0,8	3,6	11,6	19,8	34,5	2,0	1,7	2,3	27,6	25,9	41,1
Productos químicos	-8,0	-11,5	-8,1	-7,9	-5,9	-7,2	-2,9	-8,7	-7,5	-7,0	-5,4	-3,0
Mecánica	-6,7	-12,9	-9,0	-15,6	-11,4	-7,9	-0,4	-7,5	-3,3	-9,9	-12,1	-7,0
Vehículos	-1,2	-6,2	-2,4	-9,6	-14,5	-11,4	3,0	-2,0	-0,2	-2,5	-5,5	-3,8
Material eléctrico	-1,7	-4,7	-2,7	-2,4	-3,1	-1,9	-0,9	-3,6	-2,6	-2,3	-3,1	-2,0
Electrónica	-4,5	-9,2	-5,6	-4,0	-6,5	-4,8	-1,4	-7,6	-5,5	-3,3	-6,3	-3,7
Sector	Colombia			Cuba			Ecuador			México		
	85/89	95/99	05/09	85/89	00/04	05/09	85/89	95/99	05/09	85/89	95/99	05/09
Energía	12,8	16,8	24,1	nd	-3,0	-1,6	26,6	15,3	27,0	15,8	3,7	4,3
Agroalimentario	28,0	12,9	6,3	nd	0,3	-9,3	25,3	31,3	17,2	0,6	-0,1	-0,6
Textil y prod. de cuero	2,6	0,9	-0,8	nd	-4,8	-4,4	-1,1	-1,2	-1,7	0,3	0,6	-0,2
Madera, papel y diversos	-1,2	-1,7	-0,8	nd	-2,6	-2,2	-1,3	-0,6	-0,4	-0,5	-0,7	-0,3
Siderurgia	-1,8	-0,9	1,2	nd	-1,2	-2,0	-2,4	-2,1	-2,2	-0,2	-0,1	-0,6
Metales no ferrosos	-0,3	0,2	2,2	nd	12,2	5,9	-0,5	0,7	0,3	0,6	0,0	0,3
Productos químicos	-10,5	-9,9	-9,4	nd	-10,9	-12,7	-10,7	-9,1	-8,7	-2,3	-4,8	-5,2
Mecánica	-10,2	-10,6	-10,2	nd	-10,9	-13,7	-10,1	-8,5	-6,8	-4,0	-4,3	-2,8
Vehículos	-4,1	-5,1	-5,5	nd	-4,4	-5,2	-3,5	-5,8	-6,0	1,8	4,7	2,9
Material eléctrico	-2,0	-2,7	-1,8	nd	-4,2	-11,1	-2,3	-3,0	-2,0	-0,7	0,9	-0,4
Electrónica	-3,5	-8,7	-6,7	nd	-6,4	-6,5	-3,1	-4,0	-5,1	-2,0	2,0	1,8
Sector	Paraguay			Perú			Uruguay			Venezuela		
	85/89	95/99	05/09	85/89	95/99	05/09	85/89	95/99	05/09	85/89	95/99	05/09
Energía	-10,7	-0,9	-4,6	5,9	1,6	0,5	-9,4	-4,6	-6,0	47,7	53,2	69,4
Agroalimentario	28,6	8,8	19,2	7,8	8,0	9,0	27,1	15,4	32,9	-4,1	-2,7	-1,8
Textil y prod. de cuero	1,6	-1,8	-1,2	5,0	2,2	1,5	28,9	12,2	4,5	-1,3	-1,5	-1,4
Madera, papel y diversos	0,2	0,9	0,0	-1,8	-1,5	-0,5	-0,4	-0,6	3,9	-1,4	-1,2	-0,7
Siderurgia	-0,7	-0,4	-0,3	10,7	-1,1	-1,3	-0,4	-1,0	-0,7	0,7	0,4	0,4
Metales no ferrosos	-0,1	0,0	0,1	11,7	23,5	39,8	-0,1	0,4	1,2	3,4	2,6	0,8
Productos químicos	-5,7	-7,3	-8,3	-10,6	-7,4	-6,4	-9,4	-12,6	-11,6	-8,1	-4,1	-4,2
Mecánica	-8,8	-14,4	-9,2	-8,8	-9,9	-7,2	-5,9	-10,3	-7,0	-11,1	-8,7	-6,3
Vehículos	-4,7	-14,4	-11,8	-2,2	-6,5	-3,4	-1,5	-7,2	-2,8	-3,5	-3,9	-2,7
Material eléctrico	-2,7	-5,1	-2,5	-1,2	-3,4	-1,9	-1,2	-4,7	-2,5	-1,9	-2,2	-1,6
Electrónica	-12,0	-19,8	-30,2	-3,2	-7,6	-4,4	-3,7	-9,5	-5,8	-3,6	-4,0	-5,0

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: el sombreado en gris señala los sectores con ventaja comparativa y el sombreado en rojo las desventajas.

Nd: no disponible.

Cuadro A.4
**ALADI: VENTAJAS Y DESVENTAJAS COMPARATIVAS EN EL COMERCIO
 INTRARREGIONAL**
(Índice de Contribución al Saldo Comercial)

Sector	Argentina			Bolivia			Brasil			Chile		
	85/89	95/99	05/09	85/89	95/99	05/09	85/89	95/99	05/09	85/89	95/99	05/09
Energía	-7,6	9,2	8,4	42,6	0,3	34,5	-4,8	-7,9	-3,3	-13,9	-12,8	-18,2
Agroalimentario	20,6	16,0	11,1	-0,4	14,8	6,4	-8,2	-11,3	-2,1	-1,5	0,9	-1,6
Textil y prod. de cuero	1,5	0,0	-0,7	-1,7	-1,3	0,0	0,4	1,0	1,9	-3,6	-1,3	-0,7
Madera, papel y diversos	-0,9	-1,6	-0,4	-0,4	-0,6	-1,8	0,8	1,2	1,6	7,7	3,8	2,6
Siderurgia	-3,4	-1,0	-1,8	-2,6	-5,1	-4,6	5,5	3,7	4,5	4,6	-2,7	-1,3
Metales no ferrosos	-2,0	-0,9	-0,6	1,2	0,5	1,8	-2,3	-2,2	-4,5	12,5	8,9	9,6
Productos químicos	-0,7	-1,4	1,5	-8,5	-13,2	-10,0	6,8	3,8	4,3	-6,9	-6,0	-3,9
Mecánica	1,9	-1,8	-0,4	-10,6	-4,5	-4,8	9,0	6,2	7,8	-6,6	-2,5	-1,5
Vehículos	0,4	1,5	-1,3	-6,3	-3,0	-0,7	6,6	1,5	8,1	-5,7	-4,0	-3,8
Material eléctrico	0,3	-0,9	-0,9	-2,0	-2,4	-1,7	1,8	1,7	2,3	-1,0	-0,7	-0,7
Electrónica	-0,9	-1,1	-3,5	-0,8	-2,6	-0,6	2,6	1,2	3,7	-1,1	-2,4	-2,7

Sector	Colombia			Cuba			Ecuador			México		
	85/89	95/99	05/09	85/89	00/04	05/09	85/89	95/99	05/09	85/89	95/99	05/09
Energía	-7,1	2,1	3,6	nd	-52,9	-46,7	11,9	7,8	11,4	10,8	-2,2	-2,9
Agroalimentario	-2,4	-6,9	-1,0	nd	-9,6	-14,8	11,6	5,4	-0,6	-11,5	-4,2	-4,0
Textil y prod. de cuero	2,9	2,3	5,4	nd	-1,7	-1,0	-1,3	-1,3	-1,4	1,1	1,9	-2,2
Madera, papel y diversos	0,8	1,0	1,5	nd	-1,0	-1,7	-5,1	-2,2	-2,4	0,0	0,3	-3,0
Siderurgia	-5,9	-3,4	-4,6	nd	0,0	-1,5	-10,6	-4,8	-4,9	1,0	-3,6	-1,3
Metales no ferrosos	-6,1	-2,4	-3,0	nd	0,3	-0,3	-2,8	-1,3	-1,0	1,2	-4,9	-5,1
Productos químicos	-5,4	0,2	2,1	nd	-6,5	4,1	-13,0	-13,3	-16,5	18,4	11,7	7,0
Mecánica	-2,2	-0,9	-1,9	nd	-4,6	-3,9	-6,8	-3,7	-3,4	-0,2	0,4	-1,2
Vehículos	-2,3	-3,6	-1,4	nd	-1,6	-0,6	-3,7	-3,7	-1,5	2,3	6,2	-2,3
Material eléctrico	-0,3	-0,1	0,6	nd	-1,4	-1,7	-1,7	-1,2	-1,4	0,4	2,5	1,1
Electrónica	-0,7	-1,8	-6,5	nd	-1,0	1,9	-2,1	-1,2	-3,3	0,9	5,4	9,4

Sector	Paraguay			Perú			Uruguay			Venezuela		
	85/89	95/99	05/09	85/89	95/99	05/09	85/89	95/99	05/09	85/89	95/99	05/09
Energía	-17,7	-11,2	-14,0	-4,2	-16,3	-13,8	-7,8	-5,6	-17,6	26,2	26,4	16,4
Agroalimentario	30,9	1,9	24,1	-15,6	-12,4	-9,3	16,5	11,6	6,3	-7,0	-5,6	-15,7
Textil y prod. de cuero	-0,3	0,2	-0,1	4,4	1,0	3,2	4,2	2,2	-0,3	-1,6	-2,4	-7,9
Madera, papel y diversos	1,1	-1,0	-2,3	-4,7	-3,7	-1,7	-1,0	-2,2	-1,1	-3,8	-1,4	-4,5
Siderurgia	-1,8	-1,6	-2,1	3,8	-2,3	-2,4	-2,3	-1,3	-1,3	-3,2	1,1	2,1
Metales no ferrosos	-0,5	-0,5	-0,4	9,2	11,2	15,9	-1,4	-0,5	-0,4	-0,7	1,1	0,3
Productos químicos	-10,1	-14,6	-14,6	-9,1	-12,1	-5,6	-1,8	-5,9	-6,1	-3,4	1,5	-10,5
Mecánica	-13,1	-7,8	-6,9	-6,0	-5,3	-3,3	-4,4	-4,3	-4,5	-5,0	-1,2	-6,0
Vehículos	-2,6	-4,8	-2,5	-3,0	-2,6	-3,5	-4,7	-2,8	-3,1	-6,3	-0,3	-8,7
Material eléctrico	-2,5	-3,0	-2,5	-0,7	-1,4	-1,4	-0,6	-1,6	-1,5	-1,3	-1,4	-4,0
Electrónica	-2,8	-1,5	-1,2	-1,3	-2,4	-3,3	-1,8	-1,1	-1,9	-1,9	-1,5	-4,6

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Nota: el sombreado en gris señala los sectores con ventaja comparativa y el sombreado en rojo las desventajas.

Nd: no disponible.

Cuadro A.5
COMERCIO INTRAINDUSTRIAL CON EL RESTO DEL MUNDO POR PAÍS Y SECTOR
(Índice de Grubel y Lloyd)

Sector	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09
	Argentina					Bolivia				
Energía	0,24	0,34	0,52	0,34	0,49	0,05	0,18	0,21	0,56	0,19
Agroalimentario	0,04	0,08	0,12	0,05	0,04	0,16	0,22	0,15	0,25	0,23
Textil y prod. de cuero	0,06	0,33	0,25	0,27	0,24	0,24	0,32	0,25	0,30	0,29
Madera, papel y diversos	0,55	0,48	0,41	0,40	0,42	0,01	0,03	0,14	0,16	0,11
Productos químicos	0,44	0,33	0,24	0,35	0,38	0,04	0,07	0,15	0,11	0,16
Siderurgia	0,68	0,61	0,82	0,45	0,62	0,00	0,02	0,02	0,05	0,05
Metales no ferrosos	0,28	0,59	0,60	0,21	0,17	0,03	0,18	0,16	0,07	0,06
Mecánica	0,18	0,19	0,13	0,28	0,17	0,00	0,03	0,29	0,25	0,11
Vehículos	0,23	0,29	0,15	0,57	0,53	0,00	0,00	0,01	0,07	0,02
Material eléctrico	0,11	0,14	0,05	0,15	0,09	0,00	0,00	0,01	0,02	0,03
Electrónica	0,25	0,09	0,04	0,11	0,06	0,00	0,04	0,05	0,15	0,04
	Brasil					Chile				
Energía	0,04	0,15	0,12	0,53	0,72	0,04	0,04	0,05	0,38	0,18
Agroalimentario	0,17	0,17	0,21	0,12	0,10	0,10	0,11	0,14	0,11	0,12
Textil y prod. de cuero	0,09	0,21	0,32	0,28	0,28	0,25	0,29	0,11	0,08	0,07
Madera, papel y diversos	0,27	0,31	0,49	0,33	0,34	0,16	0,22	0,30	0,24	0,23
Productos químicos	0,54	0,51	0,37	0,37	0,39	0,35	0,41	0,39	0,42	0,42
Siderurgia	0,12	0,10	0,19	0,17	0,23	0,08	0,24	0,22	0,25	0,59
Metales no ferrosos	0,29	0,33	0,51	0,47	0,34	0,02	0,02	0,03	0,01	0,01
Mecánica	0,62	0,50	0,46	0,55	0,58	0,06	0,05	0,07	0,10	0,08
Vehículos	0,33	0,65	0,72	0,80	0,73	0,01	0,03	0,02	0,04	0,04
Material eléctrico	0,43	0,44	0,24	0,29	0,40	0,03	0,05	0,02	0,03	0,04
Electrónica	0,50	0,33	0,21	0,31	0,19	0,01	0,01	0,02	0,03	0,03
	Colombia					Cuba				
Energía	0,15	0,13	0,08	0,04	0,14	nd	nd	0,06	0,26	0,26
Agroalimentario	0,07	0,08	0,09	0,11	0,14	nd	nd	0,09	0,08	0,09
Textil y prod. de cuero	0,27	0,27	0,43	0,33	0,42	nd	nd	0,05	0,04	0,01
Madera, papel y diversos	0,27	0,31	0,34	0,45	0,45	nd	nd	0,06	0,08	0,05
Productos químicos	0,16	0,19	0,26	0,29	0,34	nd	nd	0,11	0,09	0,07
Siderurgia	0,61	0,74	0,67	0,78	0,73	nd	nd	0,37	0,50	0,39
Metales no ferrosos	0,38	0,51	0,76	0,56	0,22	nd	nd	0,21	0,11	0,51
Mecánica	0,07	0,09	0,08	0,13	0,14	nd	nd	0,04	0,04	0,09
Vehículos	0,00	0,03	0,01	0,04	0,03	nd	nd	0,00	0,02	0,02
Material eléctrico	0,08	0,11	0,08	0,24	0,25	nd	nd	0,02	0,02	0,03
Electrónica	0,04	0,04	0,02	0,05	0,05	nd	nd	0,01	0,03	0,07
	Ecuador					México				
Energía	0,11	0,07	0,14	0,08	0,16	0,11	0,16	0,13	0,23	0,25
Agroalimentario	0,05	0,05	0,06	0,07	0,12	0,32	0,29	0,29	0,32	0,35
Textil y prod. de cuero	0,06	0,26	0,35	0,25	0,14	0,67	0,70	0,69	0,56	0,60
Madera, papel y diversos	0,04	0,07	0,11	0,18	0,20	0,52	0,51	0,51	0,47	0,47
Productos químicos	0,02	0,05	0,13	0,21	0,18	0,59	0,58	0,53	0,50	0,48
Siderurgia	0,00	0,01	0,03	0,04	0,02	0,72	0,67	0,87	0,67	0,70
Metales no ferrosos	0,00	0,26	0,51	0,66	0,43	0,70	0,82	0,82	0,74	0,83
Mecánica	0,02	0,03	0,07	0,11	0,08	0,41	0,46	0,59	0,69	0,74
Vehículos	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,46	0,38	0,48	0,66	0,77
Material eléctrico	0,02	0,02	0,07	0,11	0,12	0,60	0,67	0,88	0,87	0,85
Electrónica	0,00	0,00	0,01	0,01	0,02	0,54	0,59	0,64	0,70	0,70

30 años de Integración Comercial en la ALADI

Cuadro A.5 (continuación)

