

30 AÑOS DE INTEGRACIÓN COMERCIAL EN LA ALADI

El presente documento fue elaborado por el equipo técnico de la Secretaría General de la ALADI y forma parte de la bibliografía obligatoria del Módulo III del Curso “La Integración Económica regional: El Proceso de Integración de la ALADI”- Tercera edición, dictado en el Centro Virtual de Formación en Integración y Comercio de la ALADI (CVF).

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 1 y 5, 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.

En la elaboración de los restantes capítulos, participaron Gabriel Arimón, Fernando Correa y Diego Fernández, con la colaboración de Florencia Coppola. 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.

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 desmantelamiento 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 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

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.

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.

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 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

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 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).

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 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

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”.

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.

económicas de la ALADI, incluso fue propuesta como un mecanismo que conduciría a la conformación de una zona de libre comercio, a través de sucesivas 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		
Otorgante		Acuerdo (1984)					
		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).

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

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.

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).

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 primera 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

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.

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.

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, 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 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.

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.

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.

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.

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.

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).

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

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.

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 Convenio 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.

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

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 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).

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.

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.

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

	Suscritos en el período:				Total	Vigentes al 2009
	1980-89	1990-98	1999-03	2004-09		
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.

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).

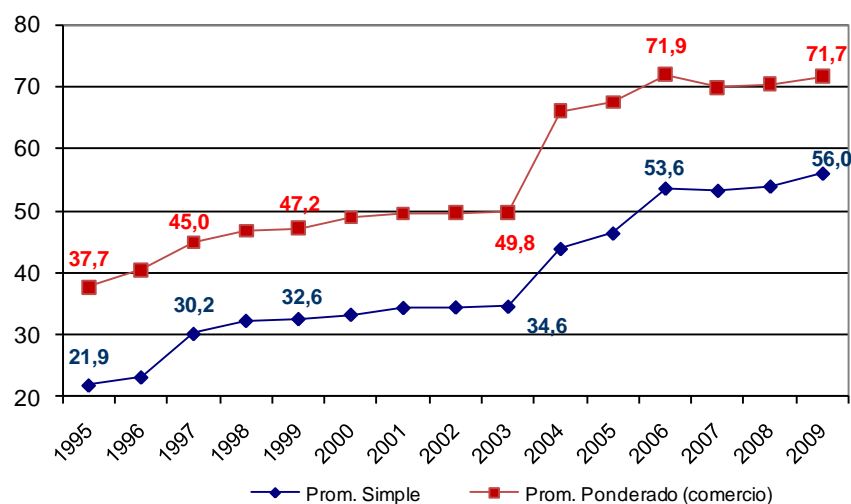
Entre los ACE suscritos en el período hay Acuerdos Selectivos de “segunda generación” (16) y Acuerdos de Libre Comercio (10). Desde el punto de vista de la liberalización arancelaria, como fue mencionado, destacan estos últimos por la cobertura y por la automaticidad que incorporan al proceso. La generalización 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 liberados que en 1995, con varios de estos

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.

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.

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

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

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 convirtieron 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), facilitación 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).

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, Educacional y Científica”. El primero de estos acuerdos es un Convenio Marco cuyo objeto es promover la

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.

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 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 aquéllos 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

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).

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.

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 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 México 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.

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.

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.

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 culminarían 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 membresía, 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 mediante 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

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 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.

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.

(AELC), Triángulo del Norte e Israel⁴⁷. 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 amplificara el shock externo y experimentara una rápida recuperación⁴⁸.

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 CAN⁴⁹. 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

⁴⁷ Con posterioridad suscribiría sólo un acuerdo más (en 2004 con Japón).

⁴⁸ 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).

⁴⁹ 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).

mayoría de 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”⁵⁰, mientras que en el ámbito regional extra ALADI se produjo la denuncia de Venezuela al Acuerdo de Cartagena⁵¹. Una situación similar, aunque afectando los aspectos normativos y no las preferencias arancelarias, se produjo con la denuncia de Bolivia a su acuerdo con México⁵².

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 Asociación⁵³. 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

⁵⁰ 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 Colombia y México.

⁵¹ 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).

⁵² 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.

⁵³ 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.

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.

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 sólo un acuerdo (con Japón), 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 actualizada⁵⁴, 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 noventa⁵⁵. 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-.

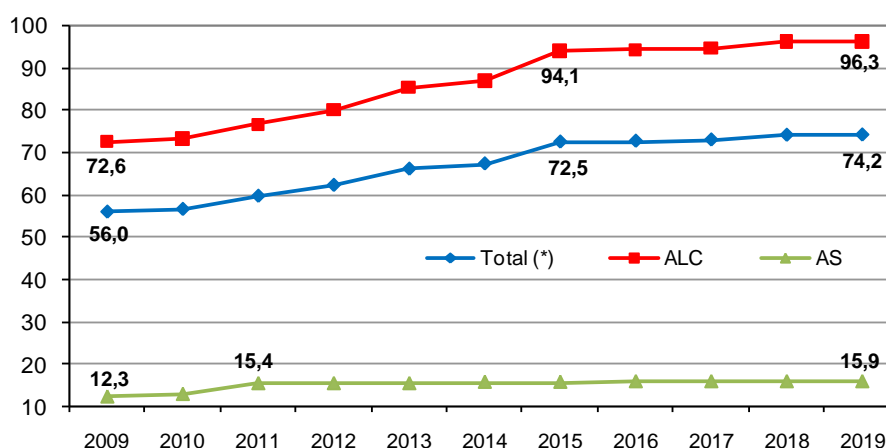
Es así que las preferencias acordadas en ambos mecanismos regionales han ido perdiendo significación, en especial a medida que entraban en vigor Acuerdos de Alcance Parcial de mayor profundidad y cobertura. Esto se aprecia en la participación de la PAR y la NAM en el total de comercio negociado que continuó 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.

⁵⁴ 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.

⁵⁵ 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).

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 arancelario⁵⁶, 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.

Grafico 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 con 0% de ítems liberados.

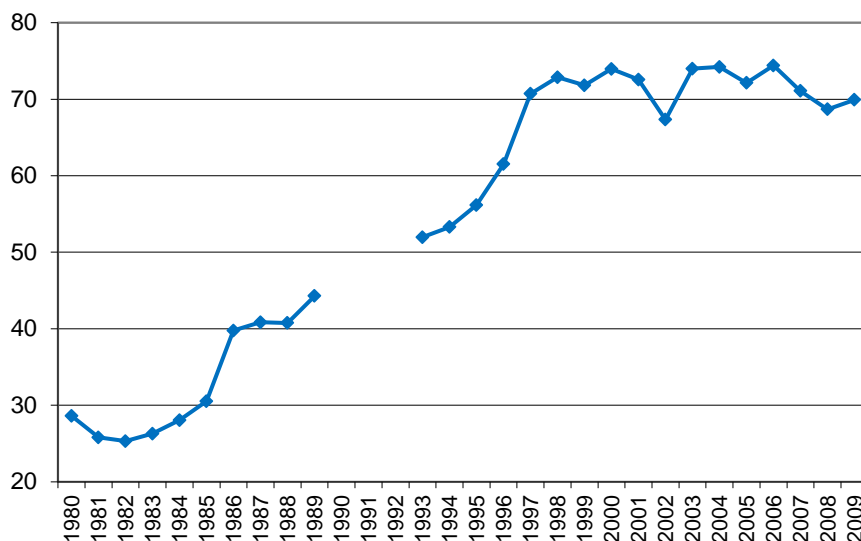
AS: Acuerdos Selectivos; ALC: Acuerdos de Libre Comercio.

