



ALADI/SEC/ESTUDIO 96  
11 de Octubre de 1996

## **EL COMERCIO INTRARREGIONAL EN LOS AÑOS NOVENTA:**

### **UN ANALISIS DE SUS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS**

**Division de Estudios y Estadísticas  
Secretaría General  
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)**

## **RESUMEN Y CONCLUSIONES**

### **I) INTRODUCCION**

### **II) PRINCIPALES TENDENCIAS VINCULADAS A LOS FLUJOS COMERCIALES**

- II.1) La evolución del Producto Bruto Interno de la ALADI**
- II.2) La Inversión Extranjera Directa**
- II.3) La apertura comercial y las tendencias integracionistas**

### **III) EL COMERCIO DE LA ALADI**

- III.1) Tendencias globales**
- III.2) Distribución geográfica de los flujos**
- III.3) El comercio intrarregional**

- III.3.a) Comercio de los grupos subregionales**
- III.3.b) Las principales relaciones comerciales**
- III.3.c) Los ejes del comercio regional**

### **IV) EL DESEMPEÑO SECTORIAL DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS PAÍSES DE ALADI**

- IV.1) El comercio con el Resto del Mundo**
- IV.2) El comercio intrarregional**

### **V) EL DESEMPEÑO SECTORIAL DE LAS SUBREGIONES DE NEGOCIACIÓN**

### **VI) LOS PRINCIPALES POLOS COMERCIALES**

#### **VI.1) Comercio de Argentina y Brasil**

- VI.1.a) Con el Resto del Mundo y con la ALADI**
- VI.1.b) El comercio entre Argentina y Brasil**
- VI.1.c) El intercambio con los principales socios de ALADI**

#### **VI.2) El Comercio de Colombia y Venezuela**

- VI.2.a) Con el Resto del Mundo y con la ALADI**
- VI.2.b) El comercio entre Colombia y Venezuela**

### **VII) BIBLIOGRAFIA**

### **VIII) ANEXO METODOLOGICO**

## RESUMEN Y CONCLUSIONES

- En el primer quinquenio de los años noventa, se conjugaron un conjunto de factores, inexistentes en la década anterior, que repercutieron positivamente en el desempeño comercial de la ALADI. En ese sentido, el crecimiento tanto del PBI de los países de ALADI, como de la Inversión Extranjera Directa en la región, la apertura unilateral de las economías, y la proliferación de un nuevo tipo de acuerdos comerciales entre los países, han sido los elementos claves que sustentaron el gran dinamismo de los flujos de comercio al interior de la región.
- Las exportaciones globales de la ALADI se duplicaron entre 1989 y 1995 y las importaciones casi se triplicaron. Esta situación afectó el saldo comercial, que había sido positivo durante la segunda mitad de los años ochenta y se tornó abruptamente deficitario en los primeros años de la década actual y hasta 1994. El gran dinamismo de las importaciones se concentró en los primeros años de los noventa y el de las exportaciones en los últimos años, de manera que a partir de 1992 las importaciones crecen a tasas decrecientes y las exportaciones lo hacen a tasas crecientes, alcanzándose un leve superávit en 1995.
- La distribución geográfica de los flujos, indica que América del Norte (Estados Unidos y Canadá) es el principal socio de la ALADI en ambos flujos, mientras que la Unión Europea ha venido perdiendo participación en el comercio de la ALADI. A su vez, el comercio entre los países de la Asociación representa una porción creciente del comercio global y, prácticamente ha alcanzado la misma importancia que el intercambio con la Unión Europea. Por último, el mercado asiático no ha sido muy dinámico como destino de las ventas latinoamericanas pero, en cambio, las compras a estos países han crecido a un ritmo superior que el de las globales.
- El saldo comercial con cada uno de estas regiones no permanece ajeno a la evolución del saldo global de la ALADI y en los tres casos (América del Norte, Unión Europea y Asia) se observa un empeoramiento progresivo de los mismos, con la excepción de América del Norte en 1995. Asimismo, se observa una concentración del comercio de la ALADI con estas regiones, ya que el intercambio con el Resto del Mundo representa una porción decreciente del total y resulta superavitario para la región.
- Las exportaciones intrarregionales resultaron mas dinámicas aún que las globales de la ALADI; de esta manera, pasaron de representar el 11% de las mismas en 1989 al 17% en 1995.
- Las relaciones comerciales entre los once países se encuentran muy concentradas en torno a Brasil y, en menor medida, a Argentina. De los 110 vínculos comerciales entre los once países, aquellos que tienen una importancia mayor al 1.5% del comercio intrarregional, apenas superan una veintena y solo hay uno (el comercio entre Colombia y Venezuela) donde no participan ninguno de aquellos dos países. Por su parte, Ecuador y Perú tienen una participación marginal en el comercio intrarregional, al no registrar en la práctica, vínculos comerciales significativos con los demás miembros de la Asociación.

- El comercio recíproco entre Argentina y Brasil es el principal flujo de intercambio regional y, como es más dinámico que el total intrarregional, tiene una participación creciente en el mismo. En 1990 representaba el 17% de las exportaciones intrarregionales y en 1995 alcanzó a 27%. La dimensión que ha adquirido, ha motivado que la calidad de este comercio y las fluctuaciones que pueda experimentar el mismo, afecten de manera considerable el destino del comercio intrarregional de ALADI.
- También se produjeron cambios en el segundo flujo bilateral de mayor importancia. El comercio entre Colombia y Venezuela desplazó de este lugar al vínculo entre Chile y Brasil (que lo había ocupado entre 1989 y 1991) y al comercio Brasil -México (1992); desde 1993 es el intercambio de mayor valor después del de Argentina-Brasil.
- El gran crecimiento de los flujos comerciales de la ALADI en los años noventa, no modificó las ventajas y desventajas que tenía la región en el intercambio con el Resto del Mundo durante la segunda mitad de los ochenta. Podría sostenerse que la pauta de comercio desmejoró levemente, al incrementarse en relación a 1986-88, el número de países que tienen desventajas en bienes sofisticados y disminuir aquellas en productos cercanos al sector primario.
- Las principales ventajas con el Resto del Mundo continúan siendo las tradicionales, y que están basadas en la dotación de recursos naturales o en manufacturas generadas a partir de un bajo procesamiento de las materias primas (Energía, Agroalimentos y Siderurgia). Las desventajas, son en bienes de sectores de mayor contenido tecnológico y valor agregado (Mecánica, Prod. Químicos y Electrónica).
- En el comercio intrarregional, aunque en términos generales se mantiene una pauta de comercio de similares características que aquella con el Resto del Mundo, se percibe una significativa mejora en la calidad del intercambio. En ese sentido, aumentó la cantidad de países que tienen ventajas en productos de alto valor agregado y disminuyeron aquellos con ventajas en bienes cercanos a las materias primas. A su vez, las desventajas presentan la tendencia opuesta, ya que disminuyó el número de países con desventajas en bienes sofisticados y aumentaron aquellas correspondientes al sector primario.
- Predominan las especializaciones basadas en recursos naturales y las especializaciones regionales de los países no presentan grandes diferencias con las que tienen con el Resto del Mundo. Los sectores que se reiteran como ventajas comparativas en la mayor parte de los países son Agroalimentos, Energía y Madera, Papel y diversos. A su vez, entre las principales desventajas se encuentra el sector de Agroalimentos, el energético y la Siderurgia.
- Es especialmente relevante el desarrollo de ventajas regionales en sectores sofisticados, puesto que mientras en el trienio 1986-88 había solo dos sectores con estas características (Mecánica en Argentina y Brasil y Prod. Químicos en Brasil y México), en el período 1992-94 aparecen tres países con ventajas en Vehículos (Argentina, Brasil y Venezuela), dos en Productos Químicos (Brasil y México) y uno en Electrónica (México) y otro en Mecánica (Brasil).

- En cuanto al comercio de las subregiones de negociación, cada una de las mismas presenta sus propias peculiaridades:
  1. El perfil de las ventajas del Grupo Andino es similar al promedio de los países de ALADI, pues tiene saldos positivos en bienes de bajo procesamiento tanto en el intercambio con el Resto del Mundo como en el caso del comercio regional. Por su parte, tiene desventajas en productos sofisticados en ambos destinos.
  2. Las ventajas comparativas del Grupo de los Tres son las que presentan las mayores diferencias respecto a la media, al concentrarse en sectores con alto valor agregado. El desempeño comercial de este Grupo se encuentra estrechamente vinculado a las características del sector externo de México, y esta similitud es más relevante en el caso de los superávits, tanto con la ALADI como fuera de la región. Asimismo, es el único que tiene una ventaja frente al Resto del Mundo en un sector que no depende de los recursos naturales (Vehículos) y que tiene una ventaja (en este caso regional) en Electrónica. Los saldos negativos corresponden a bienes sofisticados en el comercio con el Resto del Mundo y a ambos tipos de productos con el resto de la ALADI.
  3. Por su parte, las ventajas del MERCOSUR corresponden a una situación intermedia. Con el Resto del Mundo tiene un patrón parecido al del Grupo Andino, en tanto que con la región se asemeja al del Grupo de los Tres. Los déficits con el Resto del Mundo son en productos sofisticados y con la región en bienes dependientes de los recursos naturales.
  
- En cuanto al tipo de comercio que caracteriza el intercambio de Argentina y Brasil, es mayoritariamente intersectorial en el flujo con el Resto del Mundo, aunque se observa una tendencia creciente del comercio intrasectorial. En el caso de Brasil, representa una porción mayor del comercio que en el caso de Argentina, y es en bienes de mayor sofisticación.
  
- El comercio intrasectorial de estos dos países con la ALADI considerada en su conjunto, representa una porción muy importante del comercio total, aunque dicha participación ha venido disminuyendo hasta ubicarse en un nivel similar a la que tiene en el intercambio recíproco entre los dos países. Seguramente la relativa estabilidad del flujo intrasectorial que ha tenido este tipo de comercio entre Argentina y Brasil, sumado a la creciente importancia del intercambio total de estos dos países entre sí en relación al comercio que mantienen con la región, pudo haber inducido a una cierta convergencia en la importancia que tienen los flujos intrasectoriales en el intercambio recíproco y aquél con la ALADI en su totalidad.
  
- El comercio intrasectorial bilateral entre esos dos países es una alta proporción del comercio total, en particular, es en productos sofisticados (Vehículos y Químicos) y también en Textiles y Productos de Cuero. Además, contrariamente a lo que se esperaría, la importancia relativa de este comercio no es superior a la pauta que mantienen estos países con la ALADI.
  
- Las ventajas de Brasil en el comercio bilateral, se concentran en Mecánica Siderurgia y Madera, Papel y diversos, en tanto que los superávits de Argentina revelan ventajas vinculadas a su dotación de recursos naturales (Agroalimentos y Energía).

- Si se compara con la situación del trienio 1986-88, los cambios sucedidos en el intercambio Argentina-Brasil parecen haber favorecido a este último. Por un lado, el comercio de Mecánica era de carácter intrasectorial y pasó a ser una de las principales ventajas de Brasil frente a Argentina. Por otro, este último tenía un importante saldo positivo en Textiles y Productos de Cuero, y en 1992-94 pasó a ser un comercio de tipo intrasectorial.
- El comercio de Brasil con los restantes socios importantes al interior de la ALADI, es de carácter intersectorial y revela las ventajas regionales que tiene dicho país en los productos sofisticados al ser exportador neto en casi todos los casos. Por su parte, el intercambio de Argentina con sus otros socios regionales muestra una situación más heterogénea, donde en algunos casos el flujo intrasectorial es importante y los saldos positivos son en ambos tipos de productos (cercaños al sector primario y de mayor sofisticación).
- El comercio de Colombia y Venezuela con el Resto del Mundo es de carácter intersectorial (y más acentuado aún que el de Argentina y Brasil) con una pauta de comercio tradicional, con saldos positivos en productos de bajo procesamiento y negativos en aquellos intensivos en capital. El intercambio intrasectorial es más relevante en el caso de Colombia y corresponde a los Textiles y Productos de Cuero, Siderurgia y Metales no Ferrosos, en tanto que Venezuela registra este tipo de comercio únicamente en Siderurgia.
- En el intercambio con ALADI, predominan los flujos intrasectoriales en ambos países. La participación de este tipo de comercio, ha disminuido algo en el caso de Colombia (aunque representa el 70% del mismo) y mantiene el mismo patrón que en la segunda mitad de los años ochenta. Por su parte, la participación de los flujos intrasectoriales en el comercio total aumentó significativamente en el caso de Venezuela. Además, el intercambio que este país tenía con la región en Vehículos y Mecánica era claramente deficitario en la segunda mitad de los ochenta, tornándose intrasectorial en los noventa.
- La mitad del intercambio entre Colombia y Venezuela es de carácter intrasectorial y corresponde a los Agroalimentos, Madera, Papel y diversos y a dos sectores de alto valor agregado: Químicos y Mecánica. El comercio en este último sector es relativamente "nuevo" y ha adquirido cierto dinamismo desde los años noventa.
- Venezuela ha desarrollado ventajas en el intercambio bilateral, en Vehículos y en menor medida (aunque también son muy significativas) en Siderurgia, Metales no Ferrosos y Energía. Por su parte, Colombia tiene saldo positivo relevante, únicamente en Textiles y Productos de Cuero.

## 1) INTRODUCCION

Desde la segunda mitad de la década pasada, se comenzaron a implementar en gran parte de los países latinoamericanos un conjunto de reformas estructurales de corte liberal que indujeron un proceso de apertura de las economías y que, a su vez, provocaron sustantivos cambios en los vínculos entre los países. La disminución de las barreras arancelarias y para-arancelarias, la voluntad política para la creación de zonas de libre comercio y uniones aduaneras, el vertiginoso aumento del comercio intrarregional, el interés por estrechar los vínculos extra-regionales y el aumento tanto de la Inversión Extranjera Directa (IED) en la región como el incipiente desarrollo de inversiones entre los propios países miembros de la Asociación, son claros ejemplos de una nueva realidad inexistente años atrás.

De una u otra manera, estos procesos característicos de los años noventa, modificaron los flujos de comercio de la ALADI. Este estudio describe las principales características del comercio de la ALADI en la primera mitad de los años noventa, así como también los principales cambios ocurridos desde la segunda mitad de los años ochenta y que fueron parte del Estudio 68 de la ALADI<sup>1</sup>.

En la Parte II, el trabajo realiza una breve reseña de las grandes tendencias que desde fines de los ochenta, ha experimentado el PBI, la Inversión Extranjera Directa (IED), la apertura comercial y las tendencias integracionistas. En la Parte III, se analiza el desempeño comercial de la ALADI, la distribución geográfica del comercio y las características del intercambio intrarregional. Se consideran las principales ventajas y desventajas comparativas que tiene cada país (Parte IV) y cada uno de los subgrupos de negociación (Parte V) en el comercio con el Resto del Mundo y al interior de la ALADI. Asimismo, se analizan los dos ejes de comercio más importantes (Parte VI): el intercambio bilateral entre Argentina y Brasil y aquel entre Colombia y Venezuela. Se realizan consideraciones en función del tipo de comercio (intra o intersectorial), y también según las ventajas y desventajas de cada uno de estos países con el Resto del Mundo, con la ALADI en su conjunto y con los principales países socios regionales.

---

<sup>1</sup> "Los ejes de comercio en la integración regional" ALADI/SEC/ESTUDIO 68. En el presente Estudio se utilizaron los mismos criterios metodológicos que en el mencionado, de forma tal de poder comparar los resultados obtenidos.

## II) PRINCIPALES TENDENCIAS VINCULADAS A LOS FLUJOS COMERCIALES

### II.1) La evolución del Producto Bruto Interno de la ALADI

Durante la casi totalidad de la década del ochenta, los países latinoamericanos se enfrentaron a un proceso de ajuste cuyo principal objetivo era generar recursos mediante un superávit en la balanza comercial para poder hacer frente a los pagos de la deuda externa. La contracción del financiamiento del exterior originada en 1982 a partir del anuncio de México sobre la imposibilidad de hacer frente sus pasivos externos, junto con el incremento en la tasa de interés internacional y la reducción de los términos de intercambio, elevaron la restricción externa y obligaron a la implementación de medidas que generaran saldos positivos en la balanza de pagos, así como otras medidas de amplio alcance que tuvieran resultados en plazos relativamente breves.