Sector	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09
	Paraguay					Perú				
Energía	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,33	0,55	0,48	0,71	0,62
Agroalimentario	0,01	0,02	0,03	0,13	0,05	0,22	0,17	0,12	0,11	0,11
Textil y prod. de cuero	0,07	0,19	0,17	0,23	0,17	0,11	0,23	0,38	0,37	0,37
Madera, papel y diversos	0,12	0,05	0,03	0,03	0,05	0,17	0,19	0,15	0,28	0,24
Productos químicos	0,28	0,24	0,14	0,13	0,13	0,15	0,18	0,19	0,22	0,23
Siderurgia	0,23	0,04	0,00	0,51	0,00	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01
Metales no ferrosos	0,00	0,07	0,49	0,63	0,43	0,09	0,02	0,02	0,01	0,01
Mecánica	0,00	0,00	0,01	0,02	0,03	0,06	0,04	0,04	0,08	0,06
Vehículos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,01	0,01	0,04	0,01
Material eléctrico	0,00	0,00	0,00	0,01	0,04	0,17	0,05	0,04	0,07	0,05
Electrónica	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01	0,03	0,01	0,02	0,04	0,03
Uruguay					Venezuela					
Energía	0,01	0,00	0,01	0,02	0,12	0,03	0,02	0,03	0,03	0,01
Agroalimentario	0,10	0,09	0,14	0,13	0,08	0,07	0,17	0,17	0,23	0,14
Textil y prod. de cuero	0,06	0,31	0,23	0,18	0,21	0,18	0,28	0,12	0,06	0,02
Madera, papel y diversos	0,21	0,12	0,09	0,17	0,11	0,21	0,30	0,32	0,31	0,09
Productos químicos	0,09	0,09	0,11	0,16	0,16	0,20	0,30	0,44	0,44	0,26
Siderurgia	0,17	0,01	0,00	0,14	0,09	0,70	0,77	0,85	0,49	0,61
Metales no ferrosos	0,36	0,27	0,41	0,19	0,17	0,31	0,25	0,24	0,19	0,26
Mecánica	0,05	0,02	0,03	0,07	0,04	0,06	0,10	0,09	0,16	0,09
Vehículos	0,19	0,08	0,01	0,06	0,11	0,06	0,14	0,19	0,26	0,07
Material eléctrico	0,06	0,03	0,02	0,04	0,04	0,08	0,10	0,14	0,17	0,06
Electrónica	0,02	0,02	0,03	0,06	0,05	0,03	0,03	0,01	0,05	0,01

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

Cuadro A.6
COMERCIO INTRAINDUSTRIAL INTRARREGIONAL POR PAÍS Y SECTOR
(Índice de Grubel y Lloyd)

Sector	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09
	Argentina					Bolivia				
Energía	0,17	0,47	0,18	0,07	0,21	0,01	0,03	0,14	0,09	0,03
Agroalimentario	0,23	0,26	0,33	0,31	0,35	0,35	0,29	0,22	0,19	0,18
Textil y prod. de cuero	0,33	0,48	0,63	0,50	0,62	0,21	0,28	0,35	0,43	0,58
Madera, papel y diversos	0,40	0,37	0,51	0,59	0,61	0,03	0,09	0,17	0,14	0,16
Productos químicos	0,79	0,73	0,77	0,75	0,78	0,02	0,06	0,06	0,06	0,09
Siderurgia	0,47	0,49	0,74	0,65	0,66	0,00	0,00	0,01	0,04	0,01
Metales no ferrosos	0,32	0,50	0,45	0,63	0,60	0,40	0,72	0,68	0,28	0,24
Mecánica	0,63	0,56	0,67	0,64	0,63	0,01	0,11	0,25	0,25	0,15
Vehículos	0,79	0,61	0,81	0,75	0,89	0,00	0,09	0,17	0,36	0,20
Material eléctrico	0,65	0,48	0,60	0,63	0,62	0,00	0,07	0,08	0,08	0,06
Electrónica	0,52	0,44	0,45	0,33	0,19	0,00	0,27	0,15	0,34	0,24
Brasil					Chile					
Energía	0,53	0,28	0,08	0,23	0,69	0,04	0,09	0,06	0,10	0,13
Agroalimentario	0,35	0,29	0,32	0,35	0,34	0,59	0,42	0,33	0,34	0,35
Textil y prod. de cuero	0,36	0,47	0,60	0,41	0,40	0,13	0,55	0,74	0,69	0,56
Madera, papel y diversos	0,61	0,41	0,46	0,46	0,45	0,28	0,46	0,48	0,52	0,47
Productos químicos	0,44	0,39	0,30	0,25	0,29	0,39	0,50	0,60	0,65	0,68
Siderurgia	0,46	0,16	0,19	0,21	0,18	0,21	0,31	0,27	0,30	0,50
Metales no ferrosos	0,51	0,41	0,47	0,48	0,37	0,15	0,19	0,21	0,29	0,46
Mecánica	0,19	0,22	0,32	0,31	0,22	0,11	0,34	0,53	0,49	0,65
Vehículos	0,23	0,34	0,88	0,59	0,61	0,24	0,34	0,47	0,49	0,31
Material eléctrico	0,20	0,14	0,50	0,42	0,28	0,20	0,33	0,51	0,54	0,60
Electrónica	0,24	0,34	0,52	0,38	0,30	0,08	0,17	0,11	0,13	0,13

30 años de Integración Comercial en la ALADI

Cuadro A.6 (continuación)

Sector	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09
	Colombia					Cuba				
Energía	0,11	0,26	0,30	0,63	0,17	nd	nd	0,04	0,01	0,00
Agroalimentario	0,45	0,37	0,31	0,38	0,34	nd	nd	0,03	0,06	0,02
Textil y prod. de cuero	0,27	0,43	0,60	0,47	0,42	nd	nd	0,02	0,04	0,10
Madera, papel y diversos	0,24	0,37	0,60	0,58	0,58	nd	nd	0,02	0,04	0,12
Productos químicos	0,67	0,59	0,66	0,66	0,68	nd	nd	0,05	0,09	0,11
Siderurgia	0,06	0,16	0,24	0,37	0,28	nd	nd	0,80	0,74	0,22
Metales no ferrosos	0,01	0,07	0,20	0,27	0,26	nd	nd	0,81	0,78	0,39
Mecánica	0,47	0,51	0,66	0,63	0,52	nd	nd	0,03	0,09	0,16
Vehículos	0,22	0,31	0,55	0,71	0,72	nd	nd	0,00	0,02	0,13
Material eléctrico	0,48	0,50	0,71	0,70	0,66	nd	nd	0,04	0,05	0,19
Electrónica	0,12	0,30	0,18	0,11	0,08	nd	nd	0,15	0,38	0,33
	Ecuador					México				
Energía	0,17	0,15	0,26	0,05	0,01	0,22	0,21	0,28	0,10	0,13
Agroalimentario	0,03	0,19	0,35	0,48	0,46	0,20	0,10	0,33	0,24	0,37
Textil y prod. de cuero	0,02	0,30	0,61	0,53	0,51	0,24	0,50	0,48	0,41	0,36
Madera, papel y diversos	0,01	0,15	0,23	0,28	0,28	0,58	0,53	0,52	0,30	0,23
Productos químicos	0,22	0,22	0,36	0,30	0,20	0,42	0,49	0,42	0,45	0,47
Siderurgia	0,01	0,06	0,11	0,09	0,08	0,73	0,47	0,60	0,34	0,59
Metales no ferrosos	0,12	0,20	0,24	0,34	0,35	0,55	0,48	0,34	0,29	0,35
Mecánica	0,16	0,27	0,38	0,26	0,31	0,57	0,46	0,61	0,53	0,53
Vehículos	0,02	0,34	0,61	0,49	0,74	0,25	0,64	0,34	0,31	0,65
Material eléctrico	0,18	0,45	0,45	0,39	0,44	0,56	0,54	0,43	0,63	0,54
Electrónica	0,01	0,06	0,07	0,04	0,11	0,67	0,43	0,20	0,50	0,17
	Paraguay					Perú				
Energía	0,00	0,02	0,02	0,01	0,00	0,41	0,13	0,12	0,26	0,30
Agroalimentario	0,11	0,12	0,17	0,15	0,15	0,24	0,19	0,21	0,26	0,27
Textil y prod. de cuero	0,05	0,37	0,38	0,44	0,50	0,19	0,44	0,57	0,57	0,37
Madera, papel y diversos	0,01	0,05	0,09	0,16	0,19	0,09	0,12	0,21	0,36	0,43
Productos químicos	0,20	0,13	0,10	0,16	0,24	0,36	0,36	0,36	0,46	0,50
Siderurgia	0,17	0,62	0,26	0,30	0,29	0,04	0,06	0,29	0,43	0,40
Metales no ferrosos	0,00	0,01	0,15	0,30	0,31	0,18	0,07	0,11	0,10	0,09
Mecánica	0,00	0,02	0,06	0,03	0,05	0,22	0,25	0,25	0,46	0,39
Vehículos	0,00	0,05	0,01	0,00	0,02	0,02	0,05	0,08	0,09	0,03
Material eléctrico	0,00	0,02	0,06	0,06	0,07	0,30	0,24	0,23	0,25	0,35
Electrónica	0,00	0,02	0,04	0,05	0,08	0,06	0,11	0,08	0,05	0,04
	Uruguay					Venezuela				
Energía	0,02	0,00	0,15	0,25	0,06	0,02	0,04	0,02	0,01	0,01
Agroalimentario	0,24	0,29	0,24	0,23	0,27	0,09	0,27	0,32	0,19	0,04
Textil y prod. de cuero	0,51	0,50	0,52	0,62	0,77	0,18	0,45	0,42	0,18	0,03
Madera, papel y diversos	0,61	0,58	0,62	0,70	0,66	0,06	0,31	0,48	0,19	0,08
Productos químicos	0,61	0,65	0,53	0,51	0,55	0,55	0,65	0,67	0,56	0,29
Siderurgia	0,37	0,29	0,44	0,59	0,56	0,52	0,70	0,85	0,60	0,65
Metales no ferrosos	0,16	0,44	0,51	0,52	0,52	0,88	0,62	0,73	0,51	0,74
Mecánica	0,30	0,19	0,28	0,28	0,16	0,23	0,48	0,50	0,52	0,21
Vehículos	0,36	0,55	0,69	0,77	0,53	0,25	0,44	0,63	0,46	0,15
Material eléctrico	0,50	0,36	0,45	0,18	0,29	0,13	0,41	0,34	0,32	0,10
Electrónica	0,19	0,24	0,18	0,26	0,12	0,09	0,33	0,13	0,14	0,04

Fuente: Secretaría General de la ALADI.

CAPÍTULO V

EL COMERCIO DE SERVICIOS EN LOS PAÍSES DE LA ALADI

Introducción¹

La tendencia a que los servicios adquieran una importancia cada vez mayor en la economía, el empleo y el comercio es común en los países tanto avanzados como en desarrollo. Los servicios son insumos esenciales para muchas actividades y, mediante el mejoramiento de la intermediación financiera, la infraestructura, el uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), la educación, la salud y el aparato público, desempeñan un papel fundamental en el aumento del crecimiento económico y la productividad. En la actualidad, los servicios representan alrededor de dos tercios del producto interno bruto (PIB) en los países desarrollados y cerca de la mitad en los países en desarrollo, si bien el tipo predominante de servicios difiere claramente en el caso de unos y otros. En términos de empleo, el sector de los servicios absorbe el 70% de los trabajadores en las economías industrializadas, pero solo un tercio de ellos en las emergentes. La región de América Latina y el Caribe se encuentra en una posición intermedia entre ambos grupos. Desde comienzos de la década de 1990, el comercio transfronterizo de servicios se ha cuadruplicado, el acervo de inversión extranjera directa (IED) se multiplicó por ocho, y las exportaciones de servicios de las economías emergentes se expandieron a mayor ritmo que las de los países avanzados (OMC, 2010; UNCTAD, 2010). En el caso de las exportaciones e importaciones de servicios comerciales de América Latina, a fines de 2009, corresponde a los países de la ALADI un 75% y un 87% de los totales respectivos.

Dentro de la gama de servicios, además de los tradicionalmente comerciados a escala internacional, como transporte y viajes, los denominados “otros servicios” ocupan un lugar estratégico. Hay que considerar que esta categoría incluye actividades de servicio relacionadas con la computación y la informática, la construcción, las telecomunicaciones, los seguros y las finanzas, así como también la categoría “otros servicios empresariales”, donde se destacan sobre todo las asesorías jurídicas y contables, la publicidad, la investigación de mercado, la investigación y el desarrollo, la arquitectura y la ingeniería, y los servicios agrícolas y mineros, entre otros. Una parte creciente

¹ Este capítulo actualiza el análisis contenido en CEPAL (2008).

de los servicios de este tipo hace uso intensivo de conocimiento y se convierte en insumos estratégicos que aumentan la productividad y la competitividad de las empresas.

En los últimos años diversos avances tecnológicos, como Internet, computadoras más potentes y programas computacionales estandarizados hicieron mucho más comerciables internacionalmente algunos servicios — como transcripción de datos, proyectos de ingeniería y centros de llamada (call centres) — que antes requerían presencia local para ser ofrecidos en el exterior, lo cual se lograba mediante inversiones extranjeras directas (IED). Actualmente muchas empresas pueden subcontratar servicios a los proveedores que les ofrezcan la mejor relación entre precio y calidad en cualquier parte del mundo. Este proceso fue clave en el aumento explosivo y la internacionalización del comercio de servicios prestados a las empresas. Por ende, después de la ola de subcontratación (outsourcing) de la cadena de producción manufacturera desde los países desarrollados hacia otros con mano de obra de menor costo que caracterizó la década de 1980, a fines de los años noventa surgió una nueva tendencia conocida como subcontratación de procesos/servicios de negocios (SPN) (business process/services outsourcing (BPO/BSO)), según la cual una empresa licita parte del proceso de su negocio a un proveedor externo. Generalmente se trata de un segmento no primordial para el giro comercial, lo que permite a la empresa concentrar sus esfuerzos en las partes centrales del negocio para hacerlo más rentable y eficiente (Piña, 2005).

El acceso a servicios de outsourcing de bajo costo, especialmente en los rubros de telecomunicaciones, servicios de transporte y distribución, así como intermediación financiera, ha llevado a que los servicios tengan cada vez un papel de mayor relevancia en el valor agregado intangible incorporado en el comercio de bienes. Si se considera la proporción de servicios incorporados en el valor agregado de los bienes, el peso del comercio de servicios, estimado en aproximadamente un 20% del total, aumentaría a una cifra cercana al 50% (Escaith, 2008; François y Hoekman, 2009).

El rubro de los programas computacionales fue uno de los primeros en transferir actividades al exterior, pero luego siguieron otros relacionados con actividades no manufactureras, como telecomunicaciones, comercio y servicios financieros. Hay países avanzados — Federación de Rusia, Irlanda, Israel y Sudáfrica —, pero también otros en desarrollo — China, la India, Malasia y algunos núcleos de América

Latina y el Caribe—, que han mostrado gran capacidad para captar una proporción considerable de este dinámico componente del comercio mundial, desafío que es aun más importante para los países en desarrollo. La investigación ha permitido comprobar que un sector de servicios más eficiente gracias a su internacionalización aumenta la productividad y el crecimiento de toda la economía; dado el reducido tamaño relativo del sector de servicios en las economías en desarrollo, los incrementos en términos de porcentaje del PIB atribuibles a mejoras de productividad en el sector de los servicios son aún más significativos en estos casos.

En la última década, los países de la ALADI, insertos en la dinámica del comercio mundial, han registrado marcados aumentos de sus exportaciones de servicios, que han llegado a representar poco más del 3,4% del PIB para el conjunto de los miembros de la agrupación. Este hecho, junto con la mayor presencia del componente otros servicios, el renovado empuje de las negociaciones comerciales en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los esfuerzos bilaterales de algunos países, como Chile y México, son señales claras de la necesidad de tratar con un nuevo enfoque un tema que en la práctica comienza a cobrar creciente presencia y relevancia.

El capítulo consta de esta introducción y seis secciones. En la primera sección se revisa la evolución del comercio de servicios en la economía mundial, con énfasis en el peso y la presencia de los países de la ALADI en dicho comercio; en la segunda se abordan los cambios de la estructura del comercio de servicios en el período 1990-2009; a continuación, se comparan la evolución y la estructura de los servicios comerciales en la ALADI y en los países de Asia en desarrollo. La cuarta sección está dedicada al análisis de la dinámica de las importaciones de servicios de los Estados Unidos y la Unión Europea desde la ALADI. En la sección siguiente, se examina la evolución de la normativa y las negociaciones relacionadas con los servicios en los ámbitos intra y extrarregional. Por último, se presentan algunas conclusiones en las que se recalca la necesidad de avanzar sustancialmente en las negociaciones sobre servicios comerciales, sobre todo en lo que respecta al espacio de integración de los países miembros de la ALADI.