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 intrarregional⁵⁷.

⁵⁶ 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.

⁵⁷ 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 3
COMERCIO NEGOCIADO
(Como porcentaje del total intrarregional)

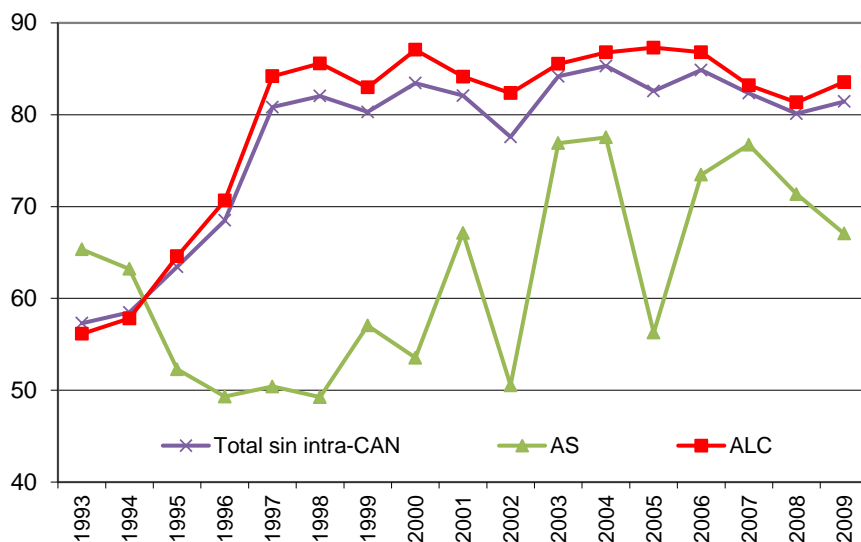


Fuente: Secretaría General de la ALADI

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.

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



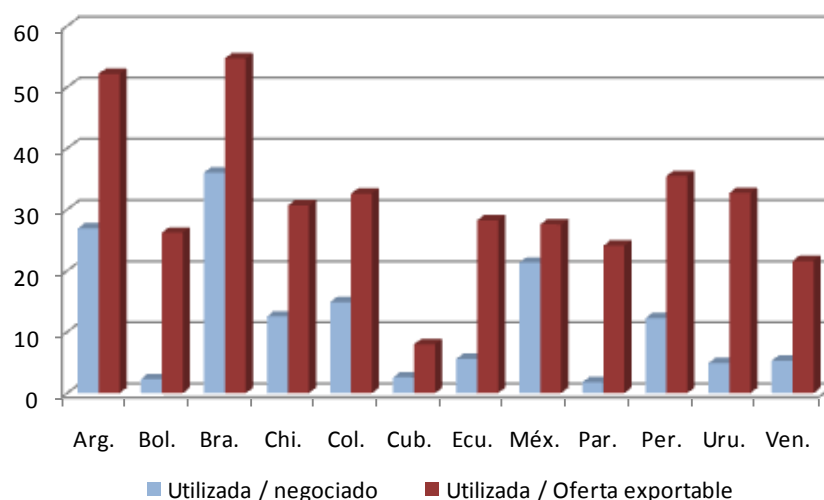
Fuente: Secretaría General de la ALADI

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 4
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° 8⁵⁸. Además, cabe señalar que en todos los acuerdos suscritos en el ámbito de los mecanismos amparados en el TM80, existen

⁵⁸ 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”.

compromisos explícitos de no aplicar restricciones no arancelarias. Las salvedades que se permiten, están amparadas en el Tratado⁵⁹, referidas a cuestiones tales como la protección de la moralidad pública, aplicación de leyes y reglamentos de seguridad, entre otras.

ii) La agenda 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 culminaron⁶⁰, de todas formas es posible pensar en negociaciones de eliminación de excepciones o de 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 tipo⁶¹, 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 regional⁶².

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

⁵⁹ Artículo 50 del Tratado de Montevideo 1980.

⁶⁰ 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).

⁶¹ México y Perú alcanzaron en fecha reciente (abril de 2011) un acuerdo este tipo, que sustituirá el ACE 8 que tienen vigente a la fecha.

⁶² 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.

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.

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 han desarrollado desde entonces una serie de rondas de negociación, que si bien no han culminado, parecen estar próximo a lograrlo. 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 geográficas⁶³, 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.

⁶³ 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).

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 diferentes 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).

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.

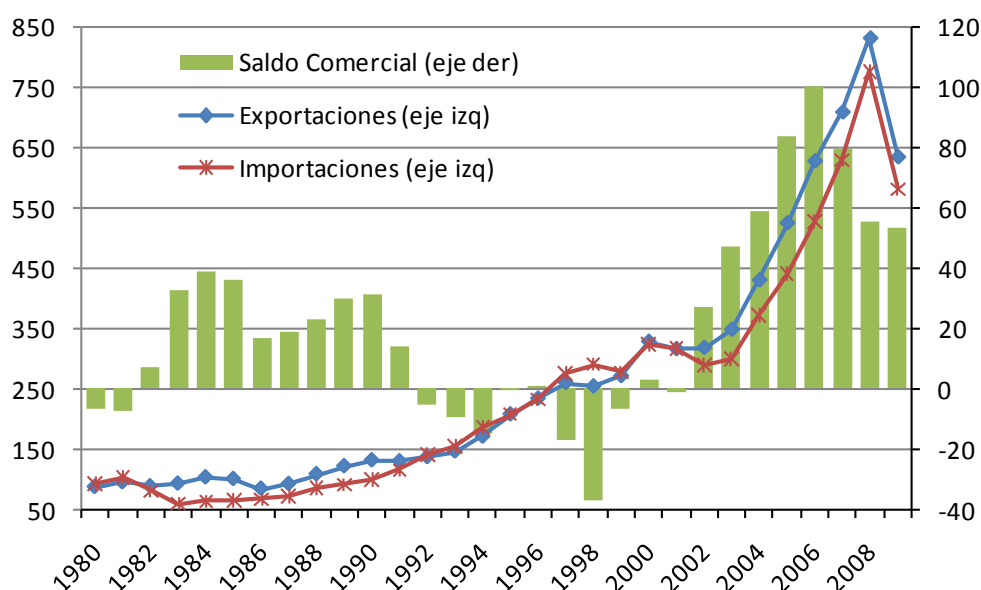
Este Capítulo se organiza en esta introducción y siete secciones adicionales. Las dos primeras presentan el desempeño comercial global de la región (Sección 2) y la distribución geográfica del intercambio (Sección 3). Las siguientes secciones se concentran en el análisis del comercio intrarregional (Sección 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 Baldwin (2011).