Las consideraciones posteriores sobre dichos fenómenos<sup>2</sup>, caracterizaron el período 1981-83 como de ajuste excesivo, debido a que la contracción del producto (-1%) fue mayor a la necesaria y a que la caída de la demanda interna (-3.2%) superó a la propia contracción del PBI. Esta situación cambió parcialmente entre 1984-87 cuando se registraron incrementos del producto y de la demanda interna (cada uno 3%), así como una recuperación de la inversión<sup>3</sup> (3%), aunque en el lapso 1988-90, si bien el comercio se incrementó, la inversión volvió a caer (-1.9%) y el PBI se estancó (0.6%).

Empero, el proceso de ajuste de los años ochenta contrasta con la evolución económica de principios de los noventa. En los años recientes, la entrada de capitales, la reducción de los niveles de inflación y el déficit público todavía en niveles manejables generaron un contexto favorable para el crecimiento del PBI, la demanda interna y la inversión en la gran mayoría de los países de la región. En ese sentido, durante el período 1991-94, el crecimiento promedio anual del producto fue 3.6%, la demanda interna lo hizo 4.4%, la inversión 8.3% y la inflación se ubicó en torno a 30%<sup>4</sup>.

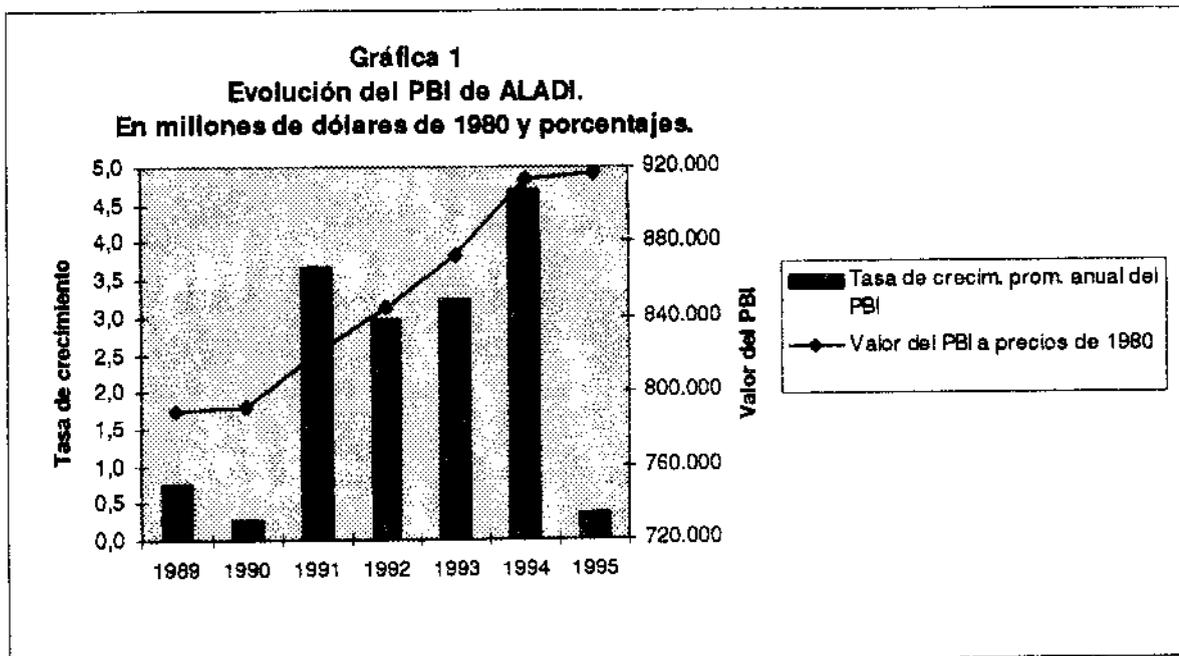
Mientras que la producción de las economías de la ALADI registró un significativo estancamiento durante el bienio 1989 y 1990, con tasas de crecimiento que apenas alcanzaron a 0.7% y 0.3% (lo cual resultó un ritmo muy inferior al ya bajo comportamiento de la producción mundial), desde 1991 en adelante la situación se revirtió, y el PBI de la Asociación creció todos los años por encima de la tendencia mundial. En efecto, el crecimiento promedio anual del período 1991-94 alcanzó a 3.6% en el caso de la ALADI, mientras que el promedio mundial se ubicó en 2.5%. Empero, la fuerte contracción de la economía mexicana y la caída de la producción de Argentina, motivaron un quiebre en la tendencia en 1995. Las cifras preliminares indican que este último año, el PBI de ALADI prácticamente se estancó (aumentó 0.3%), con lo cual, el crecimiento promedio acumulado anual del período 1990-95, fue de 2.5% (Cuadro 1 y Gráfica 1). Por su parte, las proyecciones para 1996 y 1997, indican que habrá una convergencia de la producción regional en relación al producto mundial<sup>5</sup>.

2 Ver "Quince años de desempeño económico. América Latina y el Caribe 1980-95". CEPAL, 1996.

3 Medida a través de la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF).

4 Promedio simple de los países. No se considera el incremento de precios en Brasil ya que registró una hiperinflación en el período 1991-94, que distorsiona el promedio y lo eleva a 143%.

5 "World Economic Outlook" May, 1996. FMI



Fuente: Anuario Estadístico de América Latina 1995. CEPAL  
Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

A nivel de los países, la capacidad de recuperación (de la crisis) tuvo distintas duraciones y, en general, fue más rápida en aquellos con menores desequilibrios al comienzo de la misma, aunque a principios de los noventa ya todos habían alcanzado los niveles de producto anteriores a la crisis<sup>6</sup>. Durante el período 1990-95, se distinguen tres grupos de países que han tenido un comportamiento diferenciado. El primero, está constituido por aquellos países que tuvieron una tasa de crecimiento promedio acumulado anual para ese período superior a 4% y que incluye a Chile, Argentina y Colombia (con tasas de 6.4%, 4.6% y 4.2%, respectivamente). En el segundo grupo están los países que registraron un crecimiento acumulado anual inferior a 4%, pero mayor a 2.5% que es el promedio de la ALADI e incluye a la gran mayoría de los países: Bolivia (3.8%), Perú y Venezuela (3.5%), Ecuador (3.2%), Paraguay y Uruguay (3%). La razón por la cual la mayoría de los países tuvieron tasas de crecimiento superiores al promedio de la ALADI radica en que las dos economías más grandes fueron las que menos crecieron a lo largo del período. En ese sentido, la tasa de crecimiento acumulada promedio anual de 1990-95 de Brasil fue de 1.5% y la de México tan solo 1.3%. El primer caso responde al desempeño de los primeros años del quinquenio, pues la economía brasileña tuvo un buen comportamiento desde 1993 en adelante. El caso contrario parece ser el de México que ese año se estancó y aunque en 1994 logró recuperarse, la crisis posterior produjo una gran caída que sesgó la tasa de crecimiento del período.

A su vez, si se realizan las consideraciones en función de las subregiones de negociación constituidas, se observa que el Grupo Andino acumuló un incremento mayor al del MERCOSUR, y éste a su vez evolucionó por encima del Grupo de los Tres que fue la subregión de menor crecimiento entre 1990 y 1995. El PBI de los cinco países andinos creció 3.7% en promedio anual durante 1990-95, en tanto que el MERCOSUR lo hizo a 2.4% anual y el Grupo de los Tres aumentó 2.2% debido al bajo crecimiento de México en el período. Los datos preliminares de 1995, indican que en ese año el Grupo Andino fue el que más creció, seguido del MERCOSUR, mientras que el Grupo de los Tres experimentó una fuerte contracción.

<sup>6</sup> Las únicas excepciones fueron Argentina y Perú. Medido a precios constantes de 1980, Argentina alcanzó el nivel del producto de ese año en 1991, en tanto que en el caso de Perú recién en 1994 se superó el valor de 1980.

## Cuadro 1

## ALADI

## TASA DE CRECIMIENTO ANUAL Y PARTICIPACION EN EL PBI

## A Precios constantes de 1989

1989-1995

En porcentajes

	Particip.en el PBI en 1989	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL							Tasa de crecim. acum. anual	Particip.en el PBI en 1995
		1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1990-95	
Argentina	13,4	-6,2	-0,1	8,9	8,7	6,1	7,4	-2,5	4,6	15,2
Bolivia	0,5	3,5	4,7	5,1	1,2	4,1	4,2	3,5	3,8	0,6
Brasil	37,7	3,1	-4,4	0,3	-0,9	4,2	5,8	4,0	1,4	35,4
Chile	4,2	9,7	3,3	6,8	10,6	5,9	4,1	8,0	6,4	5,2
Colombia	5,7	3,5	4,0	1,8	3,8	4,7	5,6	5,5	4,2	6,3
Ecuador	1,7	0,2	2,0	4,9	3,4	2,2	4,2	2,5	3,2	1,8
Mexico	25,2	3,3	4,4	3,6	2,8	0,6	3,5	-7,0	1,3	23,3
Paraguay	0,7	5,9	3,1	2,3	1,7	3,9	3,0	4,0	3,0	0,7
Peru	2,4	-11,5	-5,6	2,6	-1,2	5,8	12,8	7,5	3,5	2,6
Uruguay	0,9	1,3	0,9	3,2	7,9	2,5	5,1	-1,5	3,0	0,9
Venezuela	7,6	-7,8	6,8	9,7	5,8	-0,2	-2,9	2,0	3,4	8,0
Mercosur	52,7	0,6	-3,1	2,7	2,0	4,7	6,2	1,9	2,4	52,2
Grupo Andino	18,0	-4,0	3,7	5,7	4,0	2,3	2,5	3,9	3,7	19,3
Grupo de los Tres	38,4	1,0	4,8	4,6	3,6	1,0	2,4	-3,3	2,2	37,7
<b>ALADI</b>	<b>100,0</b>	<b>0,7</b>	<b>0,3</b>	<b>3,7</b>	<b>3,0</b>	<b>3,2</b>	<b>4,7</b>	<b>0,3</b>	<b>2,5</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Anuario Estadístico de América Latina 1995 . CEPAL

Nota: Los datos de 1995 son estimaciones del Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe 1995. CEPAL

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

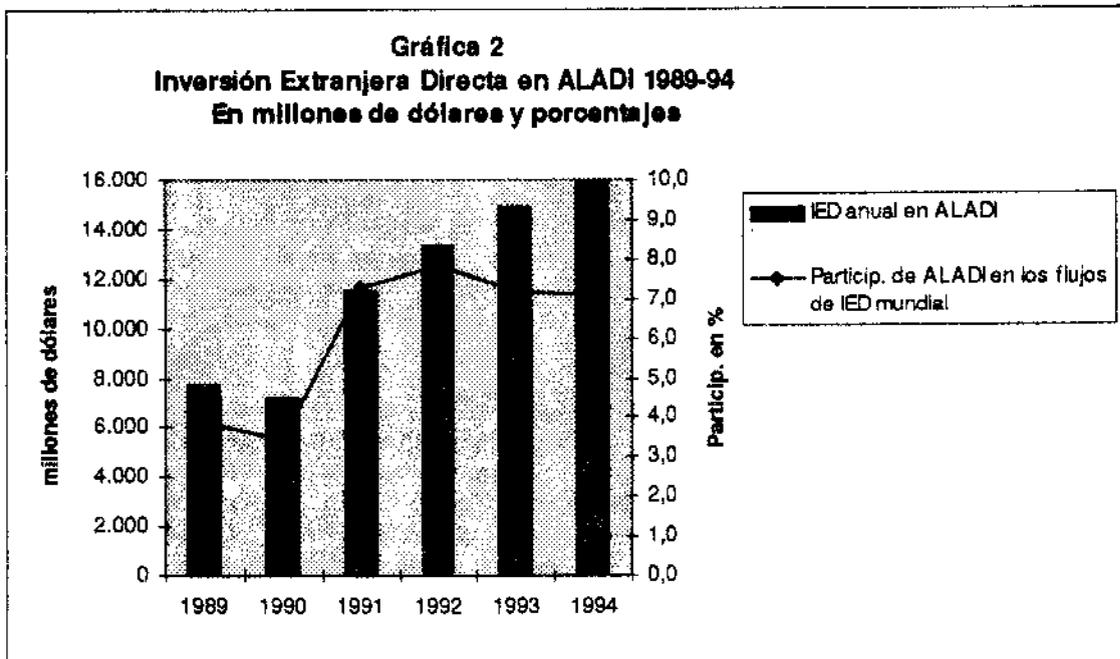
## II.2) La Inversión Extranjera Directa

La IED a nivel mundial viene creciendo desde mediados de los ochenta a una tasa media anual que es superior al crecimiento del comercio y de la producción mundial. A su vez, el origen de las inversiones está fuertemente concentrado en los países desarrollados, pero el destino de las mismas es mucho más diversificado y desde principios de los noventa los países en desarrollo reciben una porción creciente de la IED mundial. Mientras que durante la primera mitad de los ochenta representaron en promedio el 25% de la inversión mundial, con una tendencia decreciente hasta 1989 cuando llegaron a 15% (28,6 miles de millones de dólares), desde 1990, registraron un mayor dinamismo que el flujo mundial y representaron casi el 38% del total en 1994. Empero, la información disponible para 1995, indica que ese año se produjo un cambio en la tendencia, y la inversión volvió a registrar el mismo comportamiento de los años ochenta. En efecto, las corrientes de inversiones en los países desarrollados aumentaron 69% (y llegaron a 228 mil millones de dólares) y en los países subdesarrollados 15% (alcanzaron los 97 mil millones de dólares), con lo cual, el peso relativo de los primeros alcanzó a 70%, en tanto que el de los segundos cayó a 30%.

Durante la primera mitad de los años ochenta, la ALADI era la principal receptora de las inversiones destinadas a los países en desarrollo, y sus países recibieron en promedio algo más del 40% (4,8 miles de millones de dólares) de la IED al mundo en desarrollo. Pero esta situación se revirtió drásticamente en los años siguientes cuando las empresas transnacionales (ET) comenzaron a invertir en los países del Sur y del Sudeste asiático, en tanto que los flujos a la región no lograron alcanzar el dinamismo de los anteriores e inclusive, en algunos años llegaron a contraerse en términos absolutos. De esta manera, si bien en términos absolutos entre 1990 y 1994 más que se duplicaron las inversiones en la ALADI (pasaron de 7,2 a 15,9 miles de millones de dólares respectivamente), la participación relativa en los flujos a los países en desarrollo cayó de 26.9% en 1990 a 18.9% en 1994.

El panorama resulta más alentador si se establece la comparación con el flujo mundial de IED. Las inversiones en la región representaban en torno al 9% de las mundiales durante 1980-85; la contracción en los flujos de capital destinados a la región llevó a que la participación cayera a la mitad (entre 3% y 4%) en los años siguientes, en tanto, en la década del noventa los flujos volvieron a alcanzar niveles semejantes a los del primer quinquenio de los ochenta (entre 7% y 8%). Esto se debe especialmente al comportamiento de los flujos durante 1991: mientras que la inversión mundial experimentó una fuerte contracción de 25%, los flujos a la ALADI aumentaron 60%. La tasa de crecimiento promedio anual del período 1990-94 de las inversiones en la ALADI fue 18% en tanto que la mundial apenas alcanzó a 4%.

En resumen, en los años noventa las inversiones extranjeras directas en los países de la Asociación retomaron el dinamismo anterior a la crisis de los ochenta y más que se duplicaron en los años noventa. A pesar de ello, representan una porción decreciente de las inversiones en los países en desarrollo dado que no alcanzan a igualar la dinámica de los flujos en los países asiáticos, en tanto que crecen a mayores tasas que las inversiones mundiales, ganando terreno en ese sentido (Gráfica 2).



Fuente: World Investment Report. UNCTAD, 1995.  
Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

El comportamiento de la IED resulta relevante, puesto que se ha observado que tiene una significativa importancia en los flujos comerciales. En ese sentido, durante la década pasada se observó -en torno a cada uno de los núcleos de la tríada Comunidad Europea, América del Norte y Japón- al mismo tiempo un gran aumento del número de filiales de las ET y un crecimiento del comercio intrarregional mayor que el del comercio mundial<sup>7</sup>.

La recuperación de la IED en ALADI se inició en la segunda mitad de los años ochenta debido a los programas de conversión de deuda en inversión primero y al posterior proceso de privatizaciones de empresas públicas en varios países del continente<sup>8</sup>. Casi la tercera parte de la IED ingresada en la década de los noventa esta vinculada a estos programas, y resultaron especialmente importantes en el caso de México y Argentina.