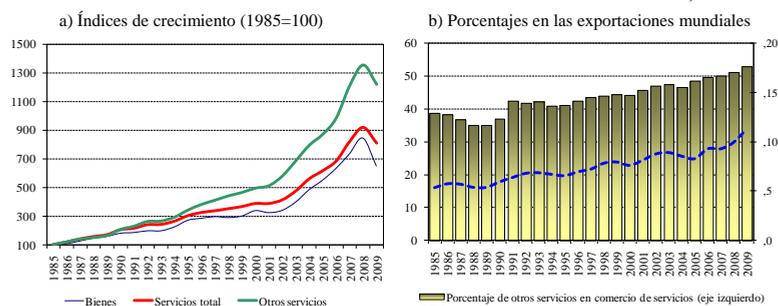
1. Evolución del comercio de servicios en el mundo y la ALADI

Según datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 2009 las exportaciones mundiales de servicios registraron un valor superior a 3,3 billones de dólares. De acuerdo con estas cifras, entre

2005 y 2009 tanto las exportaciones como las importaciones de servicios a nivel mundial acusaron un aumento del 10% anual, aproximadamente, en concordancia con el promedio de los cinco años precedentes. Este dinamismo de mediano plazo es excelente si se considera que en 2009, las exportaciones de servicios acusaron una caída de un -13%. Del total de los servicios comerciales, la mayor parte correspondió a la categoría otros servicios (véase el gráfico 1). Desde comienzos de la década de 1980, el crecimiento del comercio de servicios ha superado el de mercancías. Dicha regularidad se mantuvo incluso en 2009 pese a la crisis internacional que llevó al desplome del comercio de bienes en un 23%. El mismo año, el comercio de servicios se contrajo un 13%, siendo la primera vez en 26 años en que el comercio de servicios experimentó una caída interanual (OMC, 2010). Con todo, la brecha de mejor desempeño en el comercio de servicios se mantiene. Este resultado atribuible a diversos factores, uno de los cuales es el adelanto de las técnicas de producción, que ha permitido el desmembramiento de la cadena de producción y, por ende, ha abierto a las empresas la posibilidad de buscar proveedores externos de servicios, superando así el tradicional esquema del recurso a proveedores internos, que ahora pueden reemplazarse por otros más competitivos y eficientes.

En la clasificación de los servicios cabe asignar un lugar destacado a la categoría otros servicios, en la que figuran los subsectores más dinámicos de la economía mundial. Entre 1985 y 2009 las exportaciones de otros servicios crecieron a una tasa media anual del 11,0%, lo que se tradujo en un aumento de su peso en la estructura de las exportaciones totales de servicios. Al mismo tiempo, se redujo la participación de los transportes y de los viajes en el total, tanto tratándose de las exportaciones como de las importaciones. Es evidente que cada vez son más las actividades referidas a los servicios empresariales que se demandan en el mundo (véanse los gráficos 1 y 2).

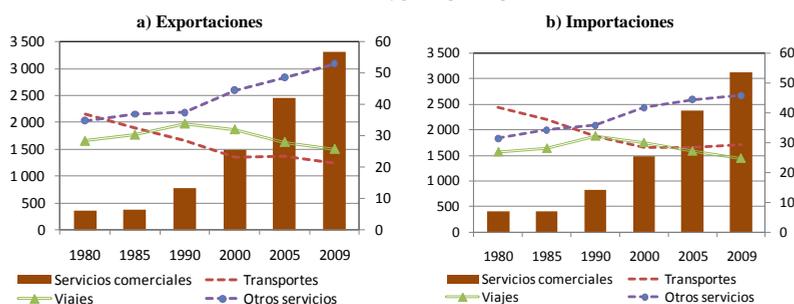
Gráfico 1

MUNDO: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS, 1985-2009

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Un hecho que cabe destacar en la evolución a largo plazo de las exportaciones de servicios de la ALADI es su progresiva pérdida de dinamismo y participación en el comercio mundial. A principios de los años ochenta las ventas de servicios provenientes de los países miembros de la agrupación representaban un 3,3% del total mundial exportado. Sin embargo, gracias al rápido aumento de las exportaciones mundiales, principalmente en los países más adelantados, esa participación se redujo hasta llegar a niveles cercanos al 2,2% en 2003 y 2004. Posteriormente, dicha proporción aumentó levemente, pero sin recuperar los niveles promedio de la década de los ochenta.

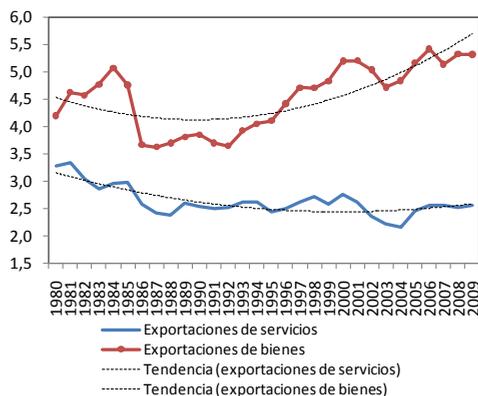
Gráfico 2
MUNDO: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE SERVICIOS, 1980-2009
(En millones de dólares corrientes y participación porcentual en el total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La tendencia anteriormente descrita en el comercio de servicios contrasta en forma significativa con el dinamismo de las exportaciones de bienes de los países de la ALADI que, a principios de la década de 1980, representaban cerca del 4,5% del total mundial y, en los últimos años, ya han superado el 5%, como se observa en el gráfico 3. Mientras en el período 2004-2009, la participación de la ALADI en las exportaciones mundiales de servicios se estancó en torno al 2,5%, las de bienes experimentaron un aumento (véase el gráfico 3).

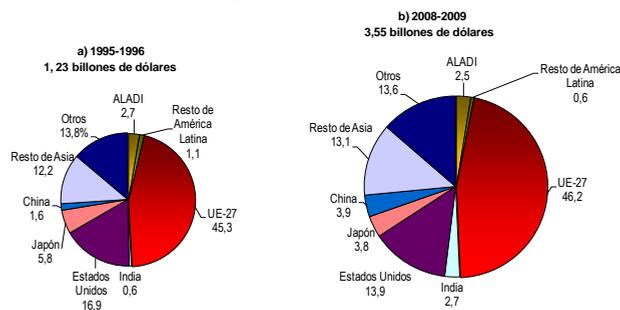
Gráfico 3
**ALADI: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS
 EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES, 1990-2009**
 (En porcentajes del total mundial)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Los gráficos siguientes ilustran la evolución de la participación de las distintas regiones del mundo en el comercio de servicios. Allí se observa una marcada reducción del peso de los Estados Unidos y el Japón en las exportaciones mundiales de servicios, a la par con el aumento del correspondiente al grupo otros países, en el que resalta el vigoroso crecimiento de las exportaciones de la China y la India, que durante el período 2000-2009 registraron una expansión media anual del 17,5% y 20,6%, respectivamente. En el caso de los países miembros de la ALADI, durante los mismos períodos referidos su participación experimentó una leve baja, del 2,7% al 2,5% (véase el gráfico 4).

Gráfico 4
**MUNDO: EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES DE
 SERVICIOS, 1995-1996 Y 2008-2009**
 (En porcentajes del total)

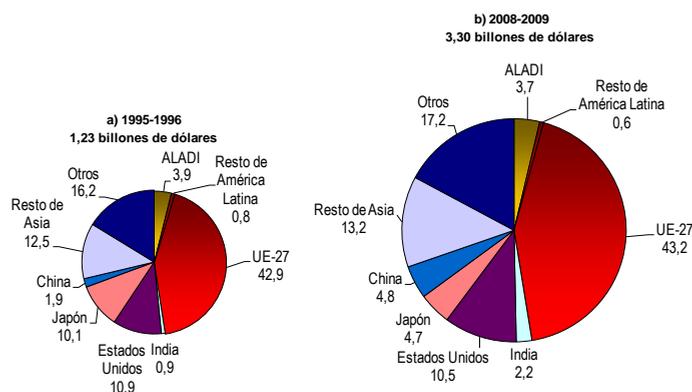


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Cabe resaltar que la participación de la ALADI en las exportaciones mundiales de servicios era más alta que las de China y la India a mediados de los años noventa, pero en el período más reciente (2008-2009) ha sido sobrepasada por ambos países. Más interesante aún es el hecho de que, en el caso de las importaciones, China superó a los países de la ALADI, en un 1,1%, con una proporción de las importaciones de servicios mundiales del 4,8%, frente al 3,7% de la ALADI. Esto estaría acusando un aumento de la demanda de servicios desde ese país hacia el resto del mundo, situación que los países de América Latina bien podrían aprovechar mediante la expansión de su oferta de servicios de viaje, transporte y empresariales con ese destino. Por otra parte, América Latina misma es también importante como demandante de servicios de la propia subregión. Como se señalará más adelante, en América del Sur la intensidad del comercio intrarregional de servicios es superior, y países como la Argentina, el Brasil y Chile son actores muy relevantes, más que México, que destina el 75% de sus servicios a los Estados Unidos.

El panorama de las importaciones mundiales de servicios es algo similar al de las exportaciones, con una pérdida del peso relativo de los miembros de la ALADI en el total mundial. También se reduce la participación del Japón y la ALADI, mientras que aumentan la de la Unión Europea, China, la India y el resto de Asia (véase el gráfico 5).

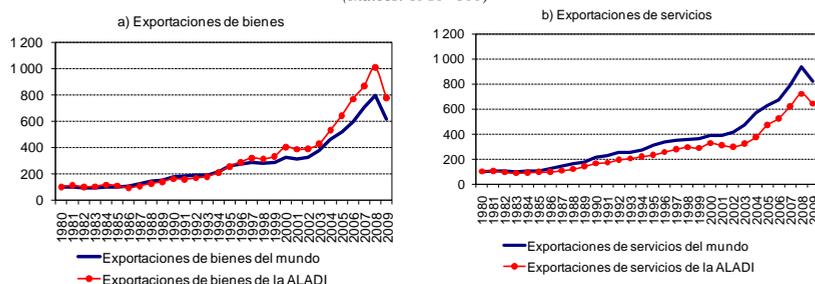
Gráfico 5
MUNDO: EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES DE SERVICIOS, 1995-1996 Y 2008-2009
(En porcentajes del total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Al comparar el dinamismo de los servicios en los países de la ALADI con el que muestran en el mundo se observa que la tendencia de los primeros ha sido menos pujante, manteniéndose más bien por debajo de la trayectoria a largo plazo del comercio de bienes. En general, las exportaciones e importaciones de bienes fueron más vigorosas y sus tasas de crecimiento se situaron en niveles más altos desde mediados de los años noventa, como se muestra en el gráfico 6. En 2009, tras la crisis, la reducción de las exportaciones de servicios fue menor a la de los bienes, reproduciéndose también en la subregión la mayor resiliencia mostrada por estos frente a las turbulencias financieras internacionales en el comercio de servicios en el mundo.

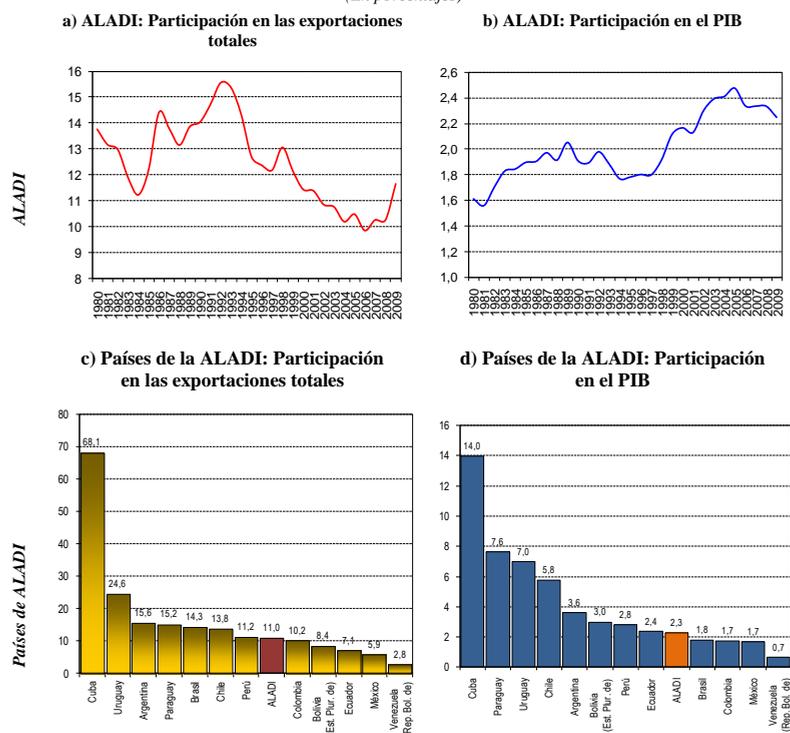
Gráfico 6
ALADI Y MUNDO: EVOLUCIÓN COMPARATIVA A LARGO PLAZO DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS, 1980-2009
(Índices: 1980=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Esta observación también se refleja en los índices de participación de las exportaciones de servicios en las exportaciones totales de los países de la ALADI. A principios de los años ochenta los servicios representaban cerca del 14% de las exportaciones en su conjunto y, a comienzos de los noventa, llegaban a un 15%. Sin embargo, a partir de mediados de la década pasada se empezó a registrar un lento descenso que, en 2006, situó en solo un 10% la participación de los servicios en las exportaciones totales, mientras que en el resto del mundo el porcentaje de las exportaciones mundiales de servicios con respecto al comercio total fluctuaba entre un 18% y un 19% (véase el gráfico 7a). En el período reciente (2007-2009), el coeficiente ha aumentado pero sigue por debajo de los promedios mundiales.

Gráfico 7
ALADI Y PAÍSES DE LA ALADI: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS EN EL TOTAL DEL COMERCIO Y EL PIB, 1980-2009 Y 2008-2009
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales. La información de Cuba corresponde a 2007.

Pese a lo anterior, el peso relativo de las exportaciones de servicios para el conjunto de los países de la ALADI en el PIB durante la década recién pasada, mantuvo una tendencia ascendente, hasta llegar a niveles superiores al 2,5%, para reducirse en torno al 2,3%, tras la crisis financiera de fines de 2008 y sus secuelas en 2009 (véase el gráfico 7b). Si bien esta cifra es auspiciosa, y medio punto porcentual más alta que el promedio de la década de los noventa (1,6%), se hace notar que en el resto del mundo la información disponible ubica el mismo índice en promedios que varían entre un 3,7% y un 5,7%. Además, es necesario hacer notar que existen grandes diferencias entre países, siendo Cuba y la República Bolivariana de Venezuela los casos extremos de la distribución (véase el gráfico 7d).

La pérdida de participación de mercado de los países de la ALADI tiene como contrapartida el notable aumento de las participaciones de China, la India, los países de Asia en desarrollo e incluso de África. Esta diferencia tiene su explicación en que las tasas de crecimiento de la ALADI en su conjunto durante la última década fueron menores que las anotadas por el resto de las economías emergentes. Sin embargo, este dinamismo inferior al promedio mundial esconde una heterogeneidad importante entre los países de la región. Las cifras relativas a la participación de las exportaciones de servicios en el producto y en el total del comercio (incluidos los servicios) a nivel de países revelan que en el caso de los más pequeños, y también en los medianos, los servicios son muy importantes como fuentes de ingresos. Son los casos de Cuba y el Uruguay, por ejemplo.

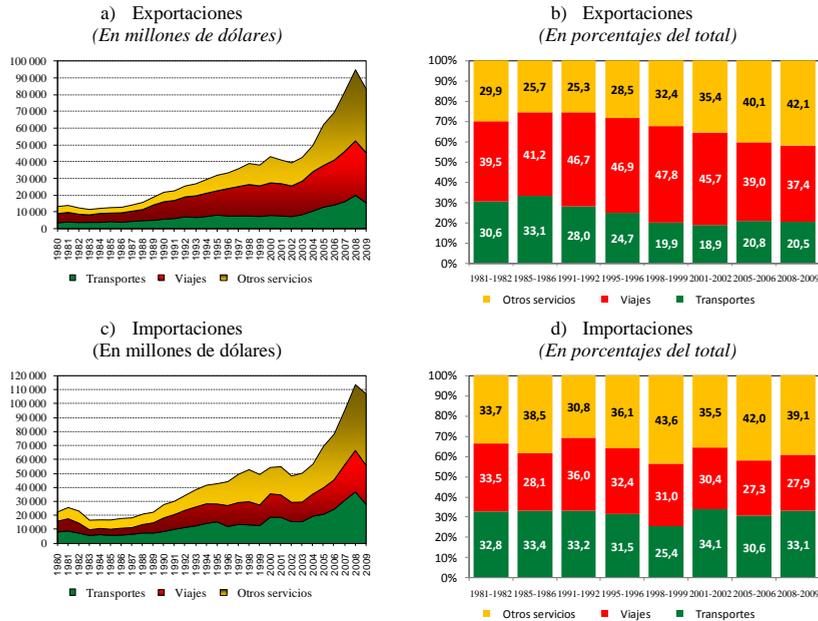
En la sección siguiente se analiza la evolución de los diversos componentes del comercio de servicios durante los últimos 30 años, con un mayor énfasis en el análisis de la última década (2000-2009), período en el que se han observado avances importantes en la desagregación de los registros del comercio de servicios de los países de la región, según los lineamientos de la quinta edición del Manual de balanza de pagos (FMI, 1993), y del *Manual de estadísticas del comercio internacional de servicios* (Naciones Unidas y otros, 2002).