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 expansión 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.	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.

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

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 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.

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).

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).

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 (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.

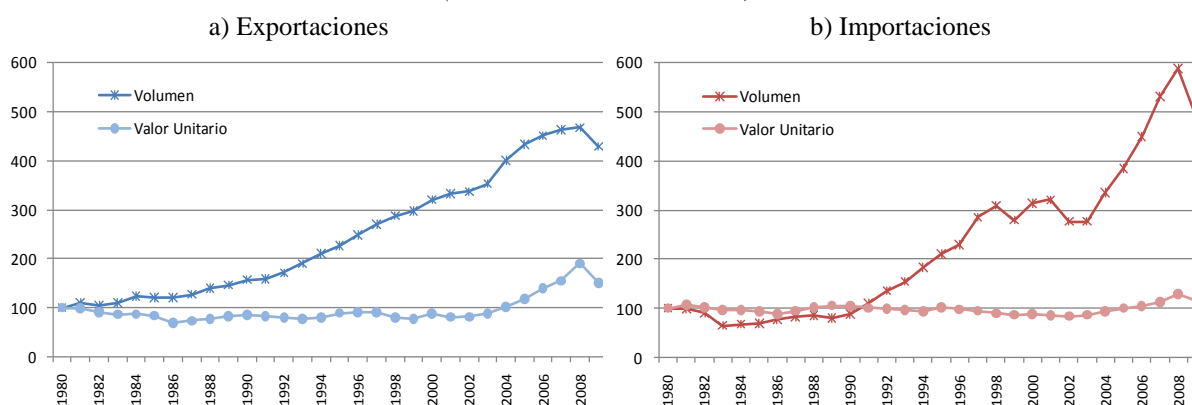
Precisamente, este factor explica en particular la evolución de la participación de México, que pasó de representar en torno a la cuarta parte del comercio total en 1980 a más del 50% entre fines de los noventa y principios de la siguiente década, para a partir de allí perder participación llegando a 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 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

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.

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.

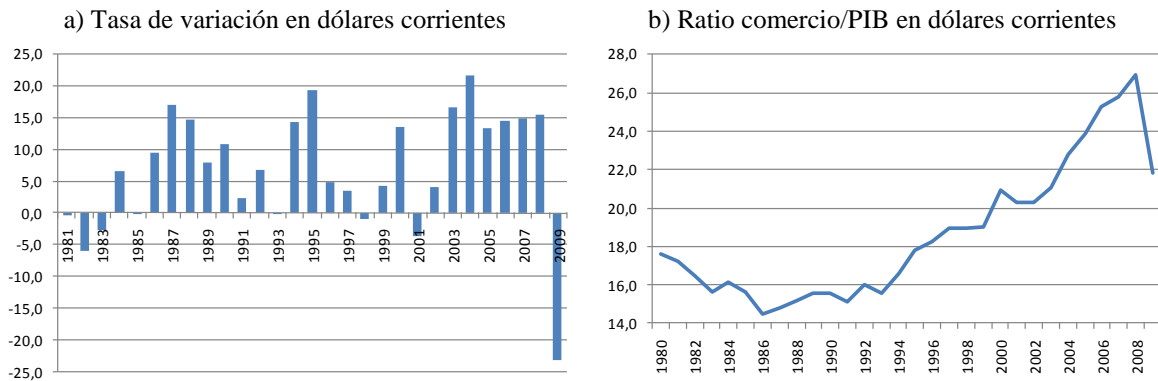
ii) La ALADI y el comercio mundial

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 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%.

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.

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”.

Gráfico 3
COMERCIO INTERNACIONAL DE BIENES

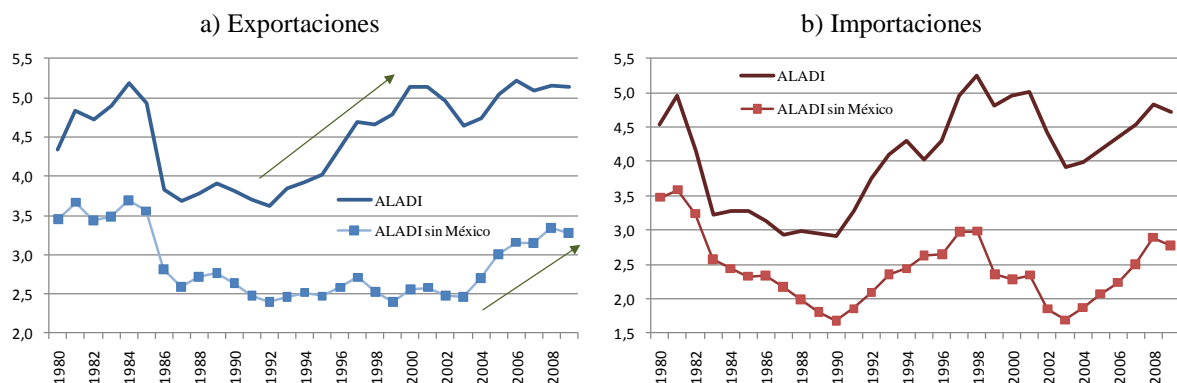


Fuente: Secretaría General de la ALADI, en base a datos de OMC (comercio mundial) y FMI (PIB mundial).