Por otro lado, se observa un fenómeno inexistente algunos años atrás. El desarrollo de flujos de inversión de las propias empresas latinoamericanas en la región, que si bien aún son montos menores, presentan un significativo dinamismo y se ven impulsados por los procesos privatizadores de empresas estatales, por los marcos regulatorios liberalizantes para dichos flujos y por los esquemas de integración regional.

Un elemento adicional que actúa como estímulo a las inversiones es el cambio en la estrategia de los gobiernos frente a las ET. De las políticas de protección a las empresas nacionales durante el proceso de sustitución de importaciones, se ha dado paso a una nueva concepción de las empresas extranjeras en el desarrollo económico de los países. El papel de las mismas en el proceso de globalización, las posibles externalidades positivas sobre las economías nacionales, en términos de acceso a la tecnología por parte de las empresas locales y el aumento de la demanda de trabajo, ha desarrollado una valoración altamente positiva sobre los flujos de IED que, en algunos casos, ha llevado a estrategias de "competencia" entre los países para atraer

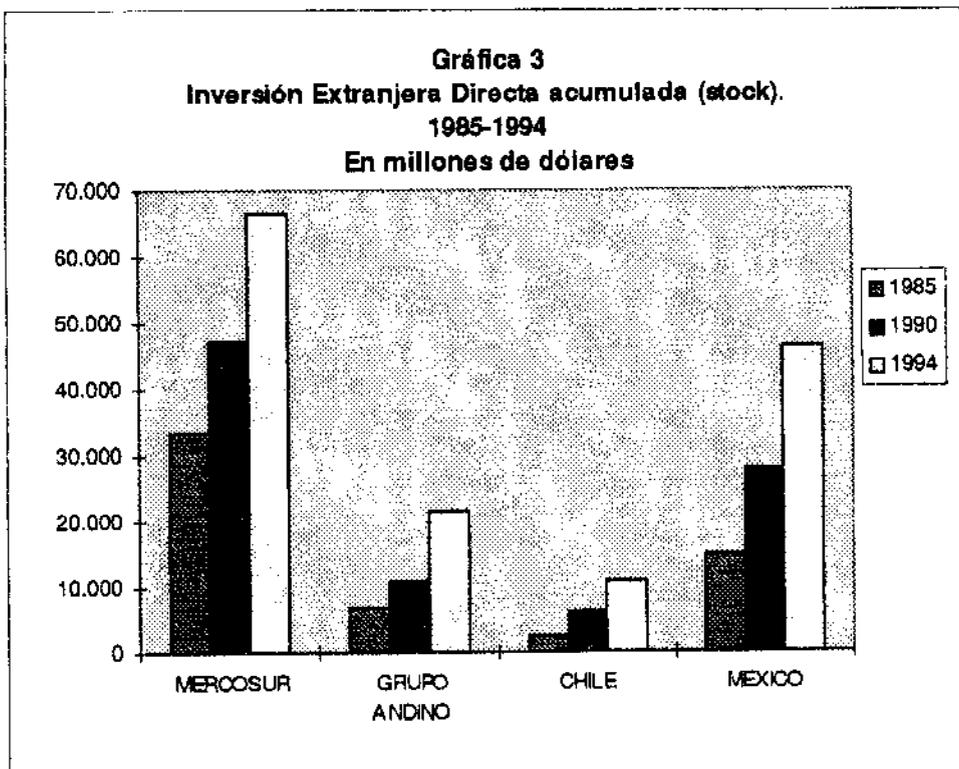
<sup>7</sup>"The regional clustering of foreign direct investment and trade". Petri, Peter  
Transnational Corporations, Vol. 3, Number 3. December 1994.

<sup>8</sup> "Una primera aproximación al tema de los movimientos de capital entre países de América Latina" E. Mayobre. Trabajo presentado para el BID (Dic. 1995).

dichos fondos, a través de marcos regulatorios liberalizantes que otorguen garantías a los inversores o incentivos (por ejemplo, fiscales, etc.).

En cuanto al destino de la inversión regional, México y Brasil son los principales receptores, seguidos de Argentina y Chile que recibieron montos significativamente inferiores al de los anteriores. El stock de IED acumulada hasta 1994 en México, alcanzó los 46 mil millones de dólares (31% del total de ALADI), 42 mil millones en Brasil (28%), 23 mil millones en Argentina (16%) y 11 mil millones en Chile (7%), que fue uno de los flujos mas dinámicos. Esta situación, llevó a que el MERCOSUR se constituyera en la principal zona económica receptora de IED en la región (con 67 mil millones de dólares, el 46% del total), en tanto que las inversiones en los cinco países integrantes del Grupo Andino (21 mil millones de dólares) resultaron inferiores a las recibidas por México (Gráfica 3).

Aunque la IED con origen en los propios países de la región es por un monto muy inferior al flujo inverso, el incremento en los últimos años ha sido sorprendente. En la década del ochenta, la inversión que realizaban los países de la ALADI no superaba los 300 millones de dólares<sup>9</sup> al año, en tanto que a partir de 1989 comenzó una tendencia al alza y creció en los años siguientes hasta ubicarse en 2.000 millones en 1994. Si bien no hay estadísticas que permitan conocer con exactitud el destino de las mismas, se estima que una parte muy significativa es de carácter regional<sup>10</sup>.



Fuente: World Investment Report. UNCTAD, 1995.  
Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

9 World Investment Report 1995. UNCTAD

10 Ver E. Mayobre (op. cit.)

### III.3) La apertura comercial y las tendencias integracionistas.<sup>11</sup>

La política de liberalización y apertura comercial que se inició a mediados de la década del ochenta y se aceleró a inicios de la presente, llevó a que paralelamente se tuviera que dar una expansión del sistema de preferencias, que se tradujo en la formación de zonas de libre comercio subregionales y la negociación de programas de desgravación automática para el universo de bienes. En el momento actual, los aranceles de importación de los países miembros presentan el perfil históricamente más bajo<sup>12</sup>, y las restricciones no arancelarias más comunes han sido eliminadas o reducidas sustancialmente.

Las negociaciones que se llevaron a cabo entre los países de la Asociación a lo largo de su historia, han conformado una densa trama de acuerdos al amparo del TMB0. Este proceso llevó a que actualmente existan 75 acuerdos de comercio entre los países miembros, además de los 9 que cubren otras áreas, y 32 que involucran a países de la Asociación y otros países o áreas de integración de América Latina. De esos 75 acuerdos, 7 son de carácter regional, incluyendo a todos los países miembros, y 68 son de carácter bi o plurilateral.

Esos acuerdos han llevado a la formación de un sistema de preferencias amplio, complejo y heterogéneo que pueden tipificarse según su alcance regional, subregional, o bilateral; en función de la amplitud de la cobertura de bienes; o según la técnica de desgravación que utilizan. En ese sentido deben distinguirse: a) acuerdos que registran las preferencias negociadas producto a producto a nivel de ítem de la nomenclatura, por una parte, y los que abarcan el universo de bienes por otra; y b) los que registran preferencias estáticas o sujetas a renegociación periódica, y los que tienen programas automáticos de desgravación que no requieren negociaciones adicionales. Estas opciones básicas están generalmente asociadas a las demás características de los acuerdos. De esta forma, los llamados **acuerdos de nueva generación**, en lo que respecta al comercio de bienes, involucran en general a la casi totalidad del universo arancelario, con cronogramas de desgravación automáticos y progresiva eliminación de listas de excepciones y otro tipo de restricciones, además de incluir algunos temas que están más allá del comercio de bienes.

La evolución del proceso de integración ha llevado a una situación en la que se distinguen dos grupos subregionales claramente configurados e institucionalizados (el Grupo Andino y el MERCOSUR), y en torno a los mismos, se va conformando una trama de acuerdos. Se ha llegado ya a liberar de gravámenes las importaciones de una parte sustancial del universo de bienes entre los países que los constituyen. En el caso del MERCOSUR solo está pendiente de negociación la incorporación a la zona de libre comercio del azúcar y del sector automotriz. En el Grupo Andino, se mantiene pendiente por parte de Perú<sup>13</sup> la aplicación plena del programa de liberación y el Arancel Externo Común; en tanto que entre los cuatro países restantes rige el libre comercio, y en general una Unión Aduanera imperfecta. Los países miembros del G-3 y Chile están, por su parte, formando zonas de libre comercio bilaterales entre sí, que alcanzarán una cobertura sustancial del universo de bienes entre los años 1998 y 2005.

Asimismo, el MERCOSUR y Chile culminaron sus negociaciones para la puesta en marcha de una zona de libre comercio a partir del 1º de octubre de 1996, al mismo tiempo que se acordó negociar un acuerdo entre MERCOSUR y Bolivia. Por su parte, las expresiones de voluntad política de los gobiernos, hacen presumir que en el correr del presente año pueden registrarse avances concretos en las negociaciones entre el MERCOSUR y otros países de la Asociación.

---

11 Con base en "Tendencias de la integración y el comercio". Revista de Estadísticas y Comercio N°7 (ALADI, 1996) y "Análisis del sistema de preferencias de la ALADI"(ALADI/SEC/dt/ 380.5)

12 En 1985, el arancel promedio de la ALADI se ubicaba entre 19% y 63% según los países, en tanto, en 1996 estos valores son de 9% y 16%. En ambos casos, el gravamen arancelario más bajo corresponde a Paraguay y el más alto a Perú.

13 Con Bolivia rige un acuerdo bilateral que establece una ZLC, aunque con algunas excepciones.

Pero existen otros puentes de vinculación a nivel bilateral, entre los países integrantes de estos grupos, que contribuyen a ir consolidando una trama de acuerdos fundamental para la profundización de la integración comercial. La orientación de las negociaciones entre Chile y México, por ejemplo, ha llevado a una articulación creciente con el Grupo Andino: México ha celebrado un acuerdo de libre comercio con Bolivia, y Chile otro con Ecuador.

Por último, es en cambio muy poco significativo el nivel al que han alcanzado hasta el momento las negociaciones del Grupo Andino y el MERCOSUR, siendo muy escasa la cantidad de ítem negociados por los países en los diferentes acuerdos a nivel bilateral.

Como es esperable que así suceda, hay una muy clara vinculación entre la amplitud y profundidad a la que han llegado las negociaciones entre los subgrupos regionales y los países, y la dinámica que ha mostrado el comercio intrarregional<sup>14</sup>, por un lado, y la inversión intrarregional por el otro.

### **III) EL COMERCIO DE LA ALADI**

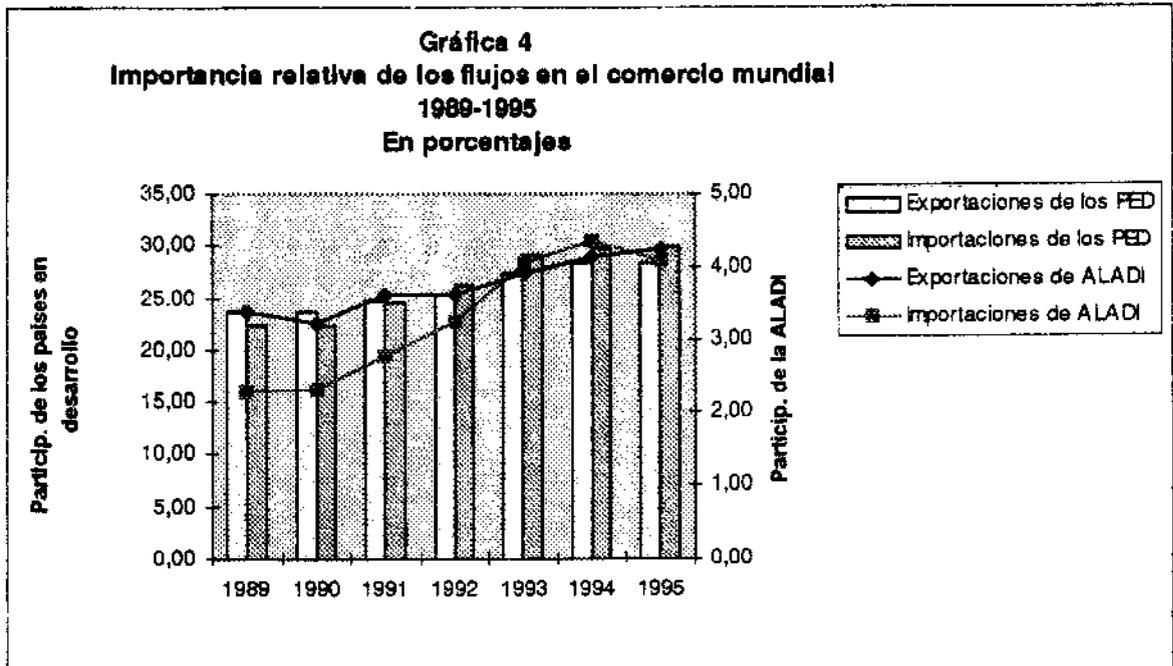
#### **III.1) Tendencias globales**

Durante los últimos años, el comercio global de la Asociación viene mostrando un dinamismo sin precedentes en décadas anteriores, tanto por el lado de las exportaciones globales como (y en mayor medida aún) en las importaciones. Evidentemente, al menos una parte de esta evolución responde al entorno general de las economías latinoamericanas descrito anteriormente. Como se observa en la Gráfica 4, el dinamismo del comercio ha sido superior al crecimiento del flujo mundial, razón por la cual la ALADI ha ganado participación en relación a este último, aunque aún representa una porción menor del mismo. Las exportaciones de la Asociación representaban 3.4% de las mundiales en 1989 y tras una leve caída en 1990, han crecido todos los años por encima de la tendencia mundial, alcanzando a 4.1% en 1995. Las importaciones por su parte, tuvieron un dinamismo mayor y alcanzaron a representar el 4.4% durante 1995, frente al tímido 2.3% de fines de los ochenta.

Las ventas globales de los once países en su conjunto (Cuadro 2) se duplicaron en seis años (pasaron de 103 mil millones de dólares en 1989 a 206 mil millones en 1995) y la tendencia medida a través de las tasas de crecimiento acumulativa anual, indican que dicho dinamismo se encuentra en franco crecimiento. Desde 1992 las exportaciones globales vienen aumentando a tasas crecientes: 6% (en 1992), 8% (en 1993), 17% (en 1994) y el incremento de 1995 fue de 22%, lo cual representa un aumento de más de 36.000 millones de dólares en tan solo un año.

---

14 Ver, "La dinámica del comercio intrarregional y el sistema de preferencias existente en la ALADI"; ALADI/SEC/dt 380.8



Fuentes: Handbook of International Trade. UNCTAD, 1995.  
 Direction Of Trade Statistics. FMI, 1996.  
 Información proporcionada por los países miembros de ALADI.  
 Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

Esta evolución se explica básicamente por el aumento de los volúmenes exportados, en tanto que el valor unitario de las exportaciones se mantuvo estable entre 1989 y 1994. El índice de *quantum* de las exportaciones aumentó todos los años en ese período, el cual se elevó de 157,8 a 218,5 respectivamente (lo que implica un aumento de 38,5%). Por su parte, el índice de valor unitario presentó algunas oscilaciones pero pequeñas, tomó el valor 79,5 en 1989 y fue prácticamente el mismo (80,0) en 1994<sup>15</sup>.

Si en estos últimos años las exportaciones presentaron un fuerte y sostenido crecimiento, más sorprendente aún es la dinámica de las importaciones. Las compras globales en 1995 fueron 2,8 veces mayores a las de seis años atrás. Pero a diferencia del caso anterior, los años de mayor dinamismo de las importaciones se concentran en los primeros del quinquenio y no en los últimos. La tasas anuales de crecimiento así lo indican: 16% en 1990, 21% en 1991 y 23% en 1992 y 1993. En tanto que a partir del año siguiente comienza una desaceleración en dicho proceso ya que las importaciones crecen a tasas decrecientes: 20% en 1994 y 9% en 1995. Estos incrementos elevaron el volumen de importaciones desde 72 mil millones de dólares en 1989 a 204.000 millones de dólares en 1995. Dicho comportamiento se debió principalmente a un aumento en el volumen importado, aunque también se incrementaron los precios unitarios de los bienes. El índice de *quantum* de las importaciones de bienes aumentó 88% (pasando de 93,1 a 175,0) entre 1989 y en 1994 y el del valor unitario lo hizo 11% (de 99,0 a 110,2), respectivamente.

<sup>15</sup> Las referencias sobre el *quantum* y los valores unitarios de comercio exterior corresponden al Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe (CEPAL, 1995). Los mismos, son un índice con base=100 en 1980 y no incluye información de 1995.