2. Evolución de la estructura del comercio de servicios en los países de la ALADI

En 2009 el valor de las exportaciones de servicios comerciales originadas en los países de la ALADI fue de poco más de 85.000 millones de dólares, con una gran participación de los componentes viajes y otros servicios en el total exportado. Es interesante destacar que el mayor aumento, en términos corrientes, se habría producido en el último trienio, período en el que el promedio anual de las exportaciones pasó desde 41.187 millones de dólares en 2000-2002 a cerca de 87.000 millones en el trienio 2007-2009, más que duplicándose en ambos períodos (véase el gráfico 8a). Esto también es válido para las importaciones de servicios (véase el gráfico 8c). Por sectores, las exportaciones de servicios registraron un incremento importante en el componente otros servicios, con una disminución relativa en las categorías transportes y viajes (véase el gráfico 8b). En el último bienio, la estructura de las importaciones de servicios en la categoría transportes se habría mantenido igual que a comienzos de los años ochenta, con una notable expansión de la categoría otros servicios que contrasta con la una im-

portante reducción del componente viajes (véase el gráfico 8c).

Gráfico 8
ALADI: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS, 1980-2009



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

El crecimiento de las exportaciones e importaciones de servicios en la última década superó el registrado en la década de 1990 en todos los componentes, con tasas anuales promedio del 10,9% y el 7,6%, respectivamente. Pese a este buen desempeño, el saldo del comercio de servicios para el conjunto de los países de la ALADI fue negativo, especialmente a causa del mayor peso relativo de las importaciones correspondientes a transporte y otros servicios en el total (véase el cuadro 1). Este comportamiento de saldos de servicios deficitarios ha sido la norma durante la última década, la misma que contrasta con el permanente superávit que la región experimentó en su comercio de bienes durante el período 2006-2009, con excepción de algunos trimestres entre 2000-2001 y 2009-2009. No obstante, se aclara que pese a ser una tendencia generalizada, no es homogénea, debido a que el Paraguay y el Uruguay alcanzaron superávits en sus cuenta de servicios (Alvarez y otros, 2010).

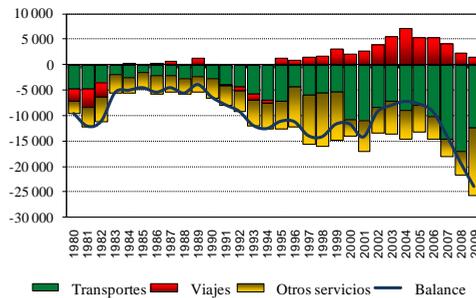
Cuadro 1
ALADI: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE SERVICIOS, 1980-1989, 1990-1999 Y 2000-2009
(Tasas de crecimiento anual y participación)

	1980-1989	1990-1999	2000-2009	1980-1989	1990-1999	2000-2009
A. Crecimiento						
Total servicios	3,9	6,4	7,6	-0,1	6,5	7,8
Transportes	2,3	2,7	7,6	-1,9	4,5	4,5
Viajes	5,4	6,5	5,0	-2,0	4,6	5,8
Otros servicios	1,3	9,1	10,4	-0,6	9,7	11,7
B. Participación						
Total servicios	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Transportes	31,4	23,1	20,2	33,9	30,6	31,2
Viajes	41,9	47,0	39,7	30,1	32,9	27,4
Otros servicios	26,7	29,9	40,1	35,9	36,5	41,5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Otro elemento destacable en la evolución de los servicios en la subregión es la importancia creciente del saldo superavitario en la categoría viajes, que en alguna medida contribuye a reducir el déficit del balance global de servicios comerciales (véase el gráfico 9).

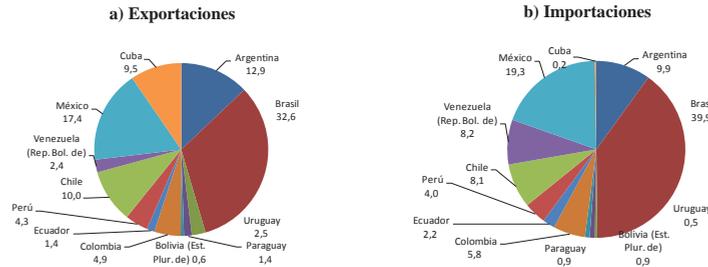
Gráfico 9
ALADI: SALDO COMERCIAL DE SERVICIOS SEGÚN PRINCIPALES COMPONENTES, 1980-2009
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Por países, el grueso de las exportaciones e importaciones de servicios se concentra en algunos países grandes y medianos, con la excepción de Cuba que, según las estimaciones, aporta algo más de una décima parte de estas ventas externas, en tanto que las de Argentina, el Brasil y México representan poco más del 50% del total (véase el gráfico 10). A cinco países – la Argentina, el Brasil, Chile, Cuba y México – corresponde más del 82% de los intercambios en su conjunto.

Gráfico 10
ALADI: DISTRIBUCIÓN DEL COMERCIO TOTAL DE SERVICIOS, 2009
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

En los países de América del Sur y México, las exportaciones de bienes son una fuente muy importante de divisas para la balanza de pagos, en tanto que el peso relativo de los servicios es bastante menor en aquellos de mayor tamaño, como el Brasil, México y la República Bolivariana de Venezuela. Por el contrario, en países pequeños como el Uruguay y el Paraguay, dicha proporción es mayor. En Cuba, por su parte, los servicios son muy relevantes, llegando a representar el 60% del total de sus intercambios comerciales (véase el cuadro 2).

Cuadro 2
ALADI: PARTICIPACIÓN DE LOS SERVICIOS EN EL COMERCIO TOTAL,
1990-1992, 2000-2002 Y 2007-2009
(En porcentajes del comercio de bienes y servicios)

	Exportaciones			Importaciones		
	1990-1992	2000-2002	2007-2009	1990-1992	2000-2002	2007-2009
ALADI	14,8	11,2	10,7	22,3	16,0	15,2
MERCOSUR	13,1	14,9	14,6	27,5	24,8	22,3
Argentina	17,6	14,3	15,5	33,6	30,6	20,9
Brasil	10,1	14,0	13,8	25,9	23,3	23,8
Uruguay	16,6	22,1	14,8	19,4	13,4	6,7
Paraguay	27,1	33,0	25,1	22,5	22,2	14,7
Comunidad Andina	18,5	14,8	9,8	27,1	22,9	16,9
Bolivia (Estado Plurinacional de)	17,5	15,8	8,8	26,3	21,2	19,8
Colombia	19,2	13,5	10,3	26,3	22,4	16,8
Ecuador	16,5	14,6	7,2	30,5	22,3	15,3
Perú	19,1	17,0	10,8	26,6	24,5	17,6
Chile	18,8	18,5	13,1	22,0	23,2	18,1
Venezuela (República Bolivariana de)	7,3	3,9	2,6	25,4	20,9	17,7
México	16,8	7,4	6,0	17,8	8,7	8,0
Cuba	15,4	63,3	68,0	9,6	13,7	2,6

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Este patrón estructural del comercio con mayor predominio relativo de los bienes se refleja también en los ritmos de crecimiento, ya que las exportaciones de bienes registraron tasas significativamente más altas que las de servicios en nueve países de la subregión. Las únicas excepciones en este sentido fueron la Argentina, el Brasil y Cuba, que por representar en conjunto el 55% del total de las exportaciones de servicios, determinaron un alza de la tasa de crecimiento anual de los servicios sobre la de los bienes. Es importante poner de relieve el vigoroso repunte que en forma generalizada mostraron las exportaciones de servicios en el último tiempo. Salvo en México, el Paraguay y Cuba, las tasas de crecimiento de la última década (2000-2009) superaron las de la década de 1990 (véase el cuadro 3).

Cuadro 3
ALADI: CRECIMIENTO A LARGO PLAZO DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS, 1990-1999 Y 2000-2009
(En tasas medias anuales)

	Bienes		Servicios		Bienes y servicios	
	1990-1999	2000-2009	1990-1999	2000-2009	1990-1999	2000-2009
ALADI	8,4	7,3	6,4	7,9	8,1	7,6
MERCOSUR	5,3	11,0	7,7	11,1	5,7	11,0
Argentina	7,3	8,7	7,6	9,3	7,4	8,8
Brasil	4,8	12,0	7,5	12,7	5,1	12,1
Uruguay	1,1	10,6	3,6	8,4	1,6	10,2
Paraguay	3,4	11,6	11,7	6,0	5,7	9,9
Comunidad Andina	6,1	12,8	4,4	8,3	5,8	12,3
Bolivia						
(Estado Plurinacional de)	2,6	16,3	6,6	9,7	3,3	15,5
Colombia	6,1	10,6	2,2	8,3	5,4	10,3
Ecuador	6,0	12,3	3,4	4,0	5,6	11,4
Perú	7,0	16,2	8,2	10,0	7,2	15,3
Chile	8,3	12,1	8,6	8,5	8,3	11,5
Venezuela						
(República Bolivariana de)	1,9	6,2	1,5	6,0	1,9	6,2
México	14,4	3,7	4,2	0,8	13,1	3,5
Cuba ^a	-13,6	8,3	20,7	9,2	-3,5	8,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

^a Incluye estimaciones para 2009.

La composición de las exportaciones de los países por categorías acusa un patrón bastante concentrado en viajes en los casos de México, los países de la Comunidad Andina, la República Bolivariana de Venezuela y el Paraguay. La Argentina, el Brasil, el Uruguay y Cuba, a diferencia del resto, tienen una proporción importante en la categoría otros servicios. En Chile, a su vez, un alto porcentaje de las exportaciones de servicios corresponde al rubro de transportes, lo que se explica por el importante peso de una flota naviera y una línea aérea, ambas de gran tradición y amplia cobertura².

2 Las empresas chilenas Compañía Sudamericana de Vapores y LAN facturaron en promedio ventas en torno a los 2.900 y 2.800 millones de dólares en promedio

En lo que respecta a las importaciones de servicios, la participación en el total de las correspondientes a transportes es mayor en los países andinos, Chile, Cuba, México, y la República Bolivariana de Venezuela. Si bien este patrón es generalizado, en los casos de la Argentina y el Brasil la incidencia de las importaciones de otros servicios es bastante alta en comparación con el resto de categorías (véase el cuadro 4).

Al comparar la composición de este comercio con el de los países asiáticos resalta en los segundos la mayor relevancia de la categoría otros servicios tanto en sus exportaciones como en sus importaciones (véase el cuadro 6). Específicamente, en Filipinas, Singapur y la India, la incidencia de las exportaciones de otros servicios es de más del 50% del total.

Cuadro 4
ALADI: COMPOSICIÓN DEL INTERCAMBIO DE SERVICIOS
COMERCIALES, 2007-2009

(En millones de dólares y participación en el total)

Países	Desglose	Exportaciones				Importaciones			
		Total	Transporte	Viajes	Otros servicios	Total	Transporte	Viajes	Otros servicios
ALADI		86 821	20,6	35,4	44,0	116 084	32,4	25,4	42,1
MERCOSUR		41 696	16,6	25,9	57,5	57 364	22,7	25,8	51,5
Argentina		11 129	15,2	38,6	46,2	11 849	26,8	36,8	36,5
Brasil		27 385	16,5	19,5	64,0	43 775	20,5	22,9	56,6
Uruguay		1 112	14,2	9,3	76,5	530	59,8	22,4	17,8
Paraguay		2 070	25,6	51,1	23,3	1 211	45,6	25,7	28,7
CAN		9 190	25,1	51,3	23,6	14 888	41,5	23,7	34,7
Bolivia									
(Estado Plurinacional de)		505	12,7	55,9	31,4	505	12,7	55,9	31,4
Colombia		3 958	29,3	46,4	24,3	6 767	39,1	24,8	36,1
Ecuador		1 242	28,2	54,4	17,3	2 710	53,2	19,6	27,2
Perú		3 485	21,0	55,1	23,9	4 907	41,3	21,2	37,4
Chile		9 408	58,1	16,7	25,2	10 311	54,7	15,1	30,2
Venezuela (República Bolivariana de)		1 978	34,0	42,5	23,5	9 619	46,4	16,9	36,7
México		16 228	12,6	64,8	22,6	23 902	35,0	33,5	31,4
Cuba		8 322	6,0	27,7	66,7	292

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

El cálculo, mediante el índice de Herfindahl Hirschmann (IHH), de una medida de concentración para las exportaciones de servicios mostró que el Brasil, el Estado Plurinacional de Bolivia y el Paraguay han sido los países cuyos niveles de concentración habrían disminuido en el último tiempo con respecto al primer trienio de los años ochenta. Todos estos países exhiben un IHH inferior al promedio de la ALADI.

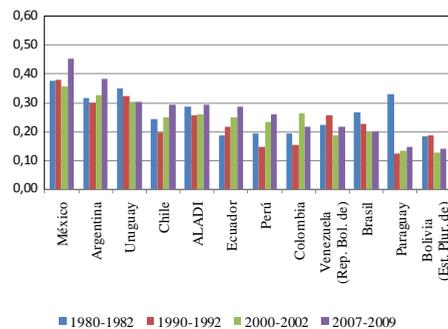
el período 2008-2009 (América economía, 2010). La Compañía Sudamericana de Vapores es la octava compañía de contenedores más grande del mundo, medida por su capacidad de arrastre (Friderichsen, 2010).

El caso del Brasil es digno de ser destacado, ya que a pesar de que una gran proporción de su comercio corresponde a la categoría otros servicios, dentro de ella se ha producido una diversificación en varios rubros, como servicios informáticos, de infraestructura y construcción, seguros, finanzas, otros servicios empresariales y profesionales –abogacía, auditoría, contabilidad, consultoría–, comercialización y servicios ambientales, entre otros (Valls y Sennes, 2007; Valls, Sennes y Mulder, 2009). Interesa señalar que el IHH del Brasil pasó de 0,40 a 0,20 entre 1980-1982 y 2007-2009³.

Del resto de los países, la Argentina y México son los que muestran mayor concentración, en tanto que los niveles del Ecuador y el Perú están más próximos al promedio de la ALADI (véase el gráfico 11).

Es útil realizar un análisis más detallado de la categoría otros servicios, dado que esta se caracteriza por un mayor dinamismo y mejores oportunidades de crecimiento. Cabe destacar que en esta categoría los rubros más pujantes y con mayor potencial expansivo son los de computación e informática y los empresariales, que incluyen servicios de arquitectura e ingeniería, asesorías jurídicas y contables, publicidad, investigación de mercado, investigación y desarrollo, y servicios agrícolas y mineros.

Gráfico 11
ALADI: EVOLUCIÓN DEL GRADO DE CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS POR CATEGORÍAS: 1980-1982, 1990-1992, 2000-2002 Y 2007-2009^a
(Índice Herfindahl Hirschmann)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

^a Se refiere a la desagregación sobre la base del *Manual de balanza de pagos* del Fondo Monetario Internacional (5ª edición).

Nota: Valores del índice de entre 0,10 y 0,18 son indicativos de una moderada concentración. Por debajo de 0,10 se entiende que la economía está diversificada. Al contrario valores del índice sobre 0,18 son indicativos de una alta concentración. La reducción/aumento del índice desde niveles elevados hacia niveles comparativamente más bajos/más altos es indicativa también de un movimiento hacia la diversificación o concentración, según sea la dirección del mismo en un período determinado.

3 El IHH de los servicios en el Brasil calculado para 2006 y el período enero-mayo de 2007 se ubicó en 0,17 (Valls y Sennes, 2007).

Al examinar la composición de las exportaciones de otros servicios de los países de la ALADI resalta la preponderancia del Brasil, que representa más del 50% del total de la agrupación. En el cuadro 6 y el gráfico 12 se muestra la composición de tales exportaciones por los cuatro mayores países y el resto de la ALADI. Las exportaciones de la Argentina, Chile y el Brasil se concentran en la subcategoría de servicios empresariales, mientras que las de México corresponden mayormente al rubro de servicios financieros y de seguros.

Chile, gracias a la estabilidad de su economía, la disponibilidad de infraestructura moderna y la existencia de bajos costos, se destaca por haber sido el receptor de las inversiones de muchas empresas (BHP Billiton, Nestlé, Shell, Sodexo, Unilever, General Electric y Delta Airlines, entre otras) que han querido localizar allí sus centros de servicios compartidos. Además, Chile es también fuente importante de inversión extranjera directa (IED) hacia otros países de la región (Calderón, 2005; CEPAL, 2006, 2010; Cámara de Comercio de Santiago, 2007; DIRECON, 2010). Chile, México, el Brasil, la Argentina y el Uruguay, aparecen entre los primeros cuarenta sitios más atractivos para la instalación de empresas de servicios (A.T. Kearney, 2009).