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 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)



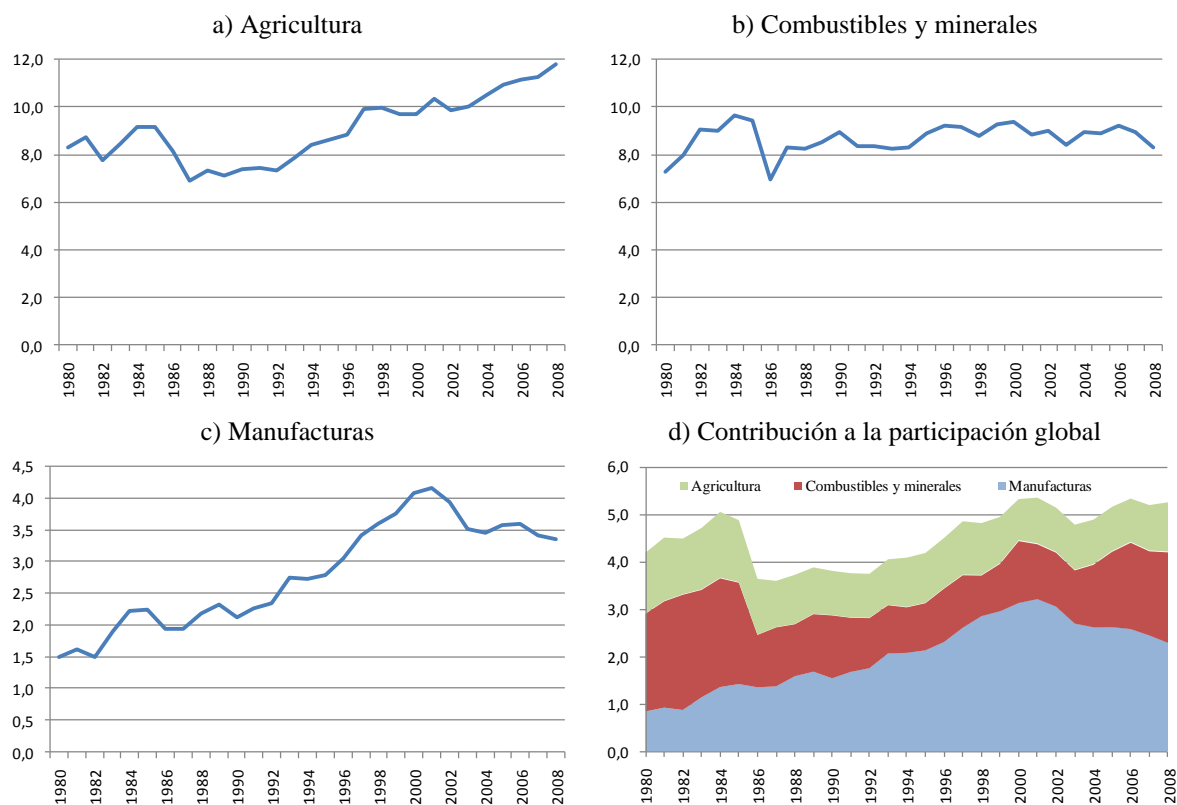
Fuente: Secretaría General de la ALADI, en base a datos de OMC.

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.

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% 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 asiáticos, 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 las exportaciones y a 30,9% en las importaciones), Europa ha visto reducida en forma continua sus 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

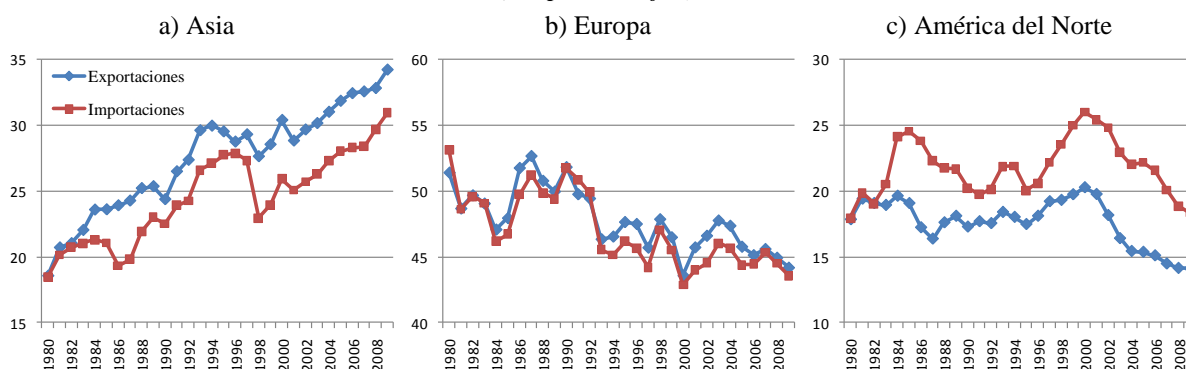
⁹ El incremento de los precios internacionales de los productos agrícolas, experimentado desde 2003, apenas si permitió una leve reversión de esta tendencia en los últimos años (de 8,2% en 2006 al 8,8% en 2008).

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.

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%).

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).

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).

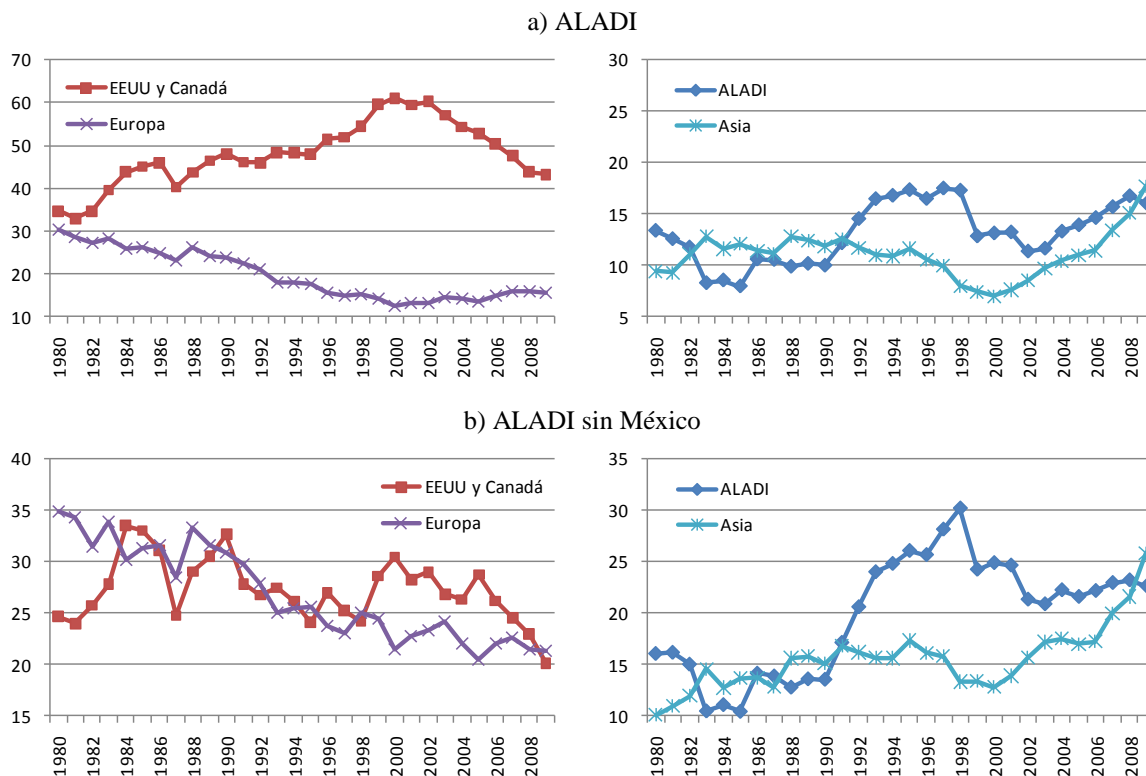
Comparando la estructura de las exportaciones al final del período (promedio 2008-09) con la de comienzos (1980-81) los principales cambios refieren a la mayor participación de Estados Unidos-Canadá (gana casi 10 puntos porcentuales), de Asia (casi 7 puntos porcentuales más) y, en menor medida, de la 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

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.