**CUADRO 2**  
**ALADI**  
**COMERCIO GLOBAL**  
**1989 - 1995**  
**Millones de dólares y porcentajes**

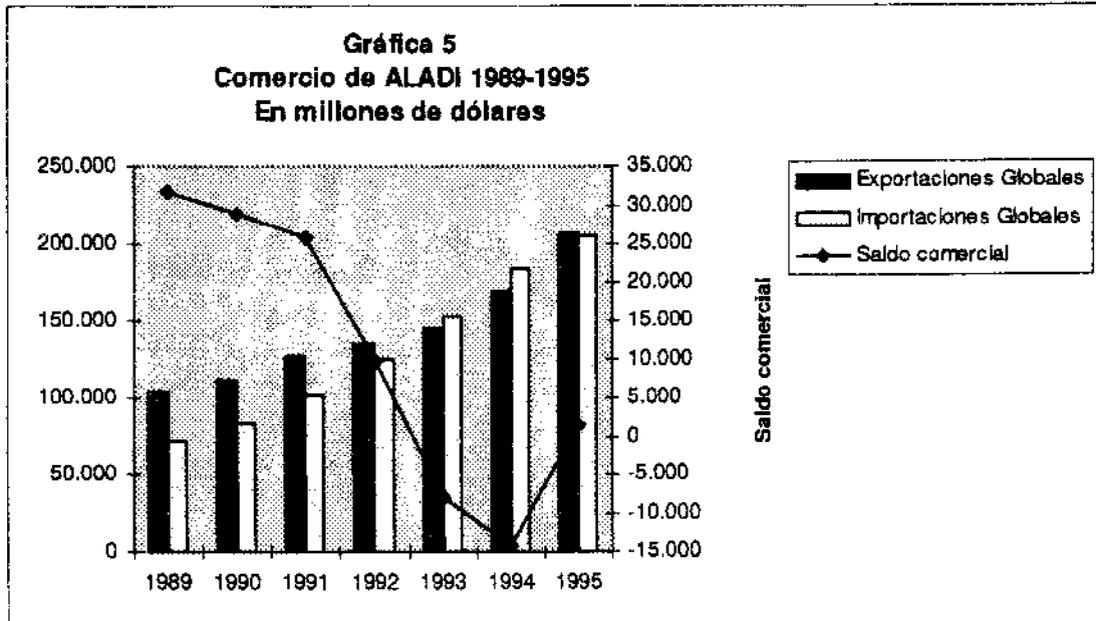
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>EXPORTACIONES</b>							
				<i>En valores</i>			
Intra - ALADI (1)	11.339	12.169	15.085	19.412	23.692	28.553	35.490
GLOBALES (2)	103.679	112.142	126.706	134.397	145.046	169.279	206.271
(1)/(2)	10,9	10,9	11,9	14,4	16,3	16,9	17,2
				<i>En dinámica</i>			
Intra - ALADI	---	100	124	160	195	235	292
GLOBALES	---	100	113	120	129	151	184
<b>IMPORTACIONES</b>							
				<i>En valores</i>			
Intra - ALADI (1)	11.147	12.381	15.620	20.015	22.911	28.599	34.898
GLOBALES (2)	72.033	83.255	100.996	124.667	153.087	183.392	204.916
(1)/(2)	15,5	14,9	15,5	16,1	15,0	15,6	17,0
				<i>En dinámica</i>			
Intra - ALADI	---	100	126	162	185	231	282
GLOBALES	---	100	121	150	184	220	246
<b>SALDO COMERCIAL</b>							
GLOBAL	31.646	28.887	25.710	9.730	-8.041	-14.113	1.355

Los datos incluyen el comercio de las empresas maquiladoras de México solo desde 1991 en adelante.

Fuente: Información suministrada por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

Como se puede observar en la Gráfica 5, en pocos años el dinamismo de las importaciones neutralizó el superávit comercial que la región había logrado en los años ochenta, y que, como se mencionó anteriormente, había sido la consecuencia de una política restrictiva en los gastos para poder hacer frente a los pagos de la deuda externa. Empero, las políticas de apertura de las economías y los planes de estabilización con acento en el tipo de cambio, fueron algunos de los factores más importantes que determinaron el resultado del sector externo, ya que si bien impulsaron el aumento en las exportaciones (básicamente a través de la apertura ya que el tipo de cambio tendió a apreciarse respecto al dólar), tuvieron mayores efectos sobre las compras.



Fuente: Información proporcionada por los países miembros.  
Elaboración: División de Estudios y Estadísticas, ALADI

El saldo comercial cayó bruscamente entre 1989 y 1994 y lo hizo todos los años. En esos seis años pasó de un superávit de 32 mil millones de dólares a un déficit de 14 mil millones, debido a que mientras las exportaciones aumentaron 66 mil millones, las compras lo hicieron 111 mil millones. De todas maneras, en 1995 se produjo un cambio en el balance externo, con lo cual se recompuso el equilibrio en las cuentas comerciales externas de la ALADI. Las ventas externas aumentaron 37 mil millones y las compras 22 mil millones, por lo cual se obtuvo un ingreso neto de divisas que no solo permitió eliminar el déficit anterior, sino que generó un superávit de 1,3 mil millones de dólares.

### III.2) Distribución geográfica de los flujos

Aunque el período de análisis es relativamente acotado, el gran dinamismo comercial descrito anteriormente, ha causado algunos cambios relevantes en la participación relativa de los socios comerciales de la ALADI. Por el lado de las exportaciones, las ventas destinadas a los mercados de América del Norte (básicamente Estados Unidos), han crecido más que las globales y prácticamente concentran la mitad de las exportaciones de la ALADI. Hay que tener en cuenta que este fenómeno está fuertemente influenciado por el comercio de México con Estados Unidos, ya que estas exportaciones representan más del 60% de las totales de ALADI con ese país. Por el lado de las importaciones, estos mercados acompañaron el ritmo de crecimiento de las compras globales y mantienen una participación estable (Cuadro 3).

## Cuadro 3

ALADI

## DISTRIBUCION GEOGRAFICA DEL COMERCIO

1989-1995

En millones de dólares y porcentajes

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>EXPORTACIONES</b>							
Intra - ALADI	10,9	10,9	11,9	14,4	16,3	16,9	17,2
América del Norte (1)	39,4	40,8	45,5	45,5	47,7	47,9	47,6
Unión Europea (2)	23,7	24,4	21,0	19,8	18,9	17,1	15,1
Asia (3)	10,1	9,4	9,2	8,2	7,7	7,8	8,1
Resto del Mundo	15,9	14,5	12,3	12,0	11,3	10,4	12,1
GLOBAL (mill. U\$S)	103.679	112.142	126.706	134.397	145.046	169.279	206.271
<b>IMPORTACIONES</b>							
Intra - ALADI	15,5	14,9	15,5	16,1	15,0	15,7	17,1
América del Norte (1)	42,0	41,9	43,6	43,1	47,2	46,9	44,7
Unión Europea (2)	20,6	21,2	20,2	19,9	17,6	18,8	18,4
Asia (3)	8,9	8,7	9,5	10,8	10,7	10,3	11,8
Resto del Mundo	13,0	13,4	11,2	10,2	9,4	8,3	8,1
GLOBAL (mill. U\$S)	72.033	83.255	100.996	124.667	153.087	183.392	204.816

(1): Estados Unidos y Canadá.

(2): Incluye los 15 miembros.

(3): Hong Kong, China Popular, Corea del Sur, Japón, Singapur y Taiwan.

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

Los otros destinos relevantes y con una participación similar, son la Unión Europea y la propia ALADI (comercio intrarregional). Pero la tendencia de ambos grupos de países es muy distinta, mientras el primer grupo de países viene perdiendo importancia en el comercio de ALADI, el intercambio intrarregional ha sido más dinámico que el flujo total. Además, los países europeos han jugado un rol diferente como mercado de destino que como origen de las compras externas de la ALADI. En el primer caso, la penetración de los productos latinoamericanos en dichos países ha sido sensiblemente inferior a la media de las exportaciones globales, en tanto que han respondido a la vertiginosa expansión de las importaciones de la ALADI ya que prácticamente mantienen su participación relativa. Por su parte, las exportaciones intrarregionales fueron el flujo comercial más dinámico y resultaron un factor explicativo clave del crecimiento de las ventas globales y tuvieron una evolución similar al de las importaciones globales.

Aunque de menor cuantía que la Unión Europea, el comercio con Asia tiene una tendencia similar puesto que no acompaña la evolución de las exportaciones, pero sí lo hace en las importaciones y, en este caso, crecieron más que las totales. Por último, cabe señalar que la parte del comercio de la ALADI que no se lleva a cabo con ninguna de estas zonas y que se recoge en lo que se denominó "el Resto del Mundo", presenta una participación descendente en ambos flujos. Además, resulta mucho más importante en el comercio de exportación, que en el de importación, lo cual ha generado un superávit muy importante<sup>16</sup>.

La descripción anterior brinda una imagen de la importancia relativa que, en términos de comercio, tiene para la ALADI cada una de estas zonas geográficas. Es importante entonces, realizar una breve descripción de la evolución del comercio con cada uno de estos socios.

El comercio con América del Norte (Gráfica 6) es el único de los flujos extraregionales de exportación que ha crecido por encima de la media todos los años. Como se mencionó anteriormente, este comercio está prácticamente determinado por las relaciones entre México y Estados Unidos<sup>17</sup>, y aunque de menor cuantía, también es importante el comercio de éste último con Brasil. Las exportaciones de la ALADI hacia América del Norte alcanzaron los 98 mil millones de dólares en 1995, lo que representa un valor dos veces y media superior al de 1989, en tanto, las compras se triplicaron y alcanzaron a 90 mil millones de dólares. Como se observa en el gráfico, el saldo comercial presentó tres periodos diferenciados: durante el trienio 1989-91 fue crecientemente superavitario para los países latinoamericanos, a partir del año siguiente comenzó a desmejorar y presentó déficit en 1993 y 1994. Pero la crisis de la economía mexicana en diciembre de 1994 modificó esta situación, ya que al año siguiente las exportaciones aumentaron 22% y las importaciones solamente 5%, razón por lo cual en 1995 se registró un superávit de casi 9 mil millones de dólares.

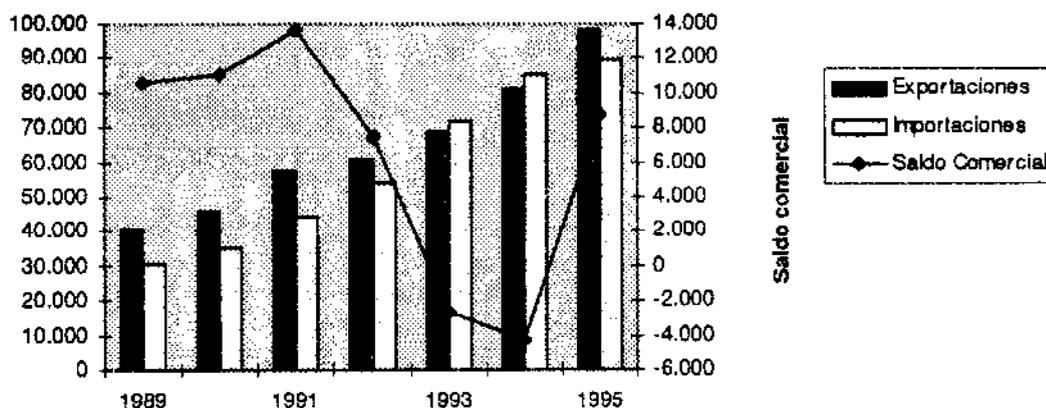
Las exportaciones a la Unión Europea (Gráfica 7), no solo no acompañaron el dinamismo de las ventas globales de la ALADI sino que se estancaron en términos absolutos e inclusive han caído en algunos años. Dichas ventas sumaron 31 mil millones de dólares en 1995, lo que representa un valor 27% mayor al de 1989, siendo Brasil el principal exportador (realizó el 40% de las mismas). Las importaciones fueron más dinámicas que el flujo anterior y sumaron 37 mil millones de dólares en 1995. De todas maneras, si bien representa un aumento de 150% en relación al valor de 1989, el mismo fue inferior al dinamismo de las importaciones globales de la ALADI. Los principales compradores son Brasil, México (cada uno demanda algo más de la cuarta parte del total) y Argentina, que aunque importa por un valor menor, fueron las que más aumentaron en el periodo.

---

<sup>16</sup> Entre los principales mercados de destino de las exportaciones de ALADI, se destaca Suiza, las Antillas Holandesas, Irán, Puerto Rico, Tailandia y Panamá. Además, son relevantes las exportaciones registradas como "no declaradas".

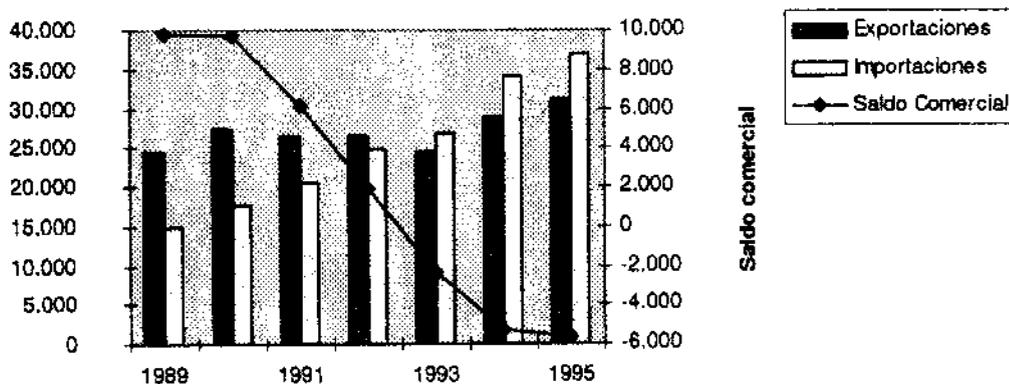
<sup>17</sup> Si no se considera el intercambio de México, la tendencia del saldo comercial del resto de los países de ALADI con América del Norte no experimenta grandes variaciones. El superávit comienza a disminuir en 1991 y empeora progresivamente. Se observa que a partir de ese año, el saldo positivo de México atenúa el desequilibrio creciente en contra de la región.

**Gráfica 6**  
**Comercio de ALADI con América del Norte**  
**1989-1995**  
**En millones de dólares**



Fuente: Información proporcionada por los países miembros.  
 Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

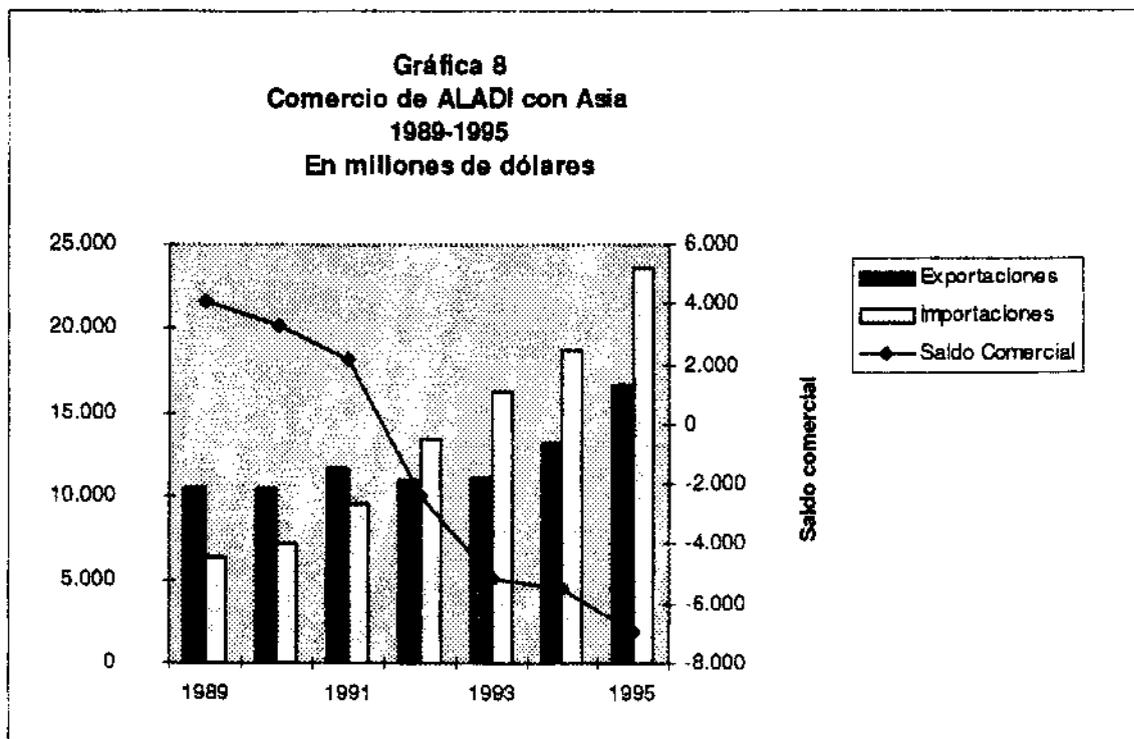
**Gráfica 7**  
**Comercio de ALADI con la Unión Europea**  
**1989-1995**  
**En millones de dólares**



Fuente: Información proporcionada por los países miembros.  
 Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

El saldo comercial con la Unión Europea ha ido empeorando año tras año, ya que en tan solo seis años pasó de un superávit de 10 mil millones de dólares a un déficit de casi 6 mil millones. Como se observa en la gráfica, la tendencia no presenta grandes variaciones sino que, en un principio, se redujeron los saldos favorables a la ALADI y a partir de 1993 el mismo se tornó negativo. Los resultados comerciales más negativos fueron los de México y Argentina, que fueron parcialmente neutralizados por el abultado superávit de Brasil.