En los países andinos llama la atención el gran peso de los servicios de gobierno, sobre todo en el Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela, donde estos representan más de un tercio del total de los otros servicios. Asimismo, en todos los países de este grupo los servicios de telecomunicaciones tienen una muy considerable importancia (véase el cuadro 5). El Estado Plurinacional de Bolivia, México, el Perú y el Uruguay figuran en el grupo de países con mayor incidencia de la subcategoría de seguros y finanzas. El Paraguay representa un caso especial, ya que registra regalías y licencias en torno al 30,1% del total de otros servicios. Esta elevada cifra obedece a la gran importancia de los servicios de electricidad que la represa hidroeléctrica de Itaipú presta al Brasil⁴.

4 Según datos de la matriz insumo-producto del Paraguay, se estima que poco más del 80% del total de los servicios exportables a precios de mercado en 2004 correspondió a servicios de electricidad (Ludena, 2006).

Cuadro 5
ALADI: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS, 2009
(En millones de dólares y porcentajes del total)

	ALADI	Argentina	Bolivia (Estado Plurinacional de)	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela (República Bolivariana de)
Total otros servicios	32 944	5 465	162	18 383	2 261	1 060	205	2 535	979	877	496	521
Telecomunicaciones	5,2	5,6	37,7	1,9	6,8	26,4	33,3	8,0	1,7	12,1	4,0	26,9
Construcción	0,2	0,7	0,3	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Computación e informática	4,8	18,7	0,4	1,1	3,7	2,8	0,0	0,0	2,5	2,3	36,3	1,7
Seguros y finanzas	13,3	0,1	38,4	10,6	13,5	4,5	0,0	62,9	0,7	36,3	19,1	0,4
Regalías y licencias	4,9	1,9	1,4	2,4	2,6	4,5	0,0	25,9	30,1	0,2	0,0	0,0
Servicios empresariales	62,3	63,8	10,0	75,4	65,1	50,7	0,0	0,0	51,7	33,1	34,7	31,5
Servicios personales y recreativos	2,1	6,8	0,9	0,4	3,6	2,9	22,8	3,2	0,0	0,4	0,0	1,2
Servicios de gobierno	7,3	2,5	10,8	8,1	4,7	8,2	43,9	0,1	13,3	15,6	6,0	38,4

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

La creciente importancia de la categoría otros servicios es también evidente en la recepción de inversión extranjera, con los servicios como un importante receptor que captó en el último trienio (2007-2009) un 38% del total de las entradas de IED.

La creciente importancia de la categoría otros servicios es también evidente en la recepción de inversión extranjera, con los servicios como un importante receptor que captó en el último trienio (2007-2009) un 38% del total de las entradas de IED.

3. Análisis comparativo de la evolución y estructura de los servicios comerciales y de la relevancia de la IED en la ALADI y en los países en desarrollo de Asia

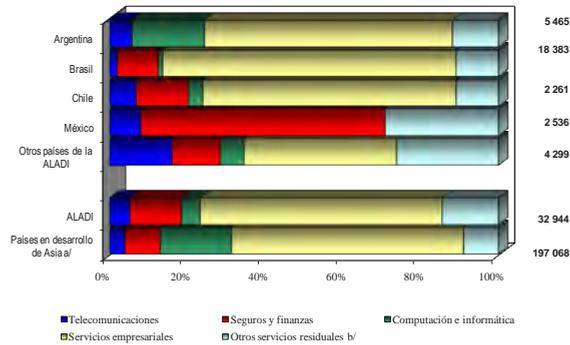
Al comparar los datos de la ALADI con los de las economías asiáticas emergentes se observa que la subcategoría servicios empresariales predomina en la mayoría de los países, con las excepciones de Malasia, en cuyo caso la subcategoría dominante es servicios culturales, y la India, país en que las exportaciones de otros servicios son ahora las de mayor gravitación debido al crecimiento espectacular del rubro servicios informáticos y de computación en la última década (29% anual). Entre fines de los años noventa y 2005, las exportaciones de servicios de la industria de tecnología e información de la India crecieron exponencialmente, de menos de 4 millones de dólares anuales a cerca de 18 millones en el bienio 2004-2005 (Sharma, 2005). En 2009, pese a que la crisis internacional golpeó el comercio de servicios en la India, las exportaciones de informática de ese país fueron menos golpeadas que otros sectores, y en total, las exportaciones de computación e informática llegaron a niveles de poco más de 46 millones de dólares.

Cuadro 6
ASOCIACIÓN DE NACIONES DEL ASIA SUDORIENTAL (ASEAN), REPÚBLICA DE COREA, CHINA Y LA INDIA: COMPOSICIÓN DEL INTERCAMBIO DE SERVICIOS COMERCIALES, 2007-2009
(En millones de dólares y participación en el total)

Países	Desglose	Exportaciones			Importaciones				
		Total	Transporte	Viajes	Otros servicios	Total	Transporte	Viajes	Otros servicios
Asia en desarrollo		472 856	26,8	23,5	49,6	494 230	36,5	19,7	43,9
ASEAN		179 880	27,6	29,1	43,3	189 874	40,0	17,6	42,4
Brunei		13 838	49,7	28,3	22,0	1 360	30,1	32,7	37,2
Camboya		29 896	13,3	73,4	13,3	991	37,9	20,8	41,3
Filipinas		9 861	12,7	33,0	54,3	8 212	47,5	25,0	27,5
Indonesia		92 258	17,9	45,9	36,2	26 820	44,0	19,4	36,5
Malasia		31 302	23,3	49,1	27,6	29 526	37,9	20,8	41,3
Myanmar		280	46,6	16,6	36,9	563	45,1	6,6	48,3
Singapur		92 258	34,4	10,5	55,1	81 511	34,8	18,0	47,2
Tailandia		31 302	20,6	54,0	25,4	40 891	47,6	11,7	40,8
República de Corea		66 347	53,9	12,7	33,4	84 228	35,3	21,5	43,2
China		132 956	23,4	29,5	47,1	149 327	31,3	24,5	44,2
India		93 674	11,1	12,0	76,9	70 801	39,3	12,8	47,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico 12
ALADI: DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS HACIA EL MUNDO Y COMPARACIÓN CON LOS PAÍSES EN DESARROLLO DE ASIA, 2009
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras provenientes de la base de datos sobre servicios de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

^a Asia en desarrollo comprende China, Filipinas, la India, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Singapur y Tailandia.

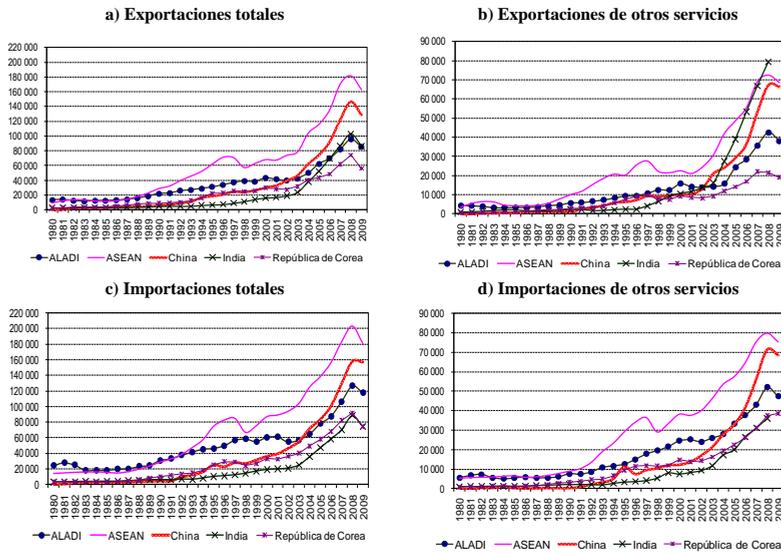
^b La categoría otros servicios residuales incluye construcción, regalías y licencias, servicios personales, culturales y de recreación y servicios de gobierno.

Quando se compara la evolución a largo plazo de las exportaciones e importaciones de servicios del conjunto de los países de la ALADI con la de los países en desarrollo de Asia, queda en evidencia el relativo rezago de la agrupación. A comienzos de la década de 1980, el intercambio comercial de servicios era mayor en la ALADI que en China, la India y la República de Corea y aproximadamente de la misma magnitud que el registrado en los países de la Asociación de Nacio-

nes del Asia Sudoriental (ASEAN). En 2009, los países de la ASEAN, China y la India superaron a la ALADI en ventas externas totales, con una diferencia mucho más amplia en el caso de las exportaciones de otros servicios (véase el gráfico 13).

Gráfico 13
ALADI Y OTROS PAÍSES DE ASIA: EVOLUCIÓN A LARGO PLAZO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE SERVICIOS TOTALES Y DE OTROS SERVICIOS, 1980-2009

(En miles de millones de dólares corrientes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y de otras fuentes.

Las exportaciones de servicios de los países en desarrollo de Asia son mucho más dinámicas que las de los miembros de la ALADI, especialmente en los casos de China y la India, en los que crecen a un ritmo casi tres y cuatro veces mayor. El diferencial es aun más pronunciado cuando se analizan las tasas de expansión de otros servicios, ya que estas muestran que la ALADI tiene menos dinamismo que cualquiera de los países y agrupaciones considerados. De hecho, el peso de otros servicios en la composición de la estructura de exportaciones de la ALADI es menor que en los demás países examinados, con la excepción de la República de Corea (véase el cuadro 7). Cuando se considera a todos los países de América Latina y el Caribe en su conjunto, incluyendo los países centroamericanos, con un peso relativo importante en servicios, América Latina sigue mostrándose rezagada con respecto a los países en desarrollo de Asia. De mantenerse la brecha entre las

tasas de crecimiento anual en ambas regiones, hacia 2015 los países en desarrollo de Asia llegarán a exportar diez veces más el valor exportado por América Latina (Alvarez, Durán y Mulder, 2010).

Cuadro 7
ALADI Y PAÍSES EN DESARROLLO DE ASIA: COMERCIO DE SERVICIOS,
ESTRUCTURA Y TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO ANUAL, 2000-2009
(En porcentajes)

	Estructura de las exportaciones de servicios, 2009					Tasas anuales de crecimiento				
	ALADI	ASEAN	China	República de Corea	India	ALADI	ASEAN	China	República de Corea	India
Exportaciones totales	85 654	175	129 549	58 513	91 107	7,9	11,7	17,5	7,5	20,8
Transportes	18,6	26,7	18,2	49,5	12,0	7,4	11,0	23,0	8,7	21,0
Viajes	36,9	28,0	30,6	16,1	12,2	6,0	7,9	10,4	3,7	13,9
Otros servicios	44,6	45,3	51,2	34,4	75,7	9,5	15,4	22,7	8,1	22,3

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), elaborado con cifras provenientes de la base de datos sobre servicios de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el Fondo Monetario Internacional y oficinas nacionales de estadística.

Dado que la categoría otros servicios es la que muestra mayor dinamismo en la economía mundial, se procedió también a analizar y comparar el desempeño de las exportaciones de servicios de la ALADI con las de los países en desarrollo de Asia; esta vez se observaron grandes similitudes en la estructura, entre la que sobresale la subcategoría otros servicios empresariales. Sin embargo, para los países de la ALADI también son importantes las telecomunicaciones, los servicios de gobierno, las actividades financieras y los servicios de computación e informática (véase el cuadro 8). En la comparación, la ALADI en su conjunto aparece con tasas de crecimiento inferiores al promedio y un magro desempeño, sobre todo en telecomunicaciones y construcción, si bien los valores conjuntos de la ALADI encubren considerables diferencias entre países, como puede observarse en el cuadro 9. Cabe señalar que la tasa de crecimiento de la subcategoría computación e informática es de más de dos dígitos en todas las regiones y países, aunque comparativamente más importante en la India, donde estos servicios, como ya se dijo, tuvieron un avance sorprendente.

El desempeño por países de las subcategorías comprendidas en otros servicios muestra claramente la gran dispersión de las tasas medias de crecimiento anual en el período, ya que las de cuatro países

se situaron por encima del promedio subregional –la Argentina, el Brasil, Colombia y el Uruguay–, en tanto que las de México fueron negativas y las del resto inferiores a la media (9,5%). En el caso de México, el menor dinamismo de los otros servicios se explica por la baja participación de esta categoría en el total, compensada en parte por el gran peso de la categoría viajes que representa el 65% del total (véase el cuadro 4).

Cuadro 8
ALADI Y PAÍSES DE ASIA EN DESARROLLO: COMERCIO DE OTROS SERVICIOS,
ESTRUCTURA Y TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO ANUAL, 2000-2009
(En porcentajes)

	Estructura de las exportaciones de servicios					Tasas anuales de crecimiento				
	ALADI	ASEAN	China	República de Corea	India	ALADI	ASEAN	China	República de Corea	India
Exportaciones de otros servicios	32 944	79 473	66 306	20 131	69 005	9,5	15,4	22,7	8,1	22,3
Telecomunicaciones	5,2	6,0	2,2	2,4	2,0	-2,5	19,6	-1,9	5,8	10,0
Construcción	0,2	5,3	10,0	0,6	0,7	-15,2	22,6	36,7	24,7	0,3
Computación e informática	4,8	3,6	8,1	1,4	67,5	23,5	27,5	43,0	64,0	28,9
Seguros y finanzas	13,3	15,1	2,1	19,0	7,1	4,3	20,4	29,5	28,5	28,0
Regalías y licencias	4,9	1,4	0,6	8,2	0,2	15,8	32,2	23,0	15,8	2,7
Servicios empresariales	62,3	65,2	75,3	60,2	21,1	13,4	13,4	26,8	10,1	15,0
Servicios personales	2,1	1,8	0,6	1,8	0,7	3,7	48,4	61,0	17,2	...
Servicios de gobierno	7,3	1,5	1,0	6,4	0,6	6,3	9,4	9,9	9,6	-5,2

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras de la base de datos sobre servicios de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Cuadro 9
ALADI: EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS, TASA MEDIA DE CRECIMIENTO
POR PAÍSES, 2000-2009
(En millones de dólares y porcentajes del total)

	ALADI	Argentina	Bolivia (Estado Plurinacional de)	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela (República Bolivariana de)
Total otros servicios	9,5	22,4	4,9	12,7	8,6	10,5	3,0	-5,2	8,9	7,0	11,3	3,4
Telecomunicaciones	-2,5	6,4	6,3	29,0	-3,3	4,9	1,3	-18,0	5,7	1,9	-3,6	3,1
Construcción	-15,2	20,7	...	-26,5
Computación e informática	23,5	24,0	6,8	22,4	10,7	25,4	57,6	...	37,8	2,8
Seguros y finanzas	4,3	-11,9	3,5	12,2	11,6	-4,7	...	-1,3	-15,0	11,0	...	-4,4
Regalías y licencias	15,8	12,2	3,9	14,8	21,8	27,5	...	35,3	4,3	8,7	-12,5	0,0
Servicios empresariales	13,4	30,2	14,7	13,1	10,5	24,0	...	-149,9	11,5	7,7	24,2	1,9
Servicios personales y recreativos	3,7	39,8	4,7	2,7	15,9	3,0	2,0	-14,5	-29,5	...
Servicios de gobierno	6,3	-1,8	0,5	11,9	2,0	3,4	5,4	-36,9	21,7	2,4	0,9	5,4

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

El examen por sectores pone de manifiesto la menor importancia casi generalizada de la construcción, cuyo aporte al crecimiento es prácticamente nulo y mínimo en el caso de la Argentina, en el que pese a registrar en la década de 2000 una tasa de crecimiento de un 20,7%, su participación en el total del conjunto otros servicios no superó el 0,7%.

Un hecho no menos importante que se debe tener en cuenta en el análisis desagregado es la limitada cobertura de los servicios en la balanza de pagos, principal fuente de información a este respecto, sobre todo en el caso de las telecomunicaciones, construcción y seguros y finanzas, servicios cuyos flujos aparecen subestimados. Aunque las cifras oficiales acusan una tendencia decreciente en el último tiempo, cifras complementarias y la investigación de campo realizada por la CEPAL muestran que en algunas de estas categorías hay empresas latinoamericanas que para exportar servicios han optado por acceder a terceros mercados mediante el mecanismo de presencia comercial modo 3. En estos casos, el principal vehículo de penetración es la IED, sea mediante la adquisición de negocios ya establecidos o la apertura de nuevas empresas filiales.

En algunos países de la región, especialmente la Argentina, el Brasil, Chile y México, la presencia de empresas translatinas ha sido progresiva y considerable, lo que hace pensar que las cifras sobre exportaciones de servicios podrían ser mayores que las registradas, ya que en la metodología del Manual de balanza de pagos no se contempla la inclusión de las ventas a través de filiales en el exterior. Para sustentar esta afirmación, se citan tres casos destacados: el primero es el de las empresas de telecomunicaciones de México, Telmex y América Móvil, que tienen filiales en varios países de la región. Otro se refiere a las operaciones de distribución de energía de la empresa Enersis y a las inversiones chilenas en el rubro de distribución minorista (Cencosud, Falabella y Ripley). El tercer caso es el de las empresas constructoras Andrade-Gutiérrez y Norberto Odebrecht del Brasil e Ingenieros Civiles Asociados (ICA) de México.