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.

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

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).

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.

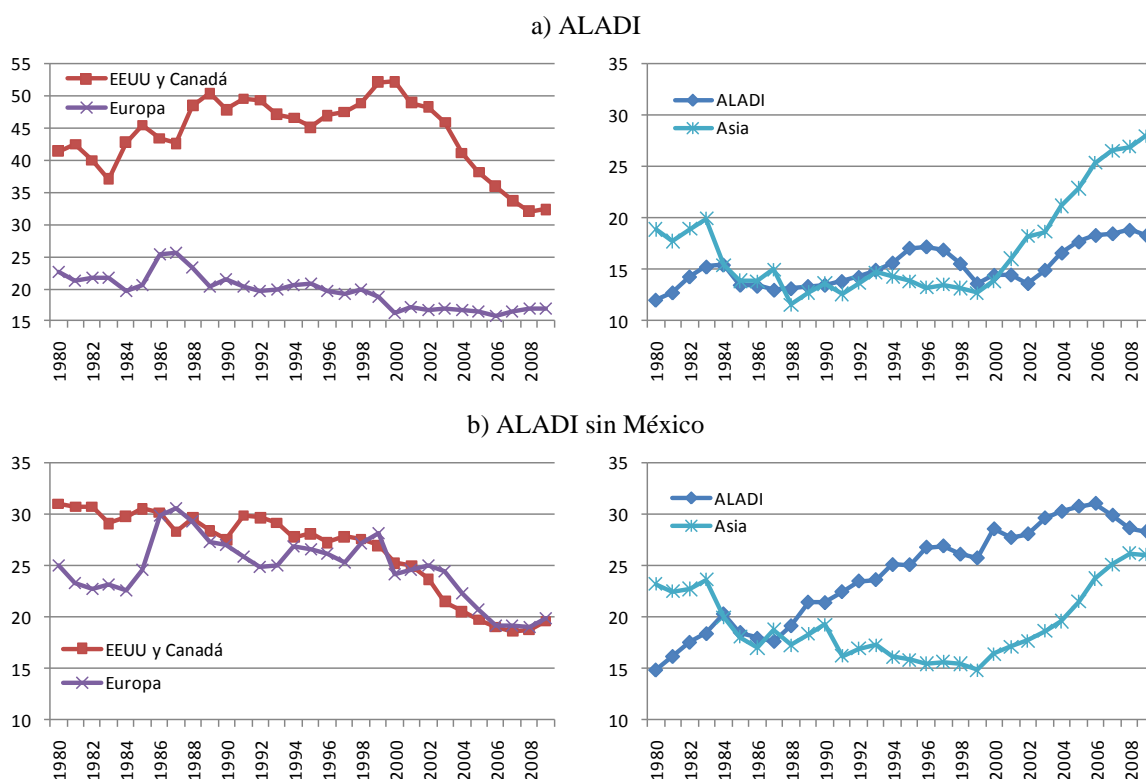
En el caso de las importaciones, la comparación de la estructura al final del período (promedio 2008-09) con la de comienzos (1980-81) permite apreciar un incremento en la participación de Asia (9 puntos porcentuales) y de la propia región (poco más de 6 puntos porcentuales), cuya contracara ha sido 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 periodo 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.

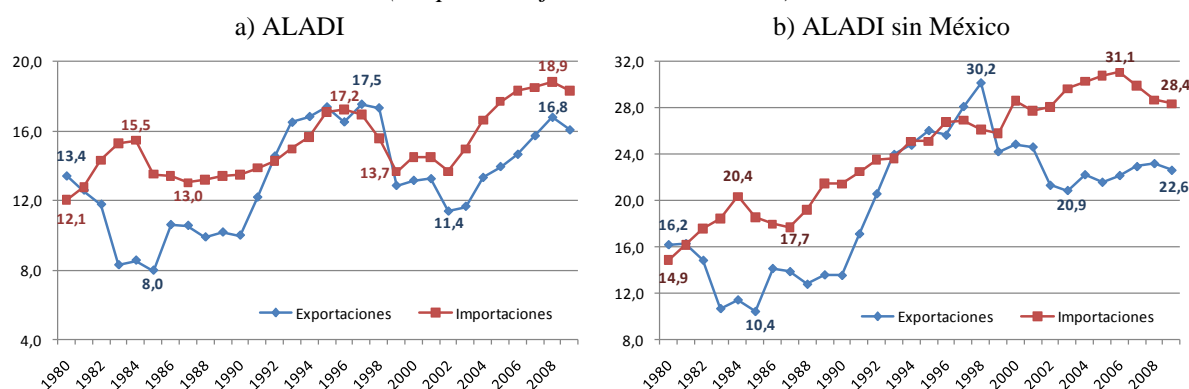
3. El comercio intrarregional

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 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

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

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).

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 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.

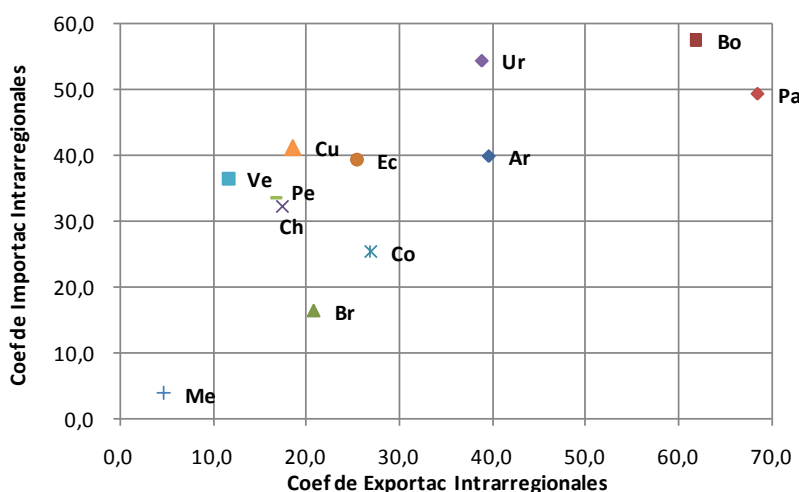
La mencionada evolución ha incrementado el grado de interrelación comercial de los países miembros. Con la excepción de México, cuyos coeficientes se ubican en niveles bajos (menores al 5% en ambos casos), los restantes países registran ratios de comercio intrarregional significativos, pudiéndose agrupar los países en dos situaciones: países de moderada o alta relación comercial con la

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).