Lo más destacable del comercio con los países asiáticos ha sido la capacidad de respuesta de éstos a las demandas latinoamericanas. En efecto, las importaciones desde ese origen fueron las que crecieron más de entre todos los socios comerciales considerados, inclusive lo hicieron por encima de los flujos intrarregionales. Las importaciones se multiplicaron cuatro veces entre 1989 y 1995, y pasaron de 6.4 mil millones de dólares a 23.6 mil millones, respectivamente. Las originadas en Argentina y México fueron las que más crecieron, en tanto que las de mayor valor siguen siendo las compras de éste último y las de Brasil.



Fuente: Información proporcionada por los países miembros.  
Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

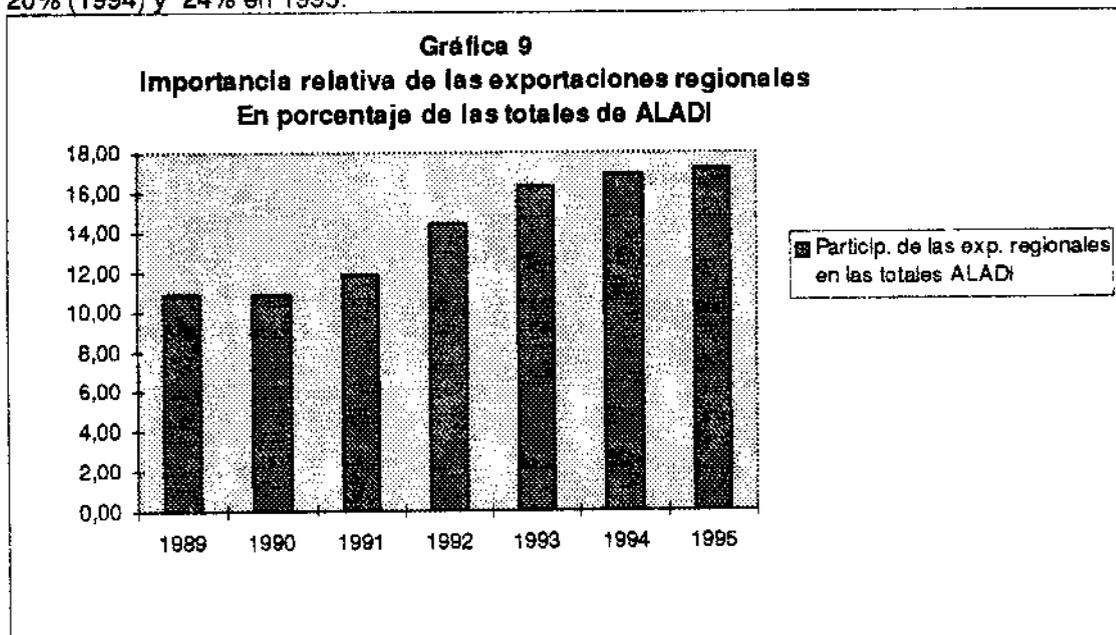
En las exportaciones, no se produjo la misma evolución que con el flujo inverso, ya que aunque aumentaron 59% entre 1989 y 1995 (pasaron de 10.5 mil millones de dólares a 17 mil millones respectivamente), resultaron menos dinámicas que el flujo global de ALADI. A nivel de los países, las ventas de Brasil representan en torno al 40% de las totales y las realizadas por Chile fueron las más dinámicas.

Como se observa en la Gráfica 8, la disímil evolución de los flujos afectó seriamente el resultado neto de dicho comercio y el desequilibrio resultó significativo en relación al monto total de intercambio. Casi todos los países registraron déficit comercial con esta zona geográfica, siendo los más significativos los de México, Colombia y Argentina.

### III.3) El comercio intrarregional

El impactante dinamismo del comercio intrarregional en los años noventa, se debe a una amplia gama de factores, que van desde los mencionados anteriormente (la apertura, el crecimiento económico de la región, el aumento de la IED y la densa trama de acuerdos comerciales de nueva generación) hasta aquellos peculiares de cada país (promoción de exportaciones, apoyo crediticio a diversos sectores, políticas cambiarias, etc.).

El comercio intrarregional se triplicó entre 1989 y 1995, y como se puede observar en la Gráfica 9, fue mas dinámico que las exportaciones totales de la ALADI. Las ventas intrarregionales pasaron de 11.3 miles de millones de dólares en 1989 a 35.5 miles de millones en 1995 y salvo en el primer año del periodo, las tasas de crecimiento anuales fueron superiores a las globales de ALADI y en todos los casos de dos dígitos: 7% (1990), 24% (1991), 29% (1992), 22%(1993), 20% (1994) y 24% en 1995.



Fuente: Información proporcionada por los países miembros.  
Elaboración: División de Estudios y Estadísticas, ALADI

El desempeño comercial de los años noventa presenta una diferencia importante respecto al registrado en los setenta. Este último estuvo influido por un gran aumento del comercio de combustibles, cuyos precios aumentaron fuertemente como consecuencia de las dos crisis petroleras de 1973 y 1979. Por su parte, la reversión de esta tendencia y la crisis de la deuda externa, indujeron en los años ochenta a una contracción de los flujos comerciales. En los noventa en cambio, el aumento en el comercio intrarregional no se explica por un efecto precios, sino que deriva de un aumento en los volúmenes comercializados, a consecuencia de la caída en las barreras comerciales.

Por su parte, también se observa un mejor comportamiento (en relación a décadas anteriores) de las exportaciones intrarregionales respecto a las globales de la ALADI. A principios de los setenta ésta participación era del orden de 11%, creció hasta 13% en 1980-82, pero con la crisis se vio disminuida a la proporción anterior hasta fines de los ochenta. Esta caída se produjo a pesar de que los flujos globales se mantuvieron estancados y por lo tanto, se debió a una contracción de los flujos intrarregionales. En los noventa, si bien el comercio global resulta muy dinámico, la participación del comercio intrarregional creció todos los años como porcentaje del total y en 1995 llegó al guarismo sin precedentes de 17%.

### III.3.a) Comercio de los grupos subregionales<sup>18</sup>

En términos comerciales, el MERCOSUR es el subgrupo regional más importante al interior de la ALADI, y el más dinámico, lo cual ha determinado que tenga una participación creciente en los flujos intrarregionales. Le sigue en importancia el comercio entre el Grupo Andino y el MERCOSUR que es un monto muy inferior al anterior y con una participación decreciente en el comercio regional, y en tercer lugar se ubica el comercio intra Grupo Andino, cuya importancia aumentó significativamente durante los últimos años.

Como se observa en el Cuadro 4, a fines de los años ochenta y principios de los noventa, el valor de las ventas intra-MERCOSUR representaban en torno a 34% de las totales intrarregionales. Durante 1992 y 1993 estos flujos fueron mucho más dinámicos que el promedio de la Asociación, con lo cual el valor de este comercio se ha tornado aún más importante y aunque en 1995 retrocedió un poco, representa el 40% de las ventas intra-ALADI.

En tanto, las relaciones comerciales entre los países del MERCOSUR y los del Grupo Andino presentaron un bajo dinamismo y mientras que a fines de los ochenta y principios de los noventa era el segundo flujo en importancia dentro del total intrarregional (21% en 1989), en 1995 prácticamente tuvo la misma importancia relativa que el comercio intra-Grupo Andino y aquel entre el MERCOSUR y Chile.

Aunque no ha sido tan dinámico como el del MERCOSUR, el comercio entre los países del Grupo Andino también es un flujo dinámico y aumentó de forma mucho más uniforme que aquel durante los últimos años y representa el 14% del comercio regional.

El comercio entre México y los países del Grupo Andino tuvo un leve descenso el año pasado; y fue más acentuada aún entre México y los países del MERCOSUR, que viene cayendo en términos relativos desde 1993. Evidentemente, el desempeño del año 1995 estuvo en ambos casos condicionado por la situación mexicana con posterioridad a diciembre de 1994.

Por su parte, si se toma en cuenta el comercio entre aquellos países que han negociado acuerdos de libre comercio (Intra-GRAN, Intra-MCS, MCS-Chile y Chile-México), el mismo representa el 70% del intercambio intrarregional. Este porcentaje asciende a 76% si se adiciona el intercambio entre los países que han suscrito este tipo de acuerdos y no están contemplados en los circuitos definidos en el cuadro (México-Bolivia, Chile-Colombia, Chile-Venezuela, Chile-Ecuador y del Grupo de los Tres el comercio entre México-Colombia y México-Venezuela).

---

18 Para un análisis más detallado, ver el documento "Tendencias de la integración y el comercio". Revista de Estadísticas y Comercio N°7 (ALADI, 1996).

**Cuadro 4**  
**Exportaciones según circuitos de comercio**  
**1989-1995**  
**En millones de dólares y porcentajes**

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>En millones de dólares</b>							
Intra-GRAN	996	1.265	1.768	2.210	2.891	3.757	4.846
Intra-MCS	3.836	4.127	5.103	7.215	10.028	12.044	14.350
GRAN-MCS	2.426	2.306	2.909	3.153	3.443	3.974	5.947
GRAN- Chile	647	776	967	1.004	996	1.271	1.752
MCS-CHILE	1.738	1.649	2.030	2.589	2.901	3.436	4.527
GRAN-México	514	629	701	935	1.083	1.508	1.583
MCS-México	1.042	1.270	1.440	2.065	2.026	2.099	1.867
Chile-México	140	148	168	241	324	464	618
<i>Grupo de los Tres (a)</i>	<i>750</i>	<i>1.021</i>	<i>1.198</i>	<i>1.754</i>	<i>2.402</i>	<i>2.962</i>	<i>3.497</i>
ALADI	11.339	12.170	15.086	19.412	23.692	28.553	35.490
<b>En porcentajes</b>							
Intra-GRAN	8,8	10,4	11,7	11,4	12,2	13,2	13,7
Intra-MCS	33,8	33,9	33,8	37,2	42,3	42,2	40,4
GRAN-MCS	21,4	18,9	19,3	16,2	14,5	13,9	16,8
GRAN- Chile	5,7	6,4	6,4	5,2	4,2	4,5	4,9
MCS-CHILE	15,3	13,5	13,5	13,3	12,2	12,0	12,8
GRAN-México	4,5	5,2	4,6	4,8	4,6	5,3	4,5
MCS-México	9,2	10,4	9,5	10,6	8,6	7,4	5,3
Chile-México	1,2	1,2	1,1	1,2	1,4	1,6	1,7
<i>Grupo de los Tres (a)</i>	<i>6,6</i>	<i>8,4</i>	<i>7,9</i>	<i>9,0</i>	<i>10,1</i>	<i>10,4</i>	<i>9,9</i>
ALADI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

GRAN: Grupo Andino

MCS: Mercosur

(a) No se contabiliza en la suma total, pues ya están incluidos en otros flujos.

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

### III.3.b) Las principales relaciones comerciales<sup>19</sup>

En primer término, se observa que la mayor parte del comercio intrarregional se concentra en unos pocos flujos bilaterales. Las relaciones comerciales entre los once países genera una trama de 110 vínculos comerciales, de los cuales tan solo veinte se pueden considerar como significativos<sup>20</sup> (entre 17 y 22 según los años), y con una tendencia a disminuir. En esas veinte relaciones se concentra entre 65% y 71% del comercio intrarregional (Cuadro 5).

En términos generales, se observa la importancia de Brasil en el comercio intrarregional, al participar en más de la mitad de los flujos significativos. Aunque en menor número, Argentina también participa en un conjunto importante de estos flujos. En torno a los dos países prácticamente se teje toda la red de flujos comerciales significativos en el ámbito de la ALADI. Los únicos flujos mayores a 1.5% del comercio intrarregional en los que no participan Argentina o Brasil son los conformados por Colombia y Venezuela (1989-95) y por Colombia y Perú en 1995.

El análisis de la matriz de exportaciones intrarregionales permite distinguir tres conjuntos de países en función de su participación en los flujos de comercio intrarregional.

1) Por un lado están Argentina y Brasil, los dos países que, como se mencionó anteriormente, participan en la mayor parte del comercio.

**Brasil.** Ha sido el principal exportador a la región y sus ventas representaron en torno a 30% del comercio intrarregional. Dicha participación ha presentado importantes variaciones, en 1989 eran el 33%, y, aunque cayeron al año siguiente, crecieron posteriormente hasta alcanzar el 39% del comercio intrarregional en 1992. Luego se contraen en términos relativos y en 1995, tras la puesta en práctica del Plan Real el año anterior, y el consecuente aumento en el consumo y la apreciación cambiaria, motivaron una caída en la participación de las exportaciones al guarismo de 28%, monto similar al de las exportaciones de Argentina.

Si se consideran las exportaciones de Brasil en aquellos flujos bilaterales cuyo valor superó el 1.5% del comercio intrarregional, se observa que han disminuido tanto la cantidad de flujos que cumplen este requisito, como la proporción de las ventas regionales que el país canalizaba a través de los mismos. En ese sentido, en 1989 la totalidad de las exportaciones regionales de Brasil se realizaban en 10 flujos, cada uno de los cuales superaba el 1.5% del comercio intrarregional. En tanto que, en 1995, había solo 5 flujos con esta característica que concentraban el 79% de las exportaciones de Brasil a ALADI. Esta situación ha llevado a que Brasil pierda importancia entre el total de flujos significativos.

En resumen, aunque Brasil es el principal exportador regional, su importancia relativa ha disminuido en los últimos años y, en general, sus exportaciones a los socios regionales no han logrado acompañar el dinamismo de la media regional, lo cual se ha puesto de manifiesto por la caída tanto del número de flujos comerciales significativos, como por la importancia de éstos en las exportaciones regionales del país.

Sin embargo, este comportamiento esconde asimetrías que se perciben cuando se toma en cuenta la distribución geográfica del comercio. Por un lado, las exportaciones brasileñas al Grupo Andino presentan la tendencia descrita anteriormente, ya que de los 5 flujos importantes a fines de los ochenta, en 1995 quedaba uno solo. Además, las exportaciones a este Grupo en dichos flujos pasaron de representar el 11% del comercio intrarregional en 1989 a 1.5% en 1995. Por el otro lado, con el MERCOSUR no solo ha mantenido sus tres flujos relevantes, sino que estos representan una porción creciente de las ventas totales de Brasil a la ALADI. En 1989 eran el 40% de las exportaciones regionales de Brasil y en 1995 alcanzaron al 62%.