Para tener una visión más completa del peso de los servicios comerciales en las economías de la ALADI es preciso estudiar con detenimiento el vínculo entre el comercio de servicios y la IED, especialmente en el segmento correspondiente a inversiones intrarregionales. En este campo, la CEPAL ha elaborado algunos trabajos en que se arrojan luces sobre la dinámica de las inversiones y actividades de

las empresas translatinas⁵. Sin embargo, aún se requieren mayores esfuerzos para profundizar investigaciones que vinculen ambos temas y, sobre todo, cuantifiquen el total del acervo de IED intrarregional en la ALADI y el resto de América Latina y el Caribe por países, empresas y principales rubros. En la misma línea, sería conveniente analizar los destinos más importantes de las exportaciones de servicios, especialmente las dirigidas a los Estados Unidos y la Unión Europea, lo que se trata en la sección siguiente.

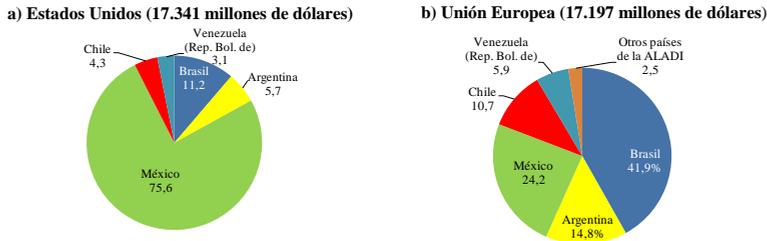
4. Aspectos relevantes del origen y el destino del comercio de servicios de los países de la ALADI

Según datos de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), el promedio del valor de las importaciones de servicios realizadas por la Unión Europea desde los países miembros de la ALADI entre 2005 y 2008 fue de 17.197 millones de dólares. Si a esto se suma el monto total de las importaciones de los Estados Unidos desde esta agrupación durante el mismo período —según datos de la Oficina de Análisis Económicos de los Estados Unidos—, se estima que, anualmente, las exportaciones de la ALADI a la Unión Europea y los Estados Unidos totalizaron 34.500 millones de dólares, lo que significa que el 45% de las exportaciones totales de servicios de la ALADI (77.000 millones de dólares) se dirigieron a los Estados Unidos y la Unión Europea en dicho cuatrienio. Es importante resaltar la relevancia de las ventas de servicios de la ALADI hacia el mercado estadounidense, que absorbió el 22,4% del total exportado por la agrupación, correspondiéndole a la Unión Europea alrededor de un 22,3%.

México y el Brasil se destacan como los países con más intensa actividad exportadora en ambos sentidos, aunque con considerables diferencias en cuanto a la magnitud de los flujos exportados, ya que mientras México lidera las ventas de servicios a los Estados Unidos (75,6%), el Brasil lo hace en dirección a la Unión Europea (41,9%) (véase el gráfico 14).

5 Se recomienda revisar algunos trabajos realizados por la Unidad de Inversiones y Estrategias Corporativas de la CEPAL, en especial CEPAL (2006); Tavares (2005 y 2006) y Calderón (2005), así como otros trabajos y referencias nacionales (Cámara de Comercio de Santiago, 2007; Secretaría de Economía, 2002; DIRECON, 2010), entre otras.

Gráfico 14
ALADI: DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS HACIA LOS ESTADOS UNIDOS Y LA UNIÓN EUROPEA, 2005-2008
(En millones de dólares y participación en el total)



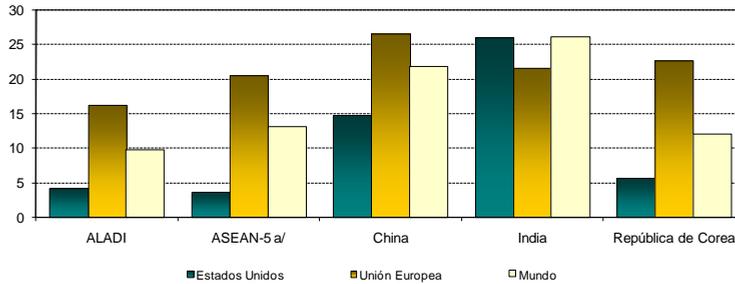
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), e información oficial de los países.

En términos comparativos, las proporciones del comercio de servicios exportadas por los países en desarrollo de Asia hacia los Estados Unidos y la Unión Europea son más bajas que las de los miembros de la ALADI, del orden del 5,0% y el 12,9%, respectivamente, sobre un monto total de 519.662 millones de dólares en 2008. No obstante, en términos absolutos, las exportaciones de los primeros hacia tales socios más que duplican el valor registrado por los segundos y superan los 93.000 millones de dólares.

En el período 2000-2008, el análisis de las tasas de crecimiento de las importaciones de servicios efectuadas por los Estados Unidos y la Unión Europea desde la ALADI y los países en desarrollo de Asia revela el mayor dinamismo de las exportaciones originadas en Asia, ya que las de la agrupación registraron un crecimiento medio anual del 4,2% y el 16,3% hacia Estados Unidos y la Unión Europea, respectivamente, tasas superadas por China, la India y la República de Corea. Cabe señalar, además, que el aumento de las exportaciones hacia los Estados Unidos es menor que hacia la Unión Europea, con excepción de la India, que exhibe tasas superiores al 25% (véase el gráfico 15).

Gráfico 15
ALADI Y PAÍSES EN DESARROLLO DE ASIA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS HACIA LOS ESTADOS UNIDOS, LA UNIÓN EUROPEA Y EL MUNDO, 2000-2008

(Tasas anuales de crecimiento y porcentajes del total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), e información oficial de los países.

^a Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia.

Por otra parte, según datos de la OCDE y del Gobierno de los Estados Unidos, en 2008 solo el 1,3% del total importado por la Unión Europea (25 países) procedió de los países de la ALADI, en tanto que en el caso de los Estados Unidos esta proporción fue de un 4,5%, cifra bastante más alta. En términos de la composición de los flujos del comercio de servicios de la ALADI hacia dichos dos destinos, es interesante notar que el rubro viajes representa cerca del 25% del total de las importaciones de la agrupación, en tanto que en el caso de Estados Unidos es el ítem más importante de las compras desde la ALADI y su participación en el total de las importaciones del país bajo este rubro llega a un 15% (por la fuerte gravitación de México). No obstante, la participación de los países de la ALADI en las importaciones estadounidenses totales de otros servicios no alcanza el 5% (véase el cuadro 10).

La relevancia de la categoría viajes en las ventas de servicios de la ALADI hacia los Estados Unidos y la Unión Europea también queda de manifiesto al analizar la estructura de estas exportaciones, dado que llegan a representar alrededor del 71% del total en el caso de los Estados Unidos y un 29% en el de la Unión Europea. A diferencia de la ALADI, los países en desarrollo de Asia cuentan con una estructura de servicios en la que el mayor peso corresponde a las categorías otros servicios y transporte.

Cuadro 10
ESTADOS UNIDOS Y UNIÓN EUROPEA: IMPORTACIONES DESDE LA ALADI Y LOS PAÍSES EN DESARROLLO DE ASIA, 2008
(Cuotas de mercado y estructura)

	ALADI				Países en desarrollo de Asia			
	Total	Transporte	Viajes	Otros	Total	Transporte	Viajes	Otros
Estados Unidos								
Cuota de mercado	4,5	4,0	15,3	0,5	9,1	12,6	9,8	7,2
Estructura (porcentaje del total)	100,0	23,0	71,1	6,0	100,0	35,6	22,5	41,9
Unión Europea								
Cuota de mercado	1,3	1,7	1,5	1,0	4,1	7,7	3,2	3,0
Estructura (porcentaje del total)	100,0	29,6	28,9	41,6	100,0	42,1	18,9	39,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

5. Los servicios en la integración intra y extrarregional

i) Las negociaciones multilaterales

En el ámbito multilateral, las tres décadas transcurridas desde el Tratado de Montevideo (1980) han estado marcadas por dos rondas de negociación: la Ronda Uruguay (1986-1994) y la Ronda de Doha, iniciada en 2001 y aún no concluida. Asimismo, en los años inmediatamente posteriores al término de la Ronda Uruguay se llevaron a cabo negociaciones sectoriales sobre servicios financieros, telecomunicaciones básicas, servicios marítimos y movimiento de personas naturales. De estas, solo las dos primeras produjeron resultados de alguna trascendencia.

La temática del comercio de servicios ingresó a la agenda del sistema multilateral de comercio precisamente en la Ronda Uruguay, promovida fuertemente por los Estados Unidos. Un número importante de países en desarrollo, incluidos algunos miembros de la ALADI, se mostraron inicialmente reacios a incluir este tema en la agenda de las negociaciones. La expresión más visible de ello fue el denominado Grupo de los Diez, liderado por el Brasil y la India. Esta posición debe ser vista en el contexto del escaso nivel de conceptualización del comercio de servicios, y del impacto de su liberalización, que existía al lanzarse la Ronda Uruguay hace un cuarto de siglo.

En definitiva, la incorporación de los servicios a la agenda de la Ronda Uruguay fue aceptada como parte de una transacción implícita.

En esta, los países en desarrollo accedieron a asumir obligaciones en servicios y otras áreas hasta entonces no reguladas multilateralmente (inversión y propiedad intelectual) a cambio de la incorporación (parcial) de los sectores agrícola, textil y del vestuario a las normas generales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Cabe consignar que finalmente algunos países de la región tuvieron una participación destacada en la definición de la arquitectura del nuevo Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Este fue el caso particularmente de Colombia, que lideró junto a Suiza a una coalición de países en desarrollo y desarrollados (conocida como “Café au lait”) que tuvo un rol muy influyente en las negociaciones sobre servicios (Das, 2008); Chile y el Uruguay también participaron en dicho grupo.

Existe relativo consenso en que la inclusión de los servicios en la Ronda Uruguay no se ha traducido en un grado importante de liberalización del comercio de los mismos. Esto, debido a que las obligaciones de aplicación general contenidas en el AGCS son relativamente poco exigentes, y aquellas que demandan mayores compromisos de liberalización –por ejemplo, el trato nacional y el acceso a los mercados– son aplicables solo a los sectores y modos de prestación que cada miembro de la OMC haya expresamente incluido en sus listas de compromisos. Particularmente en el caso de los países en desarrollo, la cobertura de sectores para los cuales se asumieron compromisos específicos es baja. En definitiva, los compromisos asumidos en la Ronda Uruguay implican a lo más una consolidación del marco regulatorio existente al concluir esta.

Reconociendo que los acuerdos de la Ronda Uruguay constituyeron solo un primer paso en el proceso de incorporación del comercio de servicios a las disciplinas multilaterales, en el propio AGCS se incluyó el mandato de iniciar nuevas negociaciones con miras a la liberalización progresiva del comercio de servicios, a más tardar cinco años después de la entrada en vigor del acuerdo sobre la OMC. Un mandato similar se incorporó en el nuevo Acuerdo sobre la Agricultura. Ambas negociaciones se iniciaron en enero de 2000 y, tras el lanzamiento de la actual Ronda de Doha, fueron incorporadas a la agenda de esta.

Las negociaciones en curso sobre comercio de servicios tienen dos componentes principales: la negociación de nuevos compromisos en sectores específicos, y la negociación de disciplinas en las áreas de regulación doméstica, subvenciones, medidas de salvaguardia urgen-

tes y contratación pública. Hasta ahora las negociaciones no presentan grandes avances. Por un lado, se considera que generalmente las ofertas presentadas no constituyen un avance sustancial en materia de liberalización, y ni siquiera consolidan el marco regulatorio actual (que en muchos países es más abierto que el existente al término de la Ronda Uruguay). Por otro lado, las negociaciones de nuevas disciplinas también registran escasos avances.

La falta de progresos en las negociaciones sobre servicios responde en buena medida a que estas, al igual que todas las restantes áreas de negociación de la Ronda de Doha, han quedado supeditadas a lo que pueda ocurrir en las negociaciones sobre agricultura y acceso a los mercados para los productos no agrícolas. Desde el lanzamiento de la Ronda, estas dos áreas han concentrado la mayor atención y también los mayores desacuerdos, con el consiguiente impacto negativo sobre los avances en el resto de la agenda.

Los países miembros de la ALADI han mostrado una amplia gama de posiciones en las actuales negociaciones sobre servicios. Ello refleja la heterogeneidad de sus intereses ofensivos y defensivos y más generalmente de sus estrategias de inserción económica internacional. En términos gruesos, Chile y México, y en menor medida Colombia y el Perú, han mostrado un mayor involucramiento, como lo indica su participación como demandantes en diversas peticiones plurilaterales (véase el cuadro 11). Por otro lado, los actuales miembros del MERCOSUR han vinculado de manera más explícita su posición en dichas negociaciones al avance de las negociaciones sobre agricultura (área de interés prioritario para todos ellos). Por último, el Estado Plurinacional de Bolivia, Cuba, el Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela han sostenido las posiciones generalmente más defensivas entre los países de la región. En los casos del Estado Plurinacional de Bolivia y del Ecuador, ello dice relación con recientes cambios constitucionales que restringen el ámbito de posibles negociaciones internacionales en materia de servicios y otros temas como la propiedad intelectual, las inversiones y las compras públicas.

Cuadro 11
**RONDA DE DOHA: PARTICIPACIÓN DE PAÍSES MIEMBROS DE LA ALADI EN
 PETICIONES PLURILATERALES SOBRE SERVICIOS**

Servicios legales	CHI	BRA, MEX, PER
Correo/courier		ARG, BRA, MEX
Audiovisual	MEX	ARG, BRA, CHI, COL, ECU, PAR, PER, URU
Educación		ARG, BRA, CHI, MEX
Transporte aéreo	CHI	BRA, MEX
Servicios logísticos	CHI	ARG, BRA, COL, MEX, PER, URU
Servicios de distribución	CHI, MEX	ARG, BRA, COL, ECU, PAR, PER
Servicios transfronterizos (modos 1 y 2)	CHI, MEX	ARG, BRA, COL, PER, URU
Modo 3		ARG, BRA, COL, PAR, URU
Exenciones Nación Más Favorecida	MEX	CHI, PER, R.B. VEN
Modo 4		ARG, BRA, CHI, COL, MEX, PER, URU
Servicios relacionados con la agricultura	ARG, BRA	

Fuente: Coalición de Industrias de Servicios de los Estados Unidos (USCSI) [en línea] <http://www.uscsi.org/publications/papers/collective/Table.pdf>.

ii) Las negociaciones regionales

El principal impulso para la expansión del comercio de servicios en América Latina y el Caribe –al igual que en otras regiones– parece haber provenido de los cambios tecnológicos y las reformas regulatorias. En efecto, en la mayoría de los países de la región la desregulación de esta actividad tuvo lugar en el contexto de los procesos de reforma emprendidos a fines de los años ochenta y principios de los noventa (CEPAL, 2008). Se trató, por lo tanto, de decisiones independientes de los acuerdos comerciales negociados, los que corresponden a un fenómeno más reciente.

Los servicios ingresaron definitivamente en la agenda comercial de la región en la década de 1990, impulsados por la entrada en vigor del AGCS y del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y por el lanzamiento de las negociaciones para crear un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). México y Chile fueron los pioneros en la región en la incorporación de los servicios en sus tratados comerciales, tendencia a la que se han sumado varios otros miembros de la ALADI.

Las negociaciones sobre comercio de servicios emprendidas por los países de la ALADI aparecen cruzadas, en sus distintos niveles (bilaterales, subregionales y con socios extrarregionales), por la dicotomía entre los modelos que constituyen el AGCS y el TLCAN. En términos gruesos, bajo el modelo AGCS se aplica el mismo conjunto de disciplinas al comercio de servicios bajo todas las modalidades de prestación, y los compromisos específicos asumidos por las partes (trato nacional y acceso a los mercados, a los que pueden sumarse otros) quedan recogidos mediante el enfoque de lista positiva. Por el contra-

rio, bajo el modelo TLCAN, se establece una distinción entre el comercio transfronterizo de servicios y aquel efectuado mediante la modalidad de presencia comercial (el cual es regulado en un capítulo separado sobre inversión). Asimismo, se utiliza el enfoque de lista negativa para reflejar los compromisos específicos asumidos por las partes.

En el marco de la Comunidad Andina, no ha habido mayores desarrollos con respecto a la situación descrita en CEPAL (2008). Desde diciembre de 2006 se encuentra vigente una zona de libre comercio en materia de servicios, con la aprobación de la Decisión núm. 659, mediante la cual fueron levantadas las medidas restrictivas vigentes a esa fecha. Cabe destacar en todo caso que la propia Decisión núm. 659 establece la suspensión de la liberalización del comercio de servicios para el Estado Plurinacional de Bolivia. Por otra parte, la misma decisión dispone que los servicios financieros y la profundización de la liberalización de los porcentajes mínimos de producción nacional en los servicios de televisión abierta nacional tendrán un tratamiento especial, quedando regulados por decisiones sectoriales que a la fecha no han sido consensuadas (Comunidad Andina, 2010).