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

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

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.

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	%	Valores	%	Valores	%	Valores	%	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 participación 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.

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.

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 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 solo 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	%	Valores	%	Valores	%	Valores	%	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.

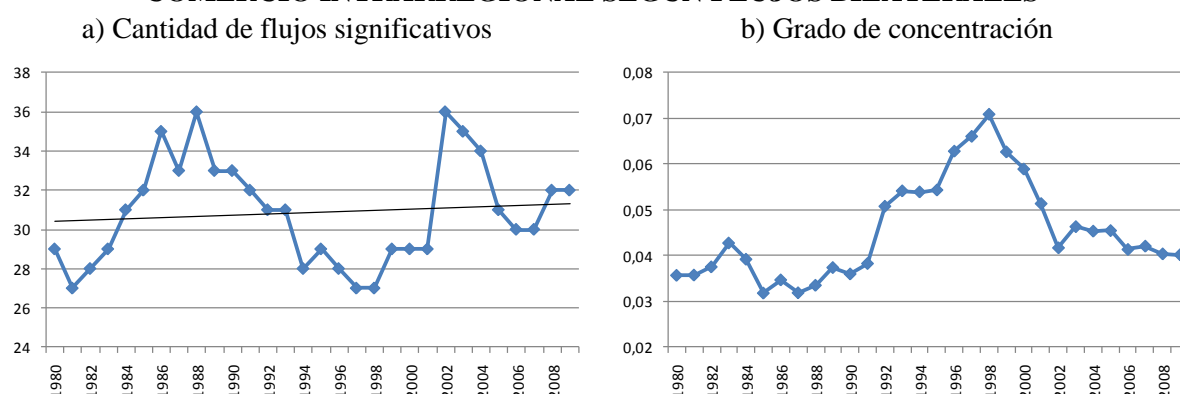
El análisis de las relaciones bilaterales según su dinamismo, tomando como indicador la tasa de crecimiento anual acumulado punta a punta del período, muestra que los intercambios más dinámicos corresponden a las relaciones de Bolivia con Venezuela (20,4% a.a.), Paraguay (14,4%) y México (14,2%). En 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.

Gráfico 11
COMERCIO INTRARREGIONAL SEGÚN FLUJOS BILATERALES



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 intrarregional 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 Brasil desde

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.

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			
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.

sd: sin dato.

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.

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

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 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.

complementariedad comercial y 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 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

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.

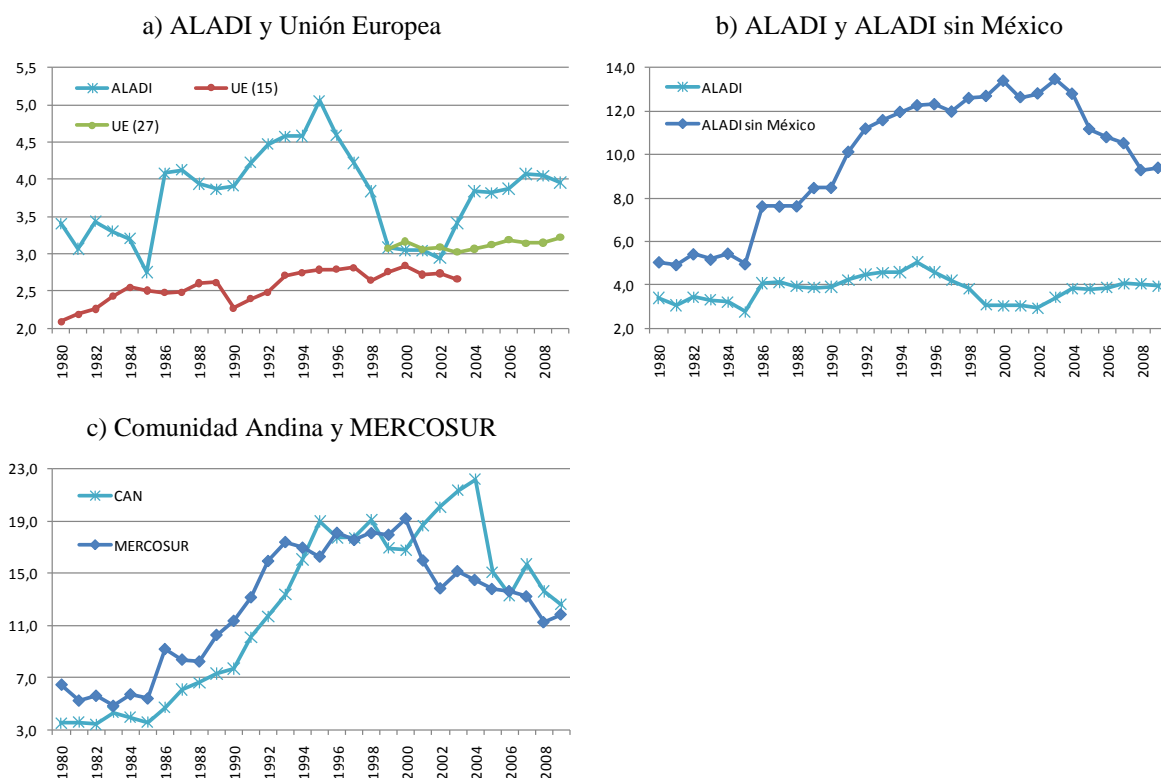
²⁸ Con otro indicador, Iapadre (2006) obtiene iguales resultados para el MERCOSUR en el período 1990-2000, destacando que este bloque registra niveles de intensidad comercial (introversión) mayores que la UE, NAFTA y la ASEAN, y que es el único de ellos que registra un ratio creciente en el período (es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

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 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.

Gráfico 12
INTENSIDAD DEL COMERCIO INTRARREGIONAL
(Índice Homogéneo de Intensidad Comercial)



Fuente: Secretaría General de la ALADI.

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 ratios 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 una 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

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).

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).

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

Período	Origen	Destino											
		MERCOSUR				CAN							
	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	0,72	0,73	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.

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 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.