---

19 Con base en los flujos de exportaciones entre todos los países.

20 Se consideran aquellos que representan más del 1.5% del comercio intrarregional.

ALADI

Flujos de exportación con una participación superior al 1.5% de las totales intrarregionales

En % de las exportaciones intrarregionales

1989-1990-1995

ORIGEN	GRUPO ANDINO										MERCOSUR			GRUPO ANDINO					
	Argentina	Bolivia	Brazil	Colombia	Chile	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela	Exportac. a ALADI (mil. US\$)	Particip. en export. intrareg. (%)	% de export. en flujos > 1.5 (%)	Cantidad de flujos (número)	% de export. en flujos > 1.5 (%)	Cantidad de flujos (número)	% de export. en flujos > 1.5 (%)	Cantidad de flujos (número)
Argentina					3,1				1,5	1,8		2,308	21,1	16,3	4	11,7	2	1,5	1
Bolivia	2,0										351	3,1	2,0	1	2,0	1	0,0	0	0
Brazil	5,0	2,4			2,0	5,9	1,8	3,3	3,6	4,5	3,781	33,3	33,3	10	13,2	3	10,9	5	1
Colombia											925	4,6	1,6	1	0,0	0	1,6	1	1
Chile											964	8,5	4,6	1	4,6	1	0,0	0	0
Ecuador											313	2,8	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0
México											902	8,0	2,1	1	2,1	1	0,0	0	0
Paraguay											422	3,7	2,9	1	2,9	1	0,0	0	0
Perú											383	3,4	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0
Uruguay											588	5,2	3,9	1	3,9	1	0,0	0	0
Venezuela											718	6,3	4,1	2	1,9	1	2,2	1	1
<b>TOTAL (mil. US\$) (1)</b>	<b>7,0</b>	<b>2,4</b>	<b>25,4</b>	<b>4,2</b>	<b>9,0</b>	<b>1,6</b>	<b>3,3</b>	<b>3,6</b>	<b>3,3</b>	<b>6,3</b>	<b>11,338</b>	<b>100,0</b>	<b>71,0</b>	<b>22</b>	<b>42,4</b>	<b>11</b>	<b>16,3</b>	<b>6</b>	
En % export. intrareg.	1,276	407	3,057	912	1,561	428	792	537	754	629									
En % export. intrareg.	11,3	3,6	27,9	8,0	13,8	3,8	7,0	4,7	6,7	7,3									
Argentina					3,0				2,0			3,918	20,2	13,8	3	10,6	2	0,0	0
Bolivia											298	1,5	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0
Brazil	15,7	1,7			1,8	4,7	5,7	2,8	2,6	2,3	7,583	39,1	37,4	6	21,1	3	6,8	3	3
Colombia											1,315	6,8	3,0	1	0,0	0	3,0	1	1
Chile											1,819	8,3	4,7	2	4,7	2	0,0	0	0
Ecuador											405	2,1	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0
México											1,369	7,0	2,2	1	2,2	1	0,0	0	0
Paraguay											317	1,6	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0
Perú											630	3,2	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0
Uruguay											672	3,5	1,5	1	1,5	1	0,0	0	0
Venezuela											1,284	6,5	2,6	1	0,0	0	2,6	1	1
<b>TOTAL (mil. US\$) (1)</b>	<b>18,0</b>	<b>1,7</b>	<b>14,6</b>	<b>4,4</b>	<b>7,7</b>	<b>5,8</b>	<b>1,873</b>	<b>8,00</b>	<b>1,222</b>	<b>1,030</b>	<b>19,412</b>	<b>100,0</b>	<b>64,8</b>	<b>17</b>	<b>40,1</b>	<b>9</b>	<b>11,3</b>	<b>5</b>	
En % export. intrareg.	2,2	3,7	18,1	7,3	11,4	3,1	9,6	4,6	6,3	5,3									
Argentina					4,1				1,8			9,572	27,0	23,1	4	19,0	3	0,0	0
Bolivia											415	1,2	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0
Brazil	11,4	1,5			3,4			3,7	1,6	2,3	8,976	28,1	22,2	5	17,3	3	1,5	1	1
Colombia											2,465	6,9	4,3	2	0,0	0	4,3	2	2
Chile											2,986	8,4	4,6	2	4,6	2	0,0	0	0
Ecuador											761	2,1	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0
México											2,853	8,0	2,3	1	2,3	1	0,0	0	0
Paraguay											524	1,5	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0
Perú											888	2,5	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0
Uruguay											1,120	3,2	2,0	1	2,0	1	0,0	0	0
Venezuela											3,941	11,1	8,8	2	4,7	1	4,0	1	1
<b>TOTAL (mil. US\$) (1)</b>	<b>13,0</b>	<b>1,5</b>	<b>27,4</b>	<b>4,0</b>	<b>7,6</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>5,4</b>	<b>1,6</b>	<b>4,1</b>	<b>33,660</b>	<b>100,0</b>	<b>67,3</b>	<b>17</b>	<b>49,9</b>	<b>11</b>	<b>9,6</b>	<b>4</b>	
En % export. intrareg.	5,832	1,119	10,505	3,212	3,912	1,227	1,215	2,063	2,385	1,850									
En % export. intrareg.	15,9	3,2	29,5	9,1	11,0	3,5	3,4	5,8	6,7	4,6									

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas, ALADI

Nota (1): Es una aproximación a las importaciones regionales de cada país, a través de las exportaciones realizadas por el resto de los países.

Por el lado de las importaciones<sup>21</sup>, también Brasil es el que tiene la mayor cantidad de socios con flujos importantes, y como resultado de la puesta en práctica del Plan Real en 1994, las compras regionales de dicho país aumentaron considerablemente, representando una porción muy importante de las totales de ALADI, ya que en 1995 el 30% de las exportaciones regionales se destinaron a Brasil. Durante todos los años las compras a Argentina, Chile y Uruguay superaron el 1.5% del comercio intrarregional, en tanto que las compras a Paraguay, México y Venezuela lo hicieron durante algunos años.

**Argentina.** Este país presenta un comportamiento totalmente opuesto al anterior, debido a que aumenta su participación en el comercio intrarregional, y el comercio en los flujos mayores ha crecido aún más.

En el período considerado, el dinamismo de las ventas de este país a Brasil, llevó a que Argentina experimentara un incremento muy importante en la participación de los flujos intrarregionales. A fines de los ochenta, las mismas representaban el 21% de las exportaciones intra-ALADI y en 1995 alcanzaron el 27%, igualando la participación de Brasil. Pero a diferencia de éste, el número de flujos significativos se mantuvo estable (en torno a 4) y el comercio en dichos flujos representa una porción creciente de las exportaciones regionales de Argentina. En 1989, el 77% de las ventas regionales del país correspondían a estos flujos, en tanto que en 1995 las mismas alcanzaron a 86%, en un comercio que, como se mencionó recientemente, ha crecido a un ritmo mayor que el comercio intrarregional.

A nivel de subregiones, con el Grupo Andino desaparece el único flujo relevante en tanto que el MERCOSUR acompaña (y explica) el desempeño de Argentina con la región. Salvo las exportaciones en 1989 y 1990 a Perú, las ventas al Grupo Andino en ningún caso alcanzan el 1.5%, mientras que las exportaciones al MERCOSUR crecieron más que la media del país con la ALADI. En efecto, en 1989 el 56% de las ventas regionales de Argentina se llevaban a cabo con Brasil y en menor medida Uruguay, en tanto que a partir de 1993 las ventas a Paraguay superaron el 1.5% y hacia 1995 el 70% del comercio intrarregional de Argentina era con estos tres países.

Las ventas a Brasil, Chile y Uruguay fueron relevantes en todos los años, en tanto que a México lo fueron los primeros años de los noventa y a Paraguay desde 1993 en adelante, como se mencionó anteriormente.

Las exportaciones de los demás países miembros hacia Argentina aumentaron significativamente entre 1990 y 1992. A este país se destinaron el 11% de las ventas regionales en 1990, y dos años más tarde alcanzaron a representar el 22% de las mismas. Empero, si bien esta participación se mantuvo hasta 1994, la crisis que afectó a la economía en 1995, exigió una importante reducción de las importaciones y un incremento en las exportaciones. En ese sentido, las ventas de los coparticipes también se redujeron en relación a las totales intrarregionales y representaron el 16% de las mismas en dicho año.

2) En el otro extremo, se ubican los países que prácticamente se encuentran al margen de los flujos intrarregionales de comercio, como Ecuador y Perú.

**Ecuador.** Es el ejemplo más ilustrativo de esta situación, ya que no tiene ningún flujo de exportación hacia los países de ALADI que alcance el 1.5% del total intrarregional y solamente las importaciones desde Brasil en 1989 llegaron a este valor. Las ventas a la ALADI han resultado algo menos dinámicas que el promedio, con lo cual su participación se ha visto disminuida y pasó de 2.8% en 1989 a 2.1% en 1995.

---

21 Las consideraciones de las "importaciones" son útiles simplemente para analizar la tendencia de la participación en el comercio intrarregional. Como se observa en el Cuadro 5, es una matriz de exportaciones, por lo tanto se hace referencia a las exportaciones de los otros coparticipes hacia el país en cuestión.

**Perú.** El valor de las exportaciones de este país, en ningún año y con ningún país alcanzaron el mínimo mencionado, en tanto que las compras a Argentina y Brasil fueron importantes sólo a comienzos de los noventa y recién en 1995 registra otro flujo importante, en este caso las compras a Colombia, mencionadas anteriormente. Al igual que Ecuador, las ventas regionales no lograron acompañar la tendencia general y mientras a fines de los ochenta representaban el 3.4% de las intra-ALADI, en 1995 el valor de las mismas fue equivalente al 2.5%.

3) En una posición relativamente intermedia, se encuentran el resto de los países (Bolivia, Colombia, Chile, México Paraguay, Uruguay y Venezuela), que si bien han presentado una participación desigual, todos ellos han tenido a lo largo de los últimos años algunos flujos de exportación significativos hacia sus coparticipes y también una participación mas activa que los anteriores en cuanto a las importaciones.

**Bolivia.** Las exportaciones regionales de este país vienen teniendo una participación cada vez menor en el comercio intra-ALADI. Mientras que a fines de los ochenta eran el 3.1%, en 1995 apenas alcanzaron el 1.2%. Las ventas a Argentina entre 1989 y 1991 significaron en torno al 2% del total intrarregional en cada año, pero como no acompañaron la evolución del comercio intrarregional, desde entonces no se han registrado flujos relevantes con ningún coparticipes. Por el lado de las compras, las realizadas a Brasil fueron mayores al 1.5% durante todos los años, aunque fueron menos dinámicas que el comercio intrarregional.

**Colombia.** En términos generales, el valor de las ventas regionales del país representan el 7% del comercio intra-ALADI. Esta participación ha venido creciendo básicamente por el vínculo con Venezuela. El comercio entre estos países es uno de los flujos mas dinámicos, y tanto las exportaciones a Venezuela como las importaciones desde este país han crecido a un ritmo mayor que la media regional. Las primeras pasaron de 1.6% del comercio intrarregional en 1989 a 2.7% en 1995, en tanto que las segundas lo hicieron de 2.2% a 4%. Colombia ha tenido otros flujos de comercio significativos; por un lado, las compras a Brasil han sido importantes en algunos años y, por el otro, las exportaciones a Perú en 1995 fueron de un valor relevante, principalmente, debido a la sustitución de comercio entre Perú y Ecuador como consecuencia del conflicto bélico sucedido a principios del año.

**México.** El desempeño exportador hacia los países del Cono Sur no muestra lazos comerciales fuertes, salvo con Brasil donde las exportaciones de México alcanzaron el 2% del comercio intrarregional en 1989, 1992 y 1995. De todas maneras, no ha perdido terreno en cuanto a la presencia en el comercio intrarregional, ya que con algunas oscilaciones viene representando en torno a 8% del mismo. Esto permite concluir que las exportaciones mexicanas al resto de los países, aunque son de menor cuantía, acompañan la dinámica regional. Como demandante, en cambio, ha tenido un mejor desempeño, básicamente a través de las compras a Brasil en casi todos los años y las realizadas a Argentina a principios de los noventa.

**Paraguay.** Presenta una situación muy similar a la de México, al poderse comprobar que los vínculos de exportación relevantes son únicamente con Brasil (durante los primeros años de la década) y los de importación también son con este país y, en menor medida, con Argentina (en los últimos años). La diferencia con México es que año tras año, la presencia de Paraguay en las ventas regionales es cada vez menor, ya que en 1995 representaron el 1.5% de las totales, en tanto que seis años antes eran mas del doble.

**Uruguay.** A pesar de ser una economía relativamente pequeña y que su comercio con ALADI representa entorno al 4% del intercambio regional, la concentración de su intercambio con Argentina y Brasil, lleva a que igualmente tenga una significativa presencia en los flujos intrarregionales. En ese sentido, las exportaciones a Brasil han representado mas del 1.5% del comercio intrarregional todos los años, aunque con una leve tendencia a la disminución de dicha

participación. En las compras, no sólo han sido significativas las realizadas a ése país, sino también las importaciones originadas en Argentina durante todo el período.

**Venezuela.** Es el país que mas ha aumentado su presencia en los flujos intrarregionales de comercio, ya que pasó de representar el 6.3% a 11.1% entre 1989 y 1995, básicamente debido al dinamismo de sus ventas a Brasil y Colombia. Estos dos países también son los principales abastecedores de Venezuela y los únicos con los cuales mantiene flujos significativos.

### III.3.c) Los ejes del comercio regional

El comercio entre Argentina y Brasil es el principal flujo bilateral, y lo ha sido desde los comienzos de la ALALC, en 1960. En ese entonces, las ventas mutuas entre los dos países representaban el 22% del comercio intrarregional, y a lo largo de las dos décadas siguientes se mantuvo como el principal eje de comercio aunque la participación disminuyó hasta ubicarse entorno a 17.5% en la segunda mitad de los ochenta. Empero, los años noventa significaron un punto de inflexión en dicha participación. La apertura comercial y la constitución del MERCOSUR desencadenaron una expansión de las exportaciones recíprocas muy superior a la del comercio intrarregional en su conjunto. Por esta razón, este eje de comercio es aún mucho mas importante que en décadas anteriores y dado el peso relativo alcanzado, su evolución es determinante en el comercio regional. En 1989 concentraba el 15% del comercio intra-ALADI, en 1992 el 24% y en 1995 alcanzó el 27%.

También se observaron cambios importantes en relación al segundo flujo bilateral del comercio intrarregional. Desde fines de los ochenta y hasta 1991, las ventas recíprocas entre Brasil y Chile ocuparon ese lugar, con un valor que osciló entre el 10.6% del comercio intrarregional y 7.6% en 1989 y 1991 respectivamente, y que siguió disminuyendo posteriormente. Este fenómeno se debió principalmente a que las exportaciones de Chile a Brasil se mantuvieron estancadas hasta 1994.

En 1992, fue el comercio entre Brasil y México, con una participación de 7.9% el que ocupó ese sitio (debido a que ese año hubo un gran aumento del comercio recíproco, que perdió dinamismo posteriormente) y a partir de entonces, es el vínculo Colombia-Venezuela (que venía concentrando una porción creciente de las exportaciones intra-ALADI) el de mayor valor después del intercambio Argentina-Brasil.

En general, desde los años sesenta los principales socios comerciales regionales de Brasil vienen siendo los mismos países, aunque con algunas oscilaciones en la importancia relativa de cada uno, en función de la situación económica en cada caso. Además de Argentina, el vínculo mas importante de todos, los restantes socios son Chile, Uruguay y, en ambos casos, el intercambio comercial (medido a través de las exportaciones recíprocas de Brasil con cada uno de estos países) ha disminuido como porcentaje del comercio intrarregional.

En el caso de Argentina, además de Brasil, el comercio con Chile tiene una importancia creciente en el comercio intra-ALADI desde fines de los ochenta, en tanto que le siguen los flujos con Uruguay y Paraguay.

#### IV) EL DESEMPEÑO SECTORIAL DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS PAÍSES DE ALADI

Un indicador para visualizar la inserción internacional del conjunto de los países de ALADI a través de las ventajas y desventajas relativas<sup>22</sup> es el balance comercial de los distintos sectores de actividad, referidos a la relación comercial en su conjunto (exportaciones e importaciones).

##### IV.1) El comercio con el Resto del Mundo

A nivel de los países, no se percibe que en los últimos años se haya dado un proceso de creación o desviación de flujos con ventajas (desventajas) comparativas, sino que hubo una relativa estabilidad en la cantidad de flujos en los que los países presentan saldos positivos o negativos en su comercio con el Resto del Mundo. En ese sentido, tanto en 1986-88 como en 1992-94, había 27 flujos cuyo saldo comercial era positivo y superior al 1% del comercio con el Resto del Mundo y 33 en los cuales el saldo era negativo y cumplía la misma restricción (Cuadro 6).

A pesar de la estabilidad en la cantidad de flujos que revelan ventajas y desventajas, se produjeron significativos cambios entre los sectores que originaban unas y otras.