Cuadro 12
MERCOSUR: PLAN DE ACCIÓN PARA LA PROFUNDIZACIÓN DEL PROGRAMA DE LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO DE SERVICIOS

Año	Tareas
2009 ^a	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnóstico de la situación actual (“fotografía”), definiendo sectores cuya liberalización no presenta mayores dificultades (menos sensibles), de sensibilidad intermedia y altamente sensibles, así como los sectores que puedan ser objeto de armonización/complementación de los marcos regulatorios.
2010	<ul style="list-style-type: none"> • Consolidar el statu quo regulatorio en los sectores que aún no tienen compromisos. • Eliminar las restricciones de acceso a los mercados y al trato nacional en los sectores menos sensibles. • Avanzar en la armonización/complementación de los marcos regulatorios en los sectores que se considere necesario. • Identificar mecanismos que promuevan la participación creciente en el mercado regional de servicios de los operadores menos desarrollados.
2012	<ul style="list-style-type: none"> • Eliminar las restricciones de acceso a los mercados y al trato nacional en los sectores de sensibilidad intermedia. • Avanzar en la armonización/complementación de los marcos regulatorios en los sectores que se considere necesario. • Identificar las medidas de reglamentación nacional que puedan constituir barreras burocráticas al comercio intrazona, con vistas a su eliminación. • Considerar la profundización de las disciplinas del MERCOSUR sobre reglamentación nacional.
2014	<ul style="list-style-type: none"> • Eliminar las restricciones de acceso a los mercados y al trato nacional en los sectores altamente sensibles. • Finalizar el proceso de armonización/complementación de los marcos regulatorios. • Concluir la profundización de las disciplinas del MERCOSUR sobre reglamentación nacional. • Eliminar las medidas de reglamentación nacional que se hayan identificado como trabas burocráticas al comercio intrazona.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de la Decisión núm. 49/08 del MERCOSUR, 15 de diciembre de 2008.

^aPrimer semestre.

En el ámbito del MERCOSUR, cabe recordar que el Protocolo de Montevideo sobre el Comercio de Servicios, que entró en vigor en diciembre de 2005, establece que los Estados miembros realizarán rondas anuales a fin de completar el Programa de Liberalización del Comercio de Servicios en un plazo máximo de diez años a partir de la entrada en vigor del referido Protocolo (esto es, diciembre de 2015). En este contexto, en diciembre de 2008 se aprobó el Plan de Acción para la Profundización del Programa de Liberalización del Comercio de Servicios (Decisión núm. 49-08). Dicho plan contiene un cronograma para completar el programa de liberalización en 2015, para lo cual se prevén cuatro etapas (véase el cuadro 12). A la fecha los miembros del MERCOSUR han intercambiado listas conteniendo sus respectivos diagnósticos de la situación actual, por lo que el proceso está aún en su primera etapa.

Por otra parte, y también en cumplimiento de lo estipulado en el Protocolo de Montevideo, en diciembre de 2009 se concluyó la séptima Ronda de Negociaciones de Compromisos Específicos en Materia de Servicios, aprobándose las Listas de Compromisos Específicos de los Estados Partes. Dichas listas engloban los compromisos negociados anteriormente y sus modificaciones. Cabe destacar que las seis rondas previas habían permitido avanzar hacia la consolidación de las restricciones vigentes, pero no habían conducido a una mayor apertura del mercado dentro de la zona de libre comercio (CEPAL, 2008).

Aparte de los avances recientes dentro de la CAN y el MERCOSUR, en los últimos años se han registrado negociaciones sobre servicios entre países individuales, y entre estos y los principales esquemas subregionales (véase el cuadro 13). Se destaca en particular el acuerdo alcanzado en junio de 2008 entre el MERCOSUR y Chile, plasmado en el Protocolo sobre el Comercio de Servicios entre MERCOSUR y Chile (quincuagésimo Protocolo Adicional al ACE 35), el cual se encuentra en proceso de ratificación. Asimismo, en abril de 2009 se iniciaron negociaciones sobre comercio de servicios entre el MERCOSUR y Colombia, en el marco del ACE 59 (suscrito en 2004 entre el MERCOSUR, Colombia, el Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela).

Cuadro 13
**ALADI: CAPÍTULOS RELACIONADOS CON EL COMERCIO DE SERVICIOS EN
 ACUERDOS COMERCIALES PREFERENCIALES INTRARREGIONALES**

	Enfoque seguido en las negociaciones y año de entrada en vigor	Comercio transfronterizo de servicios	Telecomunicaciones	Servicios financieros	Entrada temporal de personas de negocios	Inversión
Comunidad Andina	Lista negativa (2006)	✓	✓	No	✓	✓
MERCOSUR	Lista positiva (en curso)	✓	No	✓	✓	✓
MERCOSUR-Chile	Lista positiva ^a	✓	...	No	✓	No
Chile-Colombia	Lista negativa (2009)	✓	✓	✓	✓	✓
Chile-México	Lista negativa (1999)	✓	✓	No	✓	✓
Chile-Perú	Lista negativa (2009)	✓	No	No	✓	✓
México-Colombia	Lista negativa (1995)	✓	✓	✓	✓	✓
México-Uruguay	Lista negativa (2004)	✓	✓	No	✓	✓

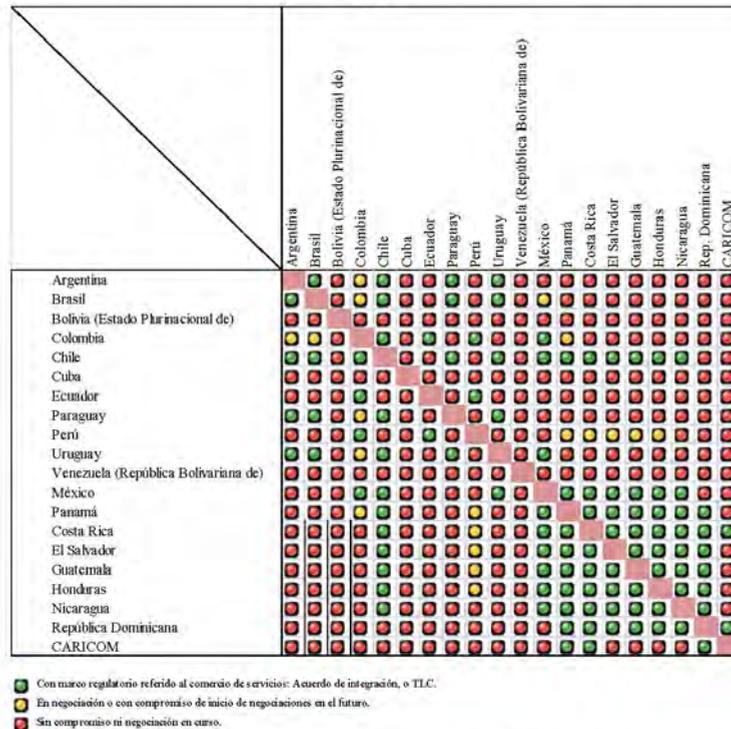
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la base de datos de acuerdos de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y la Organización de los Estados Americanos, Sistema de Información sobre Comercio Exterior [en línea] www.sice.oas.org.

^a En proceso de ratificación.

Por otra parte, en mayo de 2010 México y el Estado Plurinacional de Bolivia suscribieron un nuevo Acuerdo de Complementación Económica (ACE 66), el cual entró en vigor el 7 de junio del presente año y sustituye al Tratado de Libre Comercio (TLC) vigente entre ambos países desde 1995. Este fue denunciado por el Estado Plurinacional de Bolivia en diciembre de 2009 debido a incompatibilidades entre su nueva Constitución Política, que entró en vigor en febrero del mismo año, y los capítulos sobre inversión, servicios, propiedad intelectual y compras de gobierno de dicho acuerdo. En consecuencia, el alcance del nuevo ACE se limita al comercio de mercancías, quedando sin efecto los compromisos en materia de servicios negociados en el marco del TLC.

El tratamiento normativo del comercio de servicios al interior de la ALADI al cierre de la primera década del siglo XXI es bastante heterogéneo y ha estado marcado por las visiones diferentes que coexisten entre sus miembros sobre este tema. Por una parte, Chile, México, Colombia y el Perú continúan profundizando sus vínculos preferenciales en materia de servicios. Por otra parte, Cuba, el Estado Plurinacional de Bolivia, el Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela mantienen una posición más cautelosa. Esta se basa, entre otros motivos, en aprensiones respecto del eventual impacto de la liberalización del comercio de servicios sobre la provisión estatal de servicios básicos como educación, salud, alcantarillado y agua potable. En cuanto a los actuales miembros del MERCOSUR, estos se mantienen en una posición más bien intermedia.

Cuadro 14
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTADO DE COMPROMISOS BILATERALES
ASUMIDOS EN EL ÁMBITO DE LOS SERVICIOS COMERCIALES, A NOVIEMBRE DE
2010



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) e información oficial de los países.

La Resolución 72(XV) del Consejo de Ministros de la ALADI, de abril de 2009, reafirmó el entendimiento de que “la construcción del Espacio de Libre Comercio, debe considerar la adopción de esquemas flexibles de liberalización, expansión y diversificación del comercio de servicios”. En atención al interés de algunos países miembros, se acordó abordar esta materia bajo el formato de cooperación técnica. Para ello, los países establecieron una hoja de ruta que contempla la realización de talleres de estadística, regulación normativa, e intercambio de experiencias exitosas en materia de cooperación, priorizándose la formación de coaliciones empresariales. Pese a que la liberalización del comercio de servicios entre los países de la ALADI se proyecta como un pilar fundamental del Espacio de Libre Comercio, la liberalización intrarregional es todavía escasa, a diferencia de lo acontecido entre los países centroamericanos (véase el cuadro 14).

Los miembros de la ALADI también han buscado establecer vínculos comerciales preferenciales con el resto de la región latinoamericana, y particularmente con los países centroamericanos y Panamá. En este contexto se destacan las negociaciones que se vienen sosteniendo desde noviembre de 2009, orientadas a hacer converger en un solo acuerdo los tres tratados de libre comercio que actualmente vinculan a México con Centroamérica: el TLC entre México y Costa Rica, el TLC entre México y Nicaragua, y el TLC entre México y el Triángulo del Norte. Del mismo modo, en noviembre de 2010 tuvo lugar la primera ronda de negociaciones para la suscripción de un TLC comprehensivo entre el Perú, Centroamérica y Panamá. A ello se suman las negociaciones en curso entre Colombia y Panamá, lanzadas en enero de 2010. En todos estos procesos se contempla la inclusión de capítulos sobre comercio de servicios.

Cabe señalar que, mientras el Protocolo sobre el Comercio de Servicios entre MERCOSUR y Chile sigue el modelo AGCS, los TLC suscritos entre otros miembros de la ALADI siguen el modelo TLCAN. Este es el caso, por ejemplo, del TLC entre Colombia y México (el denominado G2), así como de los suscritos por Chile con Colombia, México y el Perú (además de con los países centroamericanos y Panamá). Ello da cuenta de la diversidad de enfoques seguidos al interior de la ALADI en materia de liberalización del comercio de servicios. En general, los acuerdos entre países que han suscrito TLC con los Estados Unidos tienden a seguir el modelo TLCAN.

Un elemento novedoso y de un gran impacto potencial sobre los esfuerzos de integración económica latinoamericana es el anuncio, efectuado en noviembre de 2010, de la decisión de los gobiernos del Brasil y de México de iniciar negociaciones para la suscripción de un Acuerdo Estratégico de Integración Económica. Ambos países acordaron que dicho acuerdo será amplio, incluyendo, además de los aranceles, los temas de servicios, inversión, compras de gobierno y propiedad intelectual, entre otros.

Un tema que deberá aclararse en el curso de los próximos meses es cómo los resultados de la futura negociación entre el Brasil y México se relacionarían con los acuerdos comerciales actualmente vigentes entre este último país, el MERCOSUR y los países miembros de este. En efecto, ambas partes suscribieron en julio de 2002 el Acuerdo de Complementación Económica núm. 54 (ACE 54), el cual tiene entre sus objetivos crear un Área de Libre Comercio entre México y el

MERCOSUR. Sin embargo, el ACE 54 no contiene en sí mismo compromisos de liberalización del comercio ni entrega directrices sobre cómo se ha de avanzar en ella. Por el contrario, en su texto se indica que forman parte de él: i) los acuerdos ya existentes o que se celebren a futuro entre México y cada uno de los miembros del MERCOSUR⁶; ii) el acuerdo entre México y el MERCOSUR sobre el comercio en el sector automotor (también de 2002), y iii) los acuerdos que se celebren en el futuro entre México y el MERCOSUR. Se estipula asimismo que todos estos acuerdos seguirán en vigor hasta la implementación del Acuerdo de Libre Comercio entre México y el MERCOSUR. Otros temas a aclarar en el curso de las negociaciones serán el modelo de negociación a emplear (lista positiva o negativa) y cómo el resultado de las mismas se relacionará con el proceso en curso de liberalización del comercio de servicios al interior del propio MERCOSUR.

Una negociación como la recién anunciada entre el Brasil y México tiene el potencial de dinamizar todo el proceso de integración económica latinoamericana. Esto, ya que se trata de la primera y segunda economías de mayor tamaño de la región, respectivamente, de los dos países más poblados y de los dos principales exportadores de bienes y servicios. En este sentido, un futuro acuerdo bilateral podría actuar como el catalizador necesario de un proceso de convergencia comercial, ya sea dentro de la ALADI o incluso a nivel latinoamericano⁷.

iii) Las negociaciones extrarregionales

La mayoría de los acuerdos comerciales suscritos por los países miembros de la ALADI con socios extrarregionales durante la última década incluyen capítulos sobre comercio de servicios, y en varios casos también capítulos sobre áreas específicas relacionadas como telecomunicaciones, servicios financieros, entrada temporal de personas de negocios e inversión (véase el cuadro 15). Al igual que lo que ocu-

6 El Uruguay y México ya tienen un tratado de libre comercio bilateral (ACE 60) vigente desde 2004. Este tiene un carácter comprensivo, incluyendo capítulos sobre comercio transfronterizo de servicios, telecomunicaciones, entrada temporal de personas de negocios e inversión, entre otras materias. Cabe señalar que el mismo sigue el modelo TLCAN.

7 Cabe recordar que en los últimos años las diversas iniciativas orientadas expresamente al logro de la convergencia comercial en la región han sido discontinuadas o bien han registrado avances muy modestos. A diciembre de 2009, el promedio de ítems completamente liberados en bienes alcanzó el 74% (ALADI, 2010).

re al interior de la propia ALADI, coexisten los acuerdos basados en el modelo TLCAN (principalmente aquellos suscritos con los Estados Unidos y el Canadá) y los basados en el modelo AGCS (los acuerdos de asociación suscritos por Chile y México con la Unión Europea, a los que en los próximos años se sumarían los recientemente concluidos por esta con Colombia, el Perú y los países centroamericanos más Panamá).

Cuadro 15
PAÍSES MIEMBROS DE LA ALADI: CAPÍTULOS RELACIONADOS CON EL
COMERCIO DE SERVICIOS EN ACUERDOS COMERCIALES PREFERENCIALES CON
SOCIOS INTRA Y EXTRARREGIONALES

Países suscriptores	Enfoque seguido por las negociaciones y año de entrada en vigor	Comercio transfronterizo de servicios	Telecomunicaciones	Servicios financieros	Entrada temporal de personas de negocios	Inversión
Chile-Australia	Lista negativa (2009)	✓	✓	✓	✓	✓
Chile-Canadá	Lista negativa (1997)	✓	✓	✓	✓	✓
Chile-República de Corea	Lista negativa (2003)	✓	✓	No	✓	✓
Chile-China	Lista positiva (2010)	✓	No	No	No	No
Chile-Estados Unidos	Lista negativa (2003)	✓	✓	✓	✓	✓
Chile-Japón	Lista negativa (2007)	✓	No	✓	No	No
Chile-Nueva Zelandia, Singapur y Brunei Darussalam (AETA)	Lista negativa (2006)	✓	No	No	✓	No
Chile-Unión Europea	Lista positiva (2002)	✓	✓	✓	✓	✓
México-Canadá-Estados Unidos	Lista negativa (1994)	✓	✓	✓	✓	✓
México-Unión Europea	Lista positiva (2000)	✓	✓	✓	No	✓
México-Japón	Lista negativa (2005)	✓	No	✓	✓	✓
Perú-China	Lista positiva (2010)	✓	No	No	✓	✓
Perú-Singapur	Lista negativa (2009)	✓	No	No	✓	✓
Perú-Canadá	Lista negativa (2009)	✓	✓	✓	✓	✓
Perú-Estados Unidos	Lista negativa (2004)	✓	✓	✓	No	✓

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la base de datos de la Organización de los Estados Americanos (OEA), Sistema de Información sobre Comercio Exterior [en línea] www.sice.oas.org.