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

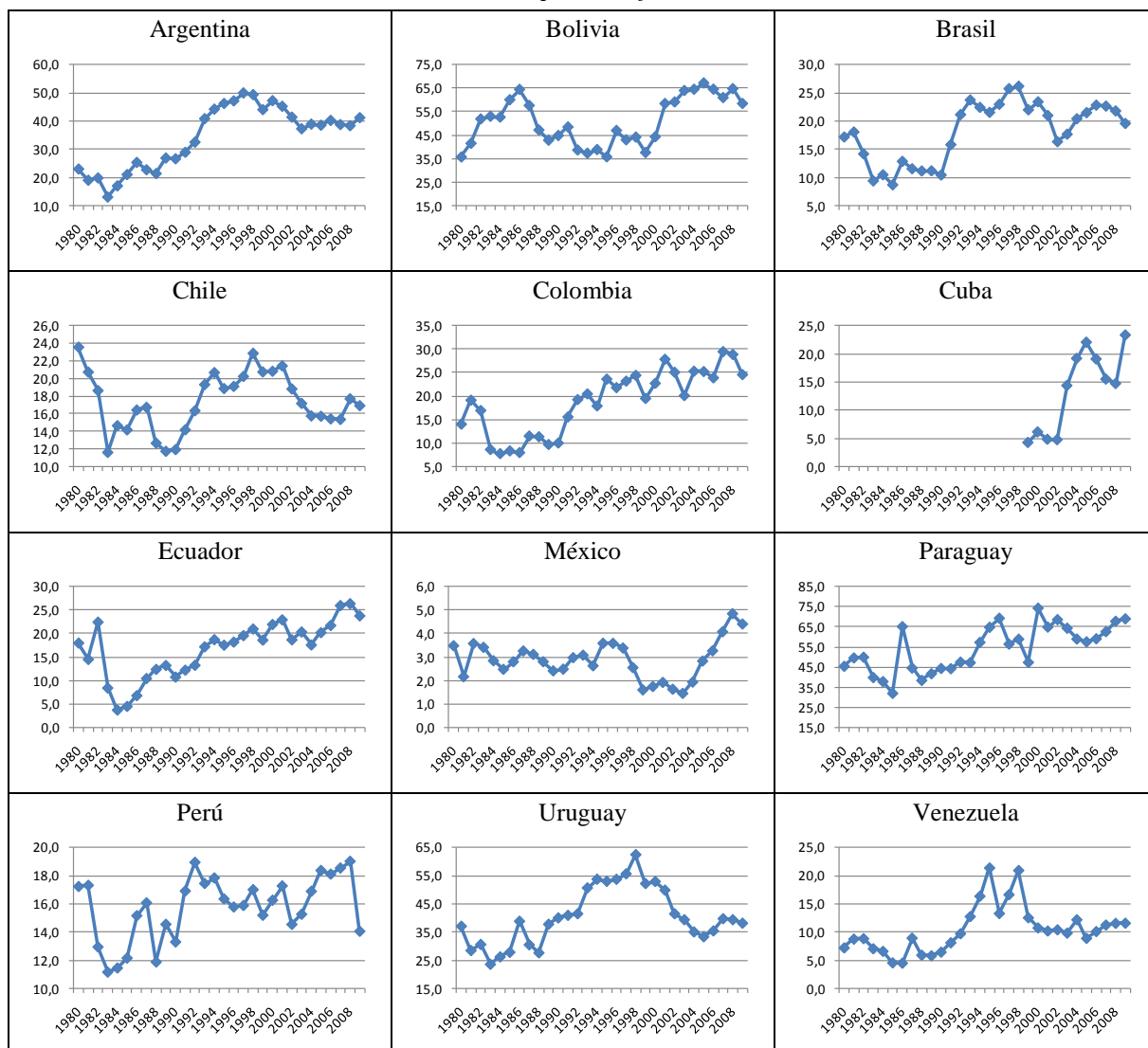
Fuente: Secretaría General de la ALADI.

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

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

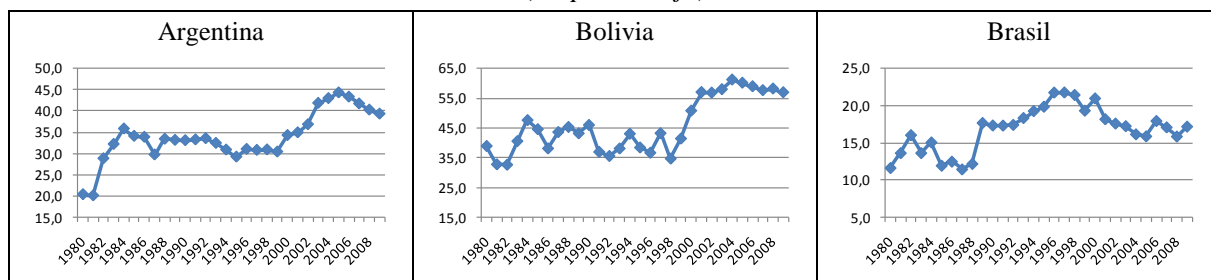
³⁴ La comparación de la estructura sectorial en el bienio 1990-91 y el bienio 1992-93 permite concluir que la mayor parte de las exportaciones del sector maquila corresponden a los sectores de Electrónica y Material eléctrico (en torno a las tres cuartas partes entre ambos sectores), siendo las restantes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

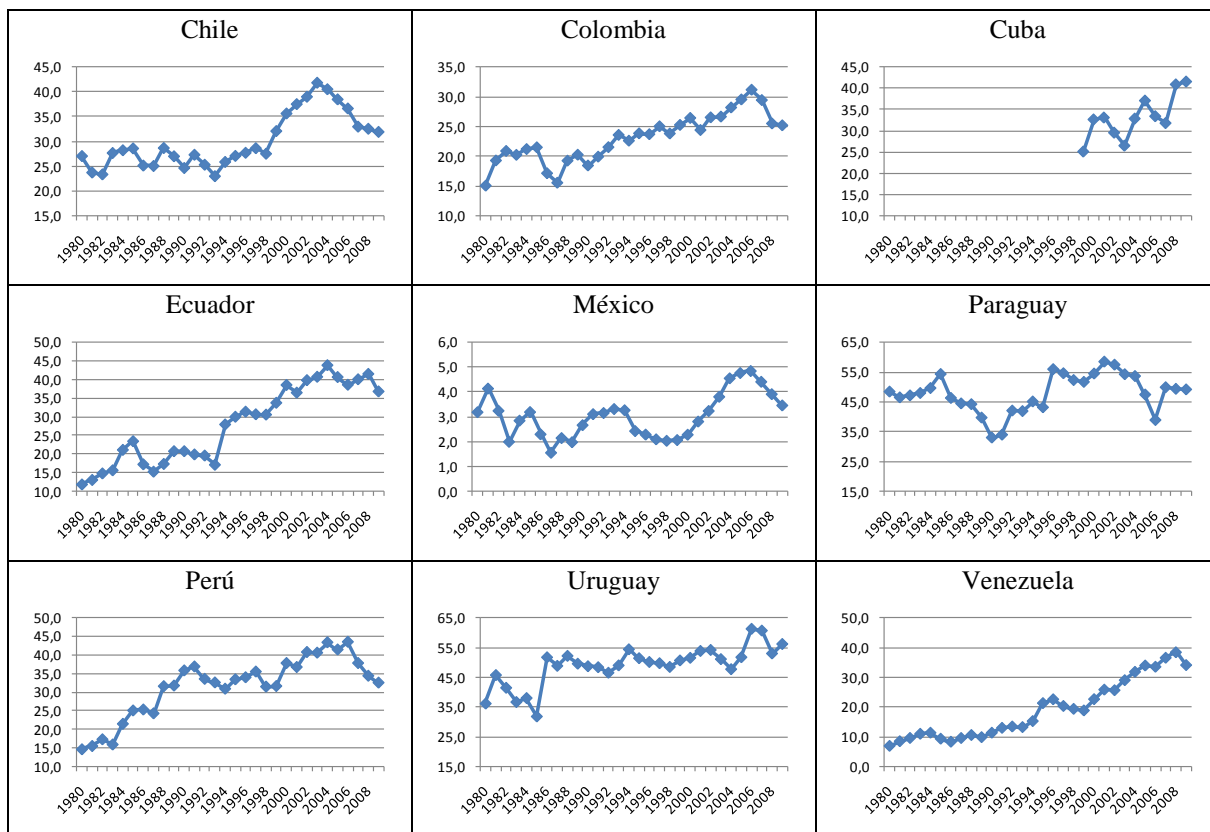
Gráfico A.1
COEFICIENTE DE EXPORTACIONES INTRARREGIONALES
(En porcentaje)