Dentro de las primeras, aumentó la cantidad de países que tienen **ventajas** en Madera, Papel y Diversos y disminuyó el número de países que tienen, entre sus tres principales ventajas, a los Textiles y Productos de Cuero y a la Siderurgia. Además, de los 27 flujos que representan una ventaja comparativa, solamente dos corresponden a sectores de alto valor agregado: el automotriz y el de Material Eléctrico<sup>23</sup>, ambas de México. Este último sector, significa una leve mejora ya que es la única nueva ventaja comparativa de la región frente al Resto del Mundo y es justamente en un rubro de alto valor agregado.

Por otro lado, aumentaron las **desventajas** en Vehículos y se redujeron aquellas en materia energética que tenía la región en relación al Resto del Mundo.

De todas maneras, el patrón de comercio que mantiene la ALADI con el Resto del Mundo no presentó grandes cambios en los últimos años (Cuadro 7). Prácticamente, la totalidad de los sectores en los que los países latinoamericanos tienen ventajas comparativas, siguen siendo en productos cercanos al sector primario, con bajo valor agregado e incorporación tecnológica. En ese sentido, durante el trienio 1992-94, la mitad de las exportaciones al Resto del Mundo se llevaron a cabo en los 25 sectores que representaron una ventaja en este tipo de productos. En tanto, la pauta de los sectores con desventajas se concentra en aquellos con alto contenido tecnológico y mayor valor agregado. Empero, a diferencia de lo observado en el caso de las ventajas, el análisis del comercio sugiere que hay una menor concentración de las importaciones en estos sectores. Durante el período 1992-94, los 31 sectores que conformaron las desventajas en productos de alto valor agregado, representaron solamente la cuarta parte de las compras totales al Resto del Mundo.

---

22 Se tomaron en cuenta solamente las tres principales ventajas y desventajas de los países, y las mismas se consideran en función de once sectores de actividad, que se detallan en el anexo metodológico. Además, para que el flujo comercial adquiriera la característica de ventaja o desventaja comparativa, el saldo comercial debe ser igual o superior (en valor absoluto) al 1% del comercio (exportaciones más importaciones) con dicho copartícipe. Esta restricción no fue considerada en el Estudio 68 de ALADI, y por lo tanto, en algún caso, pueden haber diferencias entre ambos trabajos en las consideraciones sobre la cantidad de ventajas o desventajas de los países.

23 Maquinas y aparatos industriales, accesorios eléctricos de uso doméstico y otros aparatos y suministros eléctricos (cables, pilas, tubos eléctricos, etc.)

**CUADRO 6**  
**COMERCIO CON EL RESTO DEL MUNDO**  
**NUMERO DE PAISES CON VENTAJAS O DESVENTAJAS POR SECTOR.**  
 Se consideran las tres principales de cada país.

	1986-88		1992-94		Diferencia (92-94) / (86-88)	
	ventajas	desventajas	ventajas	desventajas	ventajas	desventajas
Energía	5	3	5	1	0	-2
Agroalimentarios	8	1	8	0	0	-1
Textiles y Prod. de cuero	6	0	4	0	-2	0
Madera, Papel y diversos	1	0	3	1	2	1
Prod. Químicos	0	10	0	10	0	0
Siderurgia	2	0	1	0	-1	0
Metales no Ferrosos	4	0	4	0	0	0
Mecánica	0	11	0	10	0	-1
Vehículos	1	3	1	6	0	3
Material Eléctrico	0	0	1	0	1	0
Electrónica	0	5	0	5	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>27</b>	<b>33</b>	<b>27</b>	<b>33</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.  
 Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

**CUADRO 7**  
**COMERCIO CON EL RESTO DEL MUNDO**  
**NUMERO DE PAISES CON VENTAJAS O DESVENTAJAS POR SECTOR.**  
**SEGUN EL TIPO DE PRODUCTO**  
 Se consideran las tres principales de cada país.

	1986-88		1992-94	
	ventajas	desventajas	ventajas	desventajas
<b>ALTO VALOR AGREGADO</b>				
Sectores (a)	1	29	2	31
en % total	3,7	87,9	7,4	93,9
<b>BAJO VALOR AGREGADO</b>				
Sectores (b)	26	4	25	2
en % total	96,3	12,1	92,6	6,1
<b>TOTAL</b>	<b>27</b>	<b>33</b>	<b>27</b>	<b>33</b>

(a): Prod. Químicos, Mecánica, Vehículos, Material Eléctrico y Electrónica.  
 (b): Energía, Agroalim., Textiles y prod. de cuero, Madera, papel y diversos  
 Siderurgia y Metales no Ferrosos.

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.  
 Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

En resumen entonces, se observa una relativa estabilidad en el carácter del comercio, donde se mantiene el patrón característico de intercambio entre países desarrollados y subdesarrollados. Asimismo, se observó una leve mejora en la calidad de las ventajas comparativas y un desmejoramiento en cuanto a las desventajas (debido a que aumentaron los déficit en bienes de mayor contenido tecnológico). Por su parte, mientras las primeras concentran una parte muy significativa de las exportaciones al Resto del Mundo, las importaciones desde dicho origen están más dispersas ya que también son relevantes en los sectores que no se identificaron como desventajas comparativas.

#### **- Ventajas comparativas**

Como se mencionó anteriormente, la ALADI en su conjunto tiene ventajas comparativas en sectores altamente dependientes de los recursos naturales: Energía, productos Agroalimentarios y Siderúrgicos. Evidentemente, no todos son de igual importancia ya que el superávit comercial en los dos primeros, es muy superior al de los Siderúrgicos. En ese sentido, durante el período 1992-94, los saldos positivos en relación al intercambio total con el Resto del Mundo, alcanzaron a 6,3% en el caso de la Energía, a 6,0% en Agroalimentos y 1,8% en Siderurgia. Este último es un caso atípico pues, a pesar de ser una ventaja comparativa de un solo país de la ALADI (Brasil), el monto del superávit ponderado por la importancia relativa de ese país en el comercio con el Resto del Mundo, determinan que ese sector represente la tercera ventaja de la región (Cuadro 8).

Al comparar con la situación en la segunda mitad de la década pasada, se observan claramente dos diferencias (Cuadro 9).

En primer lugar, que el dinamismo comercial de los últimos años no ha alterado mayormente las ventajas comparativas de la ALADI con el Resto del Mundo. En lugar de la Siderurgia, la tercer ventaja correspondía a los Metales no Ferrosos, aunque tanto en 1986-88 como durante 1992-94, la diferencia entre los saldos positivos de uno y otro sector es menor. En cuanto a los otros dos sectores, en aquel entonces el saldo en Agroalimentos era superior al de Energía y en los noventa prácticamente se han igualado. Este hecho, parece responder fundamentalmente a un cambio en las cantidades comercializadas ya que los precios no han experimentado grandes fluctuaciones en los dos trienios considerados.

El segundo elemento, y tal vez de mayor importancia que el anterior, es la tendencia descendente de los superávits en los sectores donde la región presenta ventajas comparativas. Si se compara el trienio 1986-88 con 1992-94, los superávits comerciales como proporción del comercio total han caído a la mitad en los tres principales sectores.

Las ventajas de la ALADI son la resultante de las distintas situaciones de los países miembros, ponderados por su peso relativo. En ese sentido, el saldo favorable en Energía se presenta entre las tres principales ventajas en cinco de los once países, y geográficamente se ubica entorno al Grupo Andino, México y Argentina. En Agroalimentos, la situación es más pareja ya que se da en ocho de los once, y los únicos que no presentan esta ventaja son Bolivia, México y Venezuela. En tanto, el caso de la Siderurgia se explica por el superávit de Brasil, como se mencionó anteriormente; además, es una característica que ya se percibía en el trienio 1986-88.

Otro elemento que continúa vigente en los flujos con el Resto del Mundo, y que no se ha alterado por el dinamismo comercial de los últimos años, es el que se refiere a que las ventajas comparativas del conjunto no están absolutamente determinadas por el comportamiento de las economías mayores, debido a que sus ventajas coinciden en dos casos en Brasil y Argentina, (Agroalimentos y Energía el primero y Agroalimentos y Siderurgia el segundo) y en uno solo (Energía) en México.

CUADRO 8

COMERCIO CON EL RESTO DEL MUNDO

PRINCIPALES EXCEDENTES Y DEFICIT COMERCIALES DURANTE 1992-1994.

Saldo comercial en relación al comercio total con el Resto del Mundo.

En porcentajes

ALADI	Argentina	Bolivia	Breasil	Colombia	Chile	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
-------	-----------	---------	---------	----------	-------	---------	--------	----------	------	---------	-----------

VENTAJAS COMPARATIVAS

Energía	Agroalim.	Met. no ferrosos	Agroalim.	Agroalim.	Met. no ferrosos	Agroalim.	Vehículos	Agroalim.	Met. no ferrosos	Textiles y Cuero	Energía
6,3	25,0	27,4	15,3	16,3	24,6	27,8	5,2	10,1	23,4	17,6	49,5
Agroalim.	Energía	Madera y Papel	Siderurgia	Energía	Agroalim.	Energía	Energía	Madera y Papel	Agroalim.	Agroalim.	Met. no ferrosos
6,0	1,2	1,0	9,9	11,9	12,3	22,3	4,6	1,3	7,9	15,5	2,6
Siderurgia	Textiles y Cuero	Textiles y Cuero	Madera y Papel	Madera y Papel	Material Eléctrico	Textiles y Cuero					
1,8	4,6	2,7	5,5	1,1	3,0	1,1	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0

DESVENTAJAS COMPARATIVAS

Mecánica	Mecánica	Mecánica	Energía	Mecánica	Mecánica	Mecánica	Mecánica	Mecánica	Mecánica	Electrónica	Mecánica	Prod. Quím.	Mecánica
-6,9	-12,7	-14,7	-7,6	-11,7	-11,7	-10,6	-6,3	-20,1	-9,4	-10,7	-10,8	-10,8	
Prod. Quím.	Electrónica	Vehículos	Prod. Quím.	Prod. Quím.	Electrónica	Vehículos	Prod. Quím.	Vehículos	Vehículos	Mecánica	Vehículos	Vehículos	
-5,9	-12,3	-13,2	-5,2	-10,3	-6,2	-8,8	-5,0	-10,5	-7,9	-10,4	-5,9	-5,9	
Electrónica	Prod. Quím.	Prod. Quím.	Electrónica	Vehículos	Prod. Quím.	Prod. Quím.	Madera y Papel	Mecánica	Prod. Quím.	Electrónica	Prod. Quím.	Prod. Quím.	
-3,7	-10,0	-6,5	-5,0	-7,5	-5,9	-8,6	-1,7	-9,5	-7,8	-9,8	-4,8	-4,8	

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas ALADI

**CUADRO 9**  
**COMERCIO CON EL RESTO DEL MUNDO**  
**SALDOS COMERCIALES COMPARADOS 1986-88 y 1992-94**  
**En porcentaje del comercio total con el Resto del Mundo.**

	ALADI											
	Ecuador		Argentina		Bolivia		Brasil		Colombia		Chile	
	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94
Energía	10,0	6,2	-1,5	1,2	0,0	-0,5	-10,3	-7,6	13,1	11,9	-3,6	-4,1
Agroalimentarios	13,9	6,0	42,8	25,0	-5,3	-2,7	19,5	15,3	30,0	16,3	15,8	12,3
Textiles y Prod. de Cuero	2,8	0,8	5,7	0,9	-1,6	-0,7	5,8	4,6	2,7	2,7	-1,4	-2,8
Madera, Papel y diversos	0,4	-0,5	-0,2	-1,2	-0,6	1,0	2,7	3,2	-1,2	-1,4	5,0	5,5
Prod. Químicos	-5,4	-5,9	-8,2	-10,0	-8,8	-6,5	-3,0	-5,2	-11,0	-10,3	-6,4	-5,9
Siderurgia	3,0	1,8	1,6	0,7	-1,7	-1,3	9,7	9,9	-1,2	-1,0	0,3	-0,1
Metales no Ferrosos	4,2	1,6	1,2	0,3	31,8	27,4	2,3	2,6	-0,3	-0,1	33,9	24,6
Mecánica	-7,0	-7,0	-7,3	-12,7	-14,8	-14,7	-1,9	-2,6	-10,1	-11,7	-9,8	-11,7
Vehículos	1,0	0,4	-1,5	-5,7	-10,7	-13,2	3,9	-1,1	-4,9	-7,5	-2,6	-5,6
Material Eléctrico	-1,5	-0,5	-1,9	-3,3	-2,2	-2,1	-1,2	-1,4	-1,9	-2,1	-2,0	-2,2
Electrónica	-3,3	-3,7	-6,1	-12,3	-5,3	-5,4	-1,7	-5,0	-4,4	-6,5	-4,1	-6,2
	Ecuador		México		Paraguay		Perú		Uruguay		Venezuela	
	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94
Energía	22,7	22,3	22,0	4,6	-11,4	-4,1	3,6	0,8	-6,4	-3,2	43,6	49,5
Agroalimentarios	28,0	27,8	4,2	-1,7	24,5	10,1	3,3	7,9	25,5	15,5	-5,1	-2,9
Textiles y Prod. de Cuero	-0,6	-0,8	0,8	-1,0	1,0	-0,5	4,7	3,0	32,7	17,6	-1,4	-1,3
Madera, Papel y diversos	-1,4	-2,1	-1,2	-1,7	0,2	1,3	-2,3	-1,3	-0,5	-1,1	-1,7	-1,4
Prod. Químicos	-10,8	-8,6	-2,5	-5,0	-6,1	-6,8	-12,8	-7,8	-9,8	-10,7	-8,6	-4,8
Siderurgia	-3,0	-2,2	-0,1	-0,8	-1,1	-0,7	-1,7	-0,5	-0,4	-0,4	0,2	0,6
Metales no Ferrosos	-0,5	0,6	1,6	0,1	-0,1	-0,1	18,2	23,4	-0,1	0,0	2,4	2,6
Mecánica	-10,8	-10,6	-6,9	-6,3	-8,8	-9,5	-12,0	-9,4	-5,5	-10,4	-13,4	-10,8
Vehículos	-4,4	-8,8	5,2	5,2	-5,2	-10,5	-2,9	-7,9	-1,9	-7,0	-4,7	-5,9
Material Eléctrico	-2,4	-2,3	-0,9	1,1	-2,7	-3,3	-1,4	-2,5	-0,9	-3,5	-2,4	-2,1
Electrónica	-4,0	-3,9	-2,8	-0,9	-12,7	-20,1	-4,7	-5,9	-5,0	-9,8	-4,8	-4,3

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.  
 Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

Lo que sí ha cambiado significativamente es la identidad que presentaban Argentina y Brasil en cuanto a sus ventajas comparativas respecto al Resto del Mundo y, ello se debe fundamentalmente al cambio en el comercio exterior de Argentina. En la segunda mitad de la década pasada ambos países tenían exactamente las mismas ventajas, estas eran en Agroalimentos, Textiles y Cuero y Siderurgia, aunque estos dos últimos en distinto orden de importancia. En la primera mitad de los noventa, Brasil ha mantenido incambiada esta estructura pero comparte con Argentina solamente la principal ventaja (en ambos casos, los productos Agroalimentarios), en razón de que este último país ha disminuido fuertemente las otras dos, al tiempo que el sector energético se convirtió en el segundo de mayor superávit.

#### **- Desventajas comparativas**

Las desventajas de la región con respecto al Resto del Mundo radican en sectores de productos mucho más sofisticados e independientes, en general, de la dotación de recursos naturales, como lo son Mecánica, Productos Químicos y Electrónica. Estos sectores son los mismos en los cuales la región tenía desventajas en 1986-88 e inclusive, en el mismo orden de importancia y por una magnitud similar.

Es muy significativa la uniformidad con que se presentan éstas desventajas a nivel de los países, en virtud de que tanto la Mecánica como los Productos Químicos se revelan como desventaja relativa en diez países (Brasil es la excepción en el primer caso y Paraguay en el segundo); en tanto, que la Electrónica es desventaja de cinco países (entre ellos Argentina y Brasil).

A su vez, hay un total de cuatro sectores en los cuales todos los países son deficitarios, aunque en algunos casos dichos saldos negativos no se encuentran entre los tres principales del país. Estos sectores son los tres mencionados anteriormente y los Materiales Eléctricos. En este último caso, México es la única excepción, ya que si bien tradicionalmente ha sido deficitario, en el bienio 1993-94 registró un pequeño superávit<sup>24</sup>.