Por su parte, los acuerdos entre países miembros de la ALADI y socios de Asia y el Pacífico presentan una mayor diversidad en materia de cómo abordan el tema del comercio de servicios. Es así como, por ejemplo, los acuerdos entre el Japón y México y el Japón y Chile siguen el enfoque de lista negativa y la distinción entre el comercio transfronterizo de servicios y los servicios prestados mediante presencia comercial que caracterizan al modelo TLCAN. Lo mismo ocurre en los TLC que vinculan a Chile con la República de Corea y con Australia y al Perú con Singapur, y en el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica, que vincula a Chile, Brunei Darussalam, Nueva Zelandia y Singapur (y a cuyas negociaciones de ampliación se ha sumado el Perú). Por el contrario, el capítulo sobre comercio de servicios del TLC entre China y el Perú y el acuerdo suplementario sobre comercio de servicios del TLC entre China y Chile siguen el modelo

AGCS. Esto es, no se hace una distinción entre comercio transfronterizo de servicios y servicios prestados mediante presencia comercial, y los compromisos específicos de las partes se reflejan mediante listas positivas.

6. Conclusiones

La evaluación cuantitativa del comercio de servicios aquí presentada, por una parte, y la revisión de los diversos ámbitos y enfoques normativos, por la otra, demuestran la gran importancia del sector de los servicios, tanto en el espacio de la ALADI como en el individual de cada país o subregión⁸. A continuación se sintetizan las principales conclusiones y recomendaciones que arroja dicho análisis:

- El comercio de servicios está ganando presencia a escala mundial, especialmente en la categoría otros servicios. Aunque la información disponible no permite un bosquejo preciso, parece que los países de la ALADI no estarían aprovechando todas las oportunidades que abre el auge de este comercio. Tal situación estaría demostrada por la pérdida de dinamismo y participación de la subregión en el comercio mundial, así como por el mayor empuje de los países en desarrollo de Asia.

- Aunque a nivel regional la participación de la categoría otros servicios ha aumentado en forma considerable, el rubro viajes sigue dominando en el total de las exportaciones, lo que da motivos para pensar que la actividad del turismo tiene un gran potencial. El mayor desarrollo de la categoría otros servicios en otras regiones pone de manifiesto el rezago de los países de la ALADI, en los que el crecimiento de estos servicios ha quedado por debajo del registrado por la ASEAN, China, la India y la República de Corea.

- Es importante subrayar que para algunos países, tanto pequeños como medianos, la incidencia relativa de las exportaciones de servicios en el producto es muy considerable y supera el promedio regional (2,5%). Estos serían los casos de Cuba (14%), el Paraguay (7,6%), el Uruguay (7%), Chile (5,8%), la Argentina (3,6%), el Estado Plurinacional de Bolivia (3%), el Perú (2,8%) y el Ecuador (2,4%) (véase el gráfico 7). Queda de manifiesto la necesidad de abrir un espacio que permita el crecimiento del sector en tales economías.

⁸ Es este el caso de los esquemas subregionales de la CAN y el MERCOSUR.

- En otros países, especialmente en los de mayor tamaño –la República Bolivariana de Venezuela (0,7%), el Brasil (1,8%), México (1,7%) y Colombia (1,7%)–, el peso del comercio de servicios en el producto es inferior al promedio. No obstante, son precisamente dos de ellos, México y el Brasil, los que tienen en conjunto una participación de poco más del 50% y el 59% en el grueso de las exportaciones e importaciones de servicios, respectivamente, por lo que es conveniente pensar en la complementariedad del mercado ampliado para lograr un aumento de la escala, aun en los países más grandes.

- Es cada vez más importante el vínculo entre exportaciones de servicios e inversión extranjera directa. La CEPAL ha estudiado con detenimiento el fenómeno de las empresas translatinas, a partir de lo cual es posible identificar las categorías de servicios más dinamizadoras de la competitividad, sobre todo en áreas relacionadas con la banca y las finanzas, el comercio, las asesorías contables y jurídicas, la informática, la distribución de energía y las telecomunicaciones.

- Con algunos ejemplos se puso de relieve la importancia del comercio de servicios y sus vínculos con las inversiones intrarregionales, ámbito en el que hay señales de una gran presencia de empresas que indudablemente requieren normativas más claras y estables que impulsen encadenamientos y vínculos virtuosos entre el empresariado regional.

- En el plano normativo, pese a los avances en las distintas instancias de negociación comercial en que participan los países, la evolución y los avances de la liberalización del comercio de servicios en el espacio subregional de la ALADI están rezagados con respecto a los cambios tecnológicos, a las reformas regulatorias de los países y al propio comportamiento de los agentes privados de la región.

- La liberalización del comercio de servicios entre los países miembros de la ALADI continúa siendo un objetivo deseable, en la medida en que contribuiría a ampliar la variedad y reducir el costo de los servicios disponibles en cada país. Ello es particularmente importante dado el rol que diversas actividades de servicios (por ejemplo, telecomunicaciones, logística y banca, entre otras) desempeñan como infraestructura para el adecuado funcionamiento de una economía y como factor de competitividad de la misma. Asimismo, al tratarse de economías con importantes complementariedades y similares niveles de desarrollo, un ejercicio de negociación dentro de la ALADI permitiría en principio alcanzar un resultado más acorde con los distintos

intereses nacionales de lo que es posible en negociaciones con socios industrializados.

- La densa y creciente red de acuerdos que vinculan a los miembros de la ALADI entre sí, así como con socios extrarregionales, plantea complejidades técnicas a un eventual ejercicio de liberalización que se extendiera a los 12 países miembros de la ALADI. Esto, dado que el tratamiento del comercio de servicios no es homogéneo en dichos acuerdos, distinguiéndose esquemas tipo AGCS, otros tipo TLCAN y otros con elementos de ambos. Sin embargo, dichas complejidades no son en ningún caso insuperables. En último término, el factor crítico es la voluntad política que exista de llevar adelante tal ejercicio. En este sentido, las negociaciones recientemente anunciadas de un acuerdo estratégico de integración económica entre el Brasil y México, de carácter comprensivo, pueden constituir el necesario catalizador de un proceso de convergencia a nivel regional.

- Un eventual ejercicio de liberalización dentro de la ALADI no es tampoco incompatible con la preservación de determinados espacios de política por parte de los gobiernos nacionales, ya sea en su rol de proveedores de determinados servicios o de reguladores de los mismos. En efecto, la experiencia negociadora de los países de la región en las últimas dos décadas ha dejado en claro que existen instrumentos y enfoques de negociación que permiten cautelar adecuadamente dichos espacios.

- En último término, en este estudio se concluye que en el espacio de la ALADI existe un amplio margen para la cooperación en la búsqueda de opciones, enfoques e instrumentos de política, incluso precautelando algunas sensibilidades sobre la base de instrumentos definidos y conocidos previamente que los negociadores han de soportar en sus respectivos equipos y grupos de trabajo.

Todos estos resultados, hacen patente el rezago relativo al que se enfrenta el sector exportador de servicios comerciales en los países de la ALADI, en comparación con otros países de similar desarrollo relativo, como lo son los países en desarrollo de Asia. En tal estado, urge que se tomen medidas adecuadas y tendientes al aceleramiento de la provisión de la oferta de servicios comerciales, especialmente de los servicios más dinámicos, en particular los otros servicios empresariales, al igual que lo realizado en los países en desarrollo de Asia, sobre todo en China y la India. Sin ser una lista exhaustiva, a continuación se presentan algunas medidas tendientes en esta dirección:

- Aumentar la dotación de capital humano de alta calificación, fortaleciendo la enseñanza de una mayor solidez en los conocimientos de matemática e informática, así como en la fluidez en idioma inglés, la lengua dominante del comercio internacional. Es prioritaria la implementación de programas de desarrollo profesional que formen mano de obra calificada en las áreas claves de los servicios orientados a mejorar la competitividad sistémica de las exportaciones de bienes, entre otros: servicios profesionales de especialización como abogados, contadores, diseñadores, traductores, auditores. La evidencia sugiere que es un nexo necesario que aún no se ha producido en la región, toda vez que las empresas extranjeras aún no consideran una ventaja importante la provisión de profesionales calificados.

- Hacer esfuerzos por promover el cierre de la barrera digital que impide el correcto uso de las tecnologías de la información. En esta tarea, resultarán adecuados los esfuerzos conjuntos a nivel público y privado, definiendo prioridades. Entre estas se mencionan como primordiales la reducción del costo de acceso a las telecomunicaciones, Internet y otras tecnologías de la información.

- Focalizar políticas concretas para el aumento de la todavía baja utilización de certificaciones internacionales. Garantizar altos estándares de calidad de los servicios prestados mediante certificaciones internacionales, tanto de proceso como de gestión.

- El aumento de esfuerzos para mejorar la calidad de la información estadística, con apoyo técnico de las agencias multilaterales no debe dejarse de lado, ya que esto permitirá sin duda un mejor diagnóstico por parte de los hacedores de la política pública que podrán dirigir mejor las medidas sectoriales de estímulo y promoción exportadora.

- Entre las acciones concretas dirigidas a la atracción de inversiones extranjeras se cuentan el diseño y puesta en operativa en el mediano plazo de proyectos de inversión tendientes a reducir las brechas en infraestructura para la exportación, ya que a medida que se acelera el proceso de internacionalización de las empresas exportadoras, surgen grandes espacios para la inclusión de empresas de servicios en diversos ámbitos no propios del núcleo de negocios del exportador de bienes.

- La baja o más bien nula ventaja comparativa en algunos servicios particulares como telecomunicaciones, construcción, computa-

ción e informática, bien podría deberse al escaso aprovechamiento del mercado intrarregional dentro de los países que conforman la ALADI. Como ya se dijo, aquí hay todavía un espacio abierto para una mayor convergencia regional.

Bibliografía

ALADI (2010), *Informe del Secretario General sobre la evolución del proceso de integración regional durante 2008-2009* (ALADI/SEC/di 2354), 4 de agosto.

Alvarez, Mariano, José Durán Lima y Nanno Mulder (2010), "El siglo XXI de los servicios comerciales en América Latina. Evaluación de la primera década", documento presentado en el primer Simposio brasileño de ciencia de servicios, Brasilia, 17 a 19 de noviembre.

América economía (2010), "Las 500 mayores empresas de América Latina", Santiago de Chile, julio.

Calderón Álvaro (2005), "Chile: direct investment abroad and internalization of conglomerates", documento presentado en la Reunión de expertos en el aumento de la capacidad de producción de las empresas de los países en desarrollo mediante la internacionalización, Ginebra, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), 5 al 7 de diciembre.

Cámara de Comercio de Santiago (2007), "Inversión chilena en el exterior alcanza a los US\$ 1,303 millones durante el primer semestre", *Nota informativa*, agosto,

CAN (Comunidad Andina) (2007), "Avances en la liberalización del comercio intrasubregional de servicios en la Comunidad Andina", *Boletines de coyuntura andina* (SG/di 821), 8 de marzo.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2010), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2009* (LC/G.2447-P), Santiago de Chile, junio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta:S.10.II.G.4.

_____ (2008), *El comercio de servicios en los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI): evaluación cuantitativa y normativa* (LC/L.2874), Santiago de Chile, marzo.

_____ (2007), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2006*.

Tendencias 2007 (LC/G.2341-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.07.II.G.85.

_____ (2006), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2005* (LC/G.2309-P), Santiago de Chile, mayo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.06.II.G.44.

Das, Dilip K, (2008) *The Evolving Global Trade Architecture*, Edward Elgar Publishing.

DIRECON (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales) (2010), *La inversión directa de capitales chilenos en el sector servicios, 1990 - junio 2010*, Santiago de Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores.

Escaith, Hubert (2008), "Measuring trade in value added in the new industrial economy: statistical implications", *MPRA Paper 14454*, University Library of Munich.

Francois, Joseph y Bernard Hoekman (2009), "Services trade and policy", *Working Paper*, N° 0903, Departamento de Economía, Johannes Kepler University of Linz, marzo.

Friderichsen, Claudia Ramírez (2010), "Empresas chilenas en ranking de las 500 mayores firmas en Latinoamérica", *El Mercurio*, 15 de julio.

FMI (Fondo Monetario Internacional) (1993), *Manual de balanza de pagos*, quinta edición, Washington, D.C.

Grupo de servicios del MERCOSUR (2006), *Orientaciones para el avance de la liberalización del comercio de servicios en el MERCOSUR*, N° 26/06 (MERCOSUR/LXVI GMC/P.DEC), Brasilia.

Ludena, Carlos (2006), "V6,2 Documentation - I-O Tables: Paraguay", documento técnico de la base de datos Global Trade Analysis Project (GTAP) [en línea] https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=2150.

Marconini, M. (2006), "Services in regional agreements between Latin American and developed countries", serie *Comercio internacional*, N° 71 (LC/L.2544-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.06.II.G.72.

Moussis, Nicholas (2001), *Access to European Union: Law, Economics, Policies*, European Study Service.

Mulder, Nano y otros (2008), "Trade in services in Latin America and the Caribbean: an analysis of recent trends", *serie Comercio internacional*, N° 84 (LC/L.2453-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.06.II.G.72.

OMC (Organización Mundial del Comercio) (2010), *Informe sobre el comercio mundial 2010. El comercio de recursos naturales*, Ginebra.

Pereira Gonçalves, M. y C. Stephanou (2007), "Financial services and trade agreements in Latin America and the Caribbean: an overview", *World Bank Policy Research Working Paper*, N° 4181, Washington, D.C. Banco Mundial.

Piña, Joaquín (2005), "La deslocalización de funciones no esenciales en las empresas, Oportunidades para exportar servicios, El caso de Chile", *serie Comercio internacional*, N° 52 (LC/L.2390-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.05.II.G.133.

Sáez, Sebastián (2005), "Trade in services negotiations: a review of the experience of the United States and the European Union in Latin America", *serie Comercio internacional*, N° 61 (LC/L.2453-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.05.II.G.199.

Sharma, Dinesh C. (2005), "Indian software, service exports on rise" [en línea] http://www.news.com/Indian-software,-service-exports-on-rise/2100-1007_3-5729524.html.

SICE (Servicio de Información al Comercio Exterior) (s/f), "Protocolo de Montevideo sobre el Comercio de Servicios del Mercosur" [en línea] http://www.sice.oas.org/Trade/MRCSR/montevideo/pmontevideo_s.asp.

Secretaría de Economía (2002), "México realiza inversiones en el exterior", vol.1, N°4 [en línea] <http://www.economia-montevideo.gob.mx/Boletines/Mexp0402.pdf>.

Tavares, Marcia (2006), "Trans-Latins, trends and issues", documento presentado en la reunión Emerging multinationals: who are they, what do they do, what does it mean?, Organización de Cooperación

ción y Desarrollo Económicos (OCDE), París, 27 de marzo [en línea] www.eclac.org/ddpe/agenda/4/26104/pres_OECD.pdf.

_____ (2005), "Case study on outward foreign direct investment from Argentina", documento presentado en la Reunión de expertos en el aumento de la capacidad de producción de las empresas de los países en desarrollo mediante la internacionalización, Ginebra, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), 5 al 7 de diciembre.

UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2010), *World Investment Report: Investing in a Low Carbon Economy*, Ginebra.

_____ (2007), *World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development* (UNCTAD/WIR/2007), Ginebra, julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.07.II.D.9.

_____ (2005), *World Investment Report 2005, Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, Ginebra, septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.05.II.D.10.

_____ (2004), "Outward FDI from Brazil: poised to take off?", *Occasional Note* (UNCTAD/WEB/ITE/IIA/2004/16), 7 de diciembre.

Valls Pereira, Lia y Ricardo Sennes (2007), "Diversifyng and upgrading services trade in Brazil", Santiago de Chile, agosto, inédito.

Valls Pereira, Lia, Ricardo Sennes y Nanno Mulder (2009), "Brazil's emergence as the regional export leader in services: a case of specialization in business services", *serie Comercio internacional*, N° 94 (LC/L.3124-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.09.II.G.102.

Wigodski, Teodoro, Juan Rius y Eduardo Arcos (2008), "Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV): una empresa chilena globalizada", *documento de trabajo*, N° 102, Serie gestión, Santiago de Chile, Departamento de Ingeniería Industrial, Universidad de Chile.

Wyatt, D. y A. Dashwood (2000), *European Union Law*, Londres, London Sweet and Maxwell.





Sede

Av. Hammarskjöld 3477
Vitacura, Santiago de Chile
Tel.: (56-2) 471-2000 - 210-2000 - 2085051
Fax: (56-2) 208-0252
Dirección Postal: Casilla 179-D, Santiago de Chile



Secretaría General

Cebollatí 1461,
Montevideo - Uruguay
Tel.: (598) 2410 11 21
Fax: (598) 2419 06 49
E-mail: sgaladi@aladi.org