Fuente: Secretaría General de la ALADI.

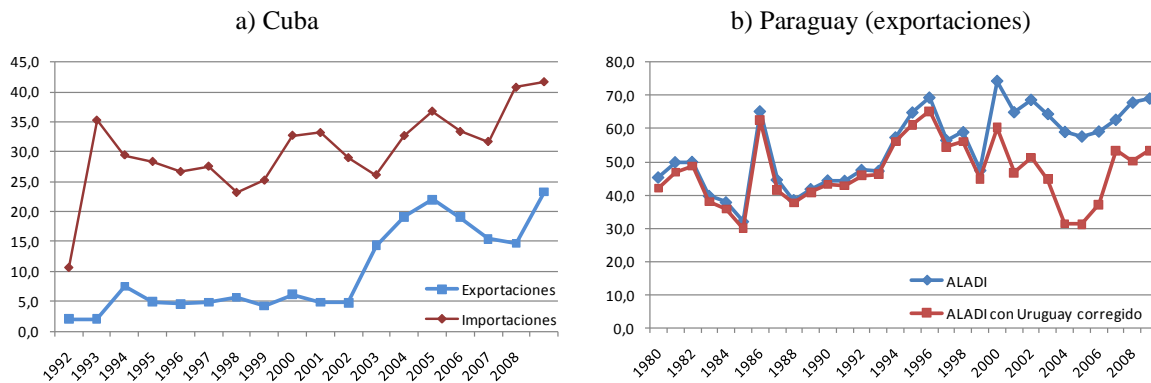
Gráfico A.2
COEFICIENTE DE IMPORTACIONES INTRARREGIONALES
(En porcentaje)





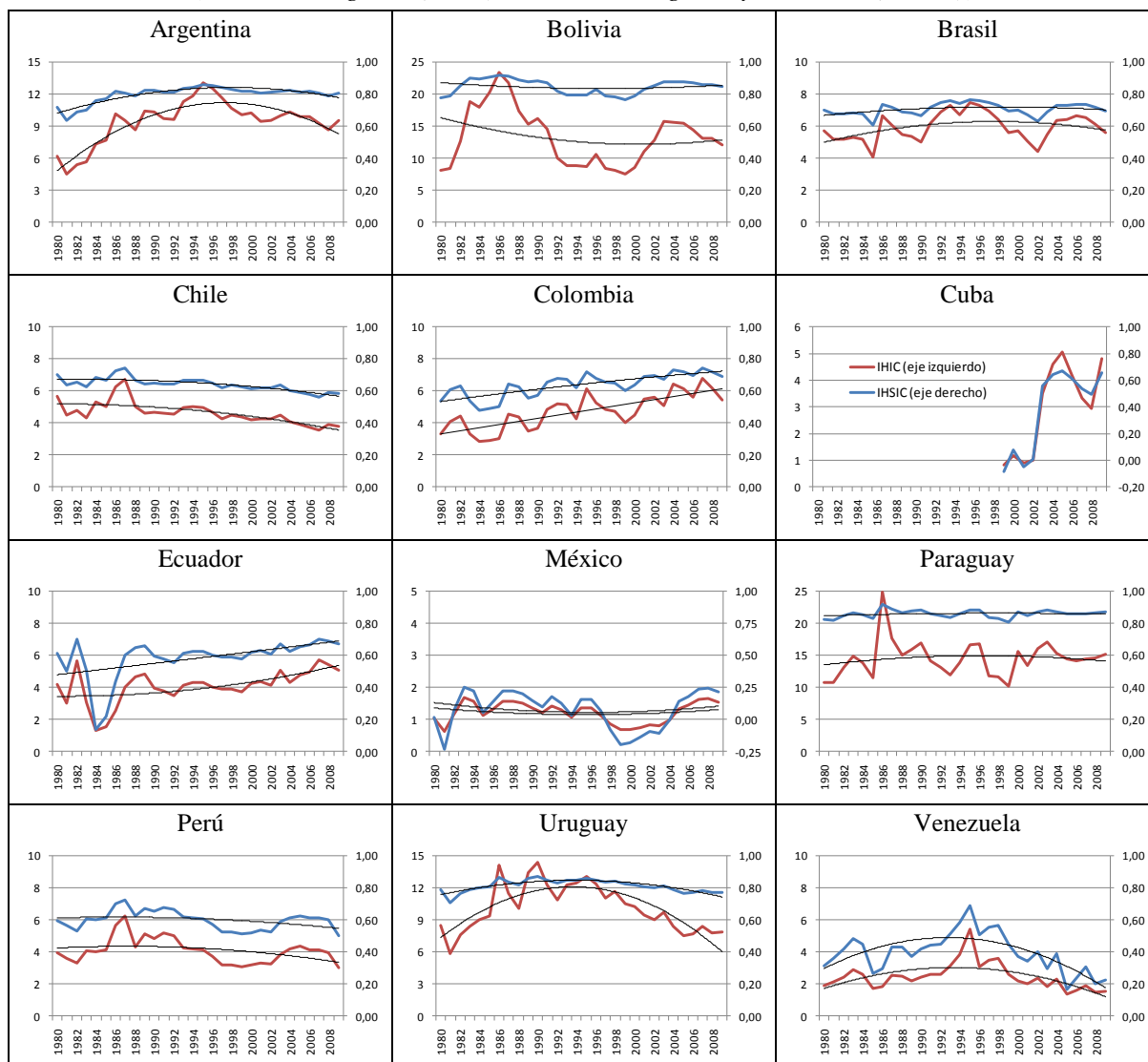
Fuente: Secretaría General de la ALADI.

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.