Finalmente, cabe destacar dos características de éstas desventajas. Por un lado, a diferencia del "mapa" de ventajas comparativas, a nivel de los países están más concentradas en unos pocos sectores. En segundo término, debe destacarse la reducida presencia de sectores dependientes de dotaciones de recursos naturales en los que se observan desventajas en los países de ALADI. El único caso es el de México, que tiene déficit en Agroalimentos.

#### **IV.2) El comercio intrarregional**

En este caso, el dinamismo comercial de los años noventa (que supera ampliamente al del comercio global de ALADI), ha traído algunos cambios significativos, en los sectores que los países muestran ventajas o desventajas, y se observa especialmente un cambio en las posiciones relativas de competitividad al interior de la región.

A diferencia de lo sucedido en el comercio con el Resto del Mundo, el intercambio intrarregional ha experimentado algún cambio en los flujos que revelan tanto ventajas como desventajas comparativas. Si se compara las características que tenía este comercio en el período 1986-88 y las propias de 1992-94 (Cuadro 10), se verifican dos nuevos flujos (alcanzando un total de 25) en los cuales el saldo positivo superó el 1% del comercio del país con la región, así como otros dos nuevos flujos (sumando un total de 33) en los cuales el saldo negativo alcanzó dicho guarismo.

Por su parte, en el comercio intrarregional los países experimentaron muchos más cambios que en el comercio con el Resto del Mundo en cuanto a los sectores superavitarios o deficitarios.

---

24 En el Anexo Metodológico se explican las razones por las cuales no es posible trabajar con datos trienales para dicho país.

En el primer caso, aumentaron la cantidad de países que tienen **ventajas** en Agroalimentos, Vehículos y Electrónica (las últimas dos son especializaciones nuevas) y disminuyeron las ventajas en Textiles y Productos de Cuero, Siderurgia, Metales no Ferrosos y Mecánica.

Respecto a las **desventajas**, aumentó la cantidad de países con déficit en Agroalimentos, Textiles y Productos de Cuero, Madera, Papel y Diversos y Siderurgia; en tanto que disminuyeron en Productos Químicos, Metales no Ferrosos y Vehículos.

Aunque en términos generales se mantiene una pauta de comercio de similares características a aquella con el Resto del Mundo, se percibe una significativa mejora en la calidad del mismo. En términos generales, se observa que aumentaron las ventajas en bienes de alto valor agregado (las exportaciones de los 7 sectores con estas características representaron el 29% de las totales intrarregionales) y disminuyeron las que corresponden a bienes cercanos al sector primario (Cuadro 11). El caso contrario pasa con las desventajas: se redujeron en bienes sofisticados y aumentaron en bienes primarios. En este caso, las consideraciones sobre el comercio indican que hubo una menor concentración en el mismo, puesto que los 19 sectores que representaron desventajas en productos de bajo procesamiento, concentraron solamente el 32% de las importaciones regionales.

Tal vez, el incremento en las ventajas de bienes con alto valor agregado podría actuar como plataforma regional para el desarrollo de habilidades que permitan una mejora en la competitividad en dichos sectores y, lograr así, una inserción en el Resto del Mundo.

En tanto, la disminución de las desventajas de bienes sofisticados, parece explicarse, *a priori*, por dos posibles razones. Desde un punto de vista, podría sostenerse que es una manifestación del mejoramiento en el patrón del comercio intrarregional, ya que la reciente creación de comercio disminuyó los desequilibrios entre los países de la región en productos complejos. Otra posibilidad sería que las desventajas en bienes complejos no hayan desaparecido sino que hubo desvío de comercio regional al intercambio con el Resto del Mundo. En este caso, habría un desmejoramiento en el patrón comercial porque este cambio provocaría una caída en la demanda regional de este tipo de productos y, por ende, una "fuga" de dinamismo hacia el Resto del Mundo. El análisis de la información indicaría que la evolución de los flujos de comercio habría tenido un comportamiento mas cercano al planteado en la primera opción pues no se observa una clara tendencia al desvío de comercio.

Para justificar este fenómeno, hay que ver que ocurrió en los dos sectores (Productos Químicos y Vehículos) en los que disminuyó la cantidad de países que tenían desventajas regionales. En ese sentido, solamente en el último se desarrollaron desventajas con el Resto del Mundo. La cantidad de países en los cuales los Vehículos constituían uno de sus tres principales déficit regionales disminuyeron de cuatro (1986-88) a tres (1992-94), al tiempo que esta desventaja con el Resto del Mundo aumentó de tres a seis países para los mismos años.

**CUADRO 10**  
**COMERCIO INTRA-ALADI**  
**NUMERO DE PAISES CON VENTAJAS O DESVENTAJAS POR SECTOR.**  
 Se consideran las tres principales de cada país.

	1986-88		1992-94		Diferencia (92-94) / (86-88)	
	ventajas	desventajas	ventajas	desventajas	ventajas	desventajas
Energía	4	5	4	5	0	0
Agroalimentarios	4	4	6	5	2	1
Textiles y Prod. de cuero	3	0	2	1	-1	1
Madera, Papel y diversos	3	0	3	2	0	2
Prod. Químicos	2	7	2	6	0	-1
Siderurgia	2	3	1	4	-1	1
Metales no Ferrosos	3	3	2	2	-1	-1
Mecánica	2	5	1	5	-1	0
Vehículos	0	4	3	3	3	-1
Material Eléctrico	0	0	0	0	0	0
Electrónica	0	0	1	0	1	0
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>31</b>	<b>25</b>	<b>33</b>	<b>2</b>	<b>2</b>

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.  
 Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

**CUADRO 11**  
**COMERCIO INTRA-ALADI**  
**NUMERO DE PAISES CON VENTAJAS O DESVENTAJAS POR SECTOR.**  
**SEGUN EL TIPO DE PRODUCTO**  
 Se consideran las tres principales de cada país.

	1986-88		1992-94	
	ventajas	desventajas	ventajas	desventajas
<b>ALTO VALOR AGREGADO</b>				
Sectores (a)	4	16	7	14
<b>BAJO VALOR AGREGADO</b>				
Sectores (b)	19	15	18	19
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>31</b>	<b>25</b>	<b>33</b>

(a): Prod. Químicos, Mecánica, Vehículos, Material Eléctrico y Electrónica.  
 (b): Energía, Agroalim., Textiles y prod. de cuero, Madera, papel y diversos  
 Siderurgia y Metales no Ferrosos.

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.  
 Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

Pero el análisis agregado no es del todo útil, pues puede suceder que los nuevos países que tuvieron déficit con el Resto del Mundo no hayan sido los mismos que dejaron de tenerlo con la ALADI, con lo cual, no se podría sostener que hubo un cambio en el destino de la demanda. Para ello, se debe considerar solamente a los países que dejaron de tener esta desventaja con la región y la pasaron a tener con el Resto del Mundo, y el único caso en que esto sucede es en Venezuela. Con todo, al considerar los valores de comercio, se descarta la hipótesis de desvío, pues las importaciones de Vehículos en Venezuela desde ALADI no disminuyeron, al tiempo que las exportaciones regionales se multiplicaron veinte veces<sup>25</sup>. Por su parte, con el Resto del Mundo, aumentaron tanto las importaciones como las exportaciones de Vehículos<sup>26</sup>, y en valores absolutos lo hizo mucho más el primer flujo. Seguramente, este fenómeno responde a la gran apertura del sector Automotriz en Venezuela. Durante el trienio 1986-88, dicho sector presentaba importantes barreras arancelarias que en varios casos superaban el 100%, y además regían gravámenes específicos. En los años noventa en cambio, se eliminaron los gravámenes específicos y se redujeron los aranceles a niveles entre 15% y 35%.

#### **- Ventajas comparativas**

En la región, predominan, en general, las especializaciones basadas en los recursos naturales. Si se consideran los sectores que caracterizan los tres principales superávits de los países durante 1992-94, los Agroalimentos aparecen en seis países; la Energía en cuatro; Madera, Papel y Diversos en tres; Textiles y Productos de Cuero y Metales no Ferrosos en dos, y Siderurgia en un solo caso (Cuadro 12).

El cambio cualitativo más relevante en el comercio de los años noventa (Cuadro 13), se refiere al desarrollo de ventajas en sectores de mayor sofisticación. En ese sentido, durante la segunda mitad de los ochenta había solo dos sectores con estas características (Mecánica y Productos Químicos) que aparecían en dos países cada uno (Argentina y Brasil en el primer caso y Brasil y México en el segundo). Por su parte, en los noventa, hay tres países que tienen ventajas en Vehículos (Brasil, México y Venezuela); dos en Productos Químicos (Brasil y México), y un solo país en Electrónica (México), así como en Mecánica (Brasil). Si se consideran los valores de comercio, resultan especialmente relevantes las ventajas que muestra Brasil en los tres rubros mencionados.

También se aprecia que las especializaciones intrarregionales de cada país, por lo general, son bastante coincidentes con las extrarregionales y, como se describió anteriormente, en ambos casos la base de proyección de los países hacia el exterior responde a una especialización en productos de bajo procesamiento. Sin embargo, se pueden establecer dos tipos de excepciones. En primer término, se encuentran los casos de Bolivia y Venezuela, cuyas especializaciones intrarregionales presentan solamente un caso en común con la extrarregional, pero en ambos destinos el patrón de comercio se basa principalmente en productos cercanos a las materias primas. En segundo lugar, se constata que Brasil y México no solo tienen un patrón diferenciado por destino, sino que la calidad del comercio también es distinta, ya que tienen ventajas en el comercio intrarregional en sectores de alto valor agregado (Brasil en Vehículos, Mecánica y Prod. Químicos y México en Prod. Químicos, Electrónica y Vehículos).

#### **- Desventajas comparativas**

En los años ochenta había prácticamente la misma cantidad de desventajas en bienes sofisticados que en bienes dependientes del sector primario. Pero como se mencionó anteriormente, en los años recientes pasaron a dominar ampliamente los desequilibrios de este último tipo, siendo los más importantes en el sector de la Energía y Agroalimentarios (en cinco casos cada uno) y el de la Siderurgia (en cuatro países). En cuanto a los déficits en industrias

---

25 Por ello, el sector pasó de un déficit de 8.1% del comercio con ALADI a un superávit de 2.9% en 1986-88 y 1992-94, respectivamente.

26 En este caso, el déficit en Vehículos pasó de 4.7% del comercio en 1986-88 a 5.9% en 1992-94.

sofisticadas, los mas generalizados son en Productos Químicos (en seis países) y Mecánica (en cinco casos).

A diferencia de lo que sucedía en el caso de los sectores superavitarios, hay importantes diferencias entre las desventajas que tienen los países con la región y con el Resto del Mundo. En ese sentido, hay dos países (México y Venezuela) que no tienen ninguna desventaja en común en ambos intercambios, y seis (Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Paraguay y Perú ) tienen una sola en común. Además, se observa que los saldos negativos con el Resto del Mundo son en sectores mas complejos.

Finalmente, el abastecimiento de las carencias de sectores sofisticados que se presentan de manera mas generalizada, (Químicos y Mecánica) es realizado por los países de mayor desarrollo industrial y es una pauta que si bien ya se manifestaba en el trienio 1986-88, se acentuó durante 1992-94. En el caso de los Químicos, los abastecedores son Brasil y México, en tanto que en Mecánica es exclusividad de Brasil. A su vez, este país tiene desventajas en aquellos sectores que resultan superavitarios en gran parte de sus copartícipes y están vinculados al sector primario.

CUADRO 12

COMERCIO INTRA-ALADI

PRINCIPALES EXCEDENTES Y DEFICIT COMERCIALES DURANTE 1992-1994.

Saldo comercial en relación al comercio total con el Resto del Mundo.

En porcentajes

	Argentina	Bolivia	Brazil	Colombia	Chile	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
--	-----------	---------	--------	----------	-------	---------	--------	----------	------	---------	-----------

VENTAJAS COMPARATIVAS

Agroalim.	14,7	Agroalim.	10,1	Vehículos	10,5	Textiles y Cuero	5,7	Met no ferrosos	9,1	Energía	20,4	Prod. Quím.	8,3	Agroalim.	14,3	Met no ferrosos	15,3	Agroalim.	9,1	Energía	18,0
Energía	5,1	Energía	8,4	Mecánica	10,4	Madera y Papel	1,5	Madera y Papel	5,0	Agroalim.	8,2	Electrónica	4,9	Agroalim.	14,3	Textiles y Cuero	9,1	Agroalim.	9,1	Siderurgia	18,0
		Madera y Papel	2,2	Prod. Quím.	6,9	Agroalim.	1,7	Agroalim.	1,7			Vehículos	2,2								

DESVENTAJAS COMPARATIVAS

Vehículos	-7,3	Prod. Quím.	-13,0	Agroalim.	-8,3	Vehículos	-7,8	Energía	-9,1	Prod. Quím.	-12,5	Agroalim.	-8,7	Prod. Quím.	-15,7	Agroalim.	-15,7	Energía	-7,4	Agroalim.	-5,8
Mecánica	-3,3	Mecánica	-8,5	Energía	-5,4	Siderurgia	-5,8	Prod. Quím.	-5,7	Siderurgia	-5,9	Siderurgia	-3,4	Energía	-10,1	Mecánica	-6,1	Mecánica	-6,1	Madera y Papel	-2,5
Madera y Papel	-2,9	Siderurgia	-6,2	Met no ferrosos	-2,5	Agroalim.	-4,4	Vehículos	-5,6	Met no ferrosos	-4,3	Met no ferrosos	-3,0	Prod. Quím.	-9,5	Prod. Quím.	-4,9	Prod. Quím.	-4,9	Textiles y Cuero	-2,4

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

**CUADRO 13**  
**COMERCIO INTRA-ALADI**  
**SALDOS COMERCIALES COMPARADOS 1986-88 y 1992-94**  
 En porcentaje del comercio intraregional.

	Argentina		Bolivia		Brasil		Colombia		Chile		Ecuador	
	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94
Energía	-8,7	5,1	42,5	8,4	-2,2	-5,4	-0,9	-2,8	-12,4	-9,1	19,8	20,4
Agroalimentarios	12,5	14,7	-0,1	10,1	-6,4	-8,3	-2,1	-4,4	-1,0	1,7	15,8	8,2
Textiles y Prod. de cuero	2,4	-0,3	-1,2	-0,5	-0,5	1,8	4,1	5,7	-3,0	-1,2	0,1	0,5
Madera, Papel y diversos	-1,5	-2,9	-0,5	2,2	1,0	2,6	1,3	1,5	8,9	5,0	-6,7	-1,0
Prod. Químicos	-2,3	-2,6	-9,4	-13,0	7,7	6,9	-10,8	-1,0	-7,6	-5,7	-18,4	-12,5
Siderurgia	-5,0	-2,6	-4,2	-6,2	8,5	6,2	-6,1	-5,8	-0,8	-3,0	-10,4	-5,9
Metales no Ferrosos	-2,6	-1,0	2,4	0,9	-4,3	-2,5	-7,1	-3,7	19,3	9,1	-3,6	-1,8
Mecánica	1,5	-3,3	-10,7	-8,5	8,8	10,4	-2,2	-1,2	-5,8	-4,3	-7,8	-4,3
Vehículos	0,2	-7,3	-6,8	-4,7	7,6	10,5	-3,4	-7,8	-6,6	-5,6	-5,5	-1,2
Material Eléctrico	0,0	-1,0	-1,8	-1,4	1,5	2,4	-0,5	0,0	-0,9	-0,9	-2,6	-0,5
Electrónica	-1,1	-1,0	-1,2	-0,8	2,9	1,1	-0,9	-0,4	-1,4	-0,9	-3,2	-1,2
	Ecuador		México		Paraguay		Perú		Uruguay		Venezuela	
	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94	1986-88	1992-94
Energía	19,8	20,4	15,6	-3,0	-17,7	-12,1	-6,7	-10,1	-9,6	-7,4	21,0	18,0
Agroalimentarios	15,8	8,2	-6,7	-8,7	30,5	14,3	-18,5	-15,7	12,8	9,1	-7,3	-5,8
Textiles y Prod. de cuero	0,1	0,5	-0,2	-1,2	-0,1	0,1	0,4	0,6	4,1	3,3	-1,3	-2,4
Madera, Papel y diversos	-6,7	-1,0	-0,1	-2,8	1,5	0,1	-5,9	-3,1	-1,0	-2,0	-4,4	-2,5
Prod. Químicos	-18,4	-12,5	24,2	8,3	-11,3	-15,7	-9,7	-9,5	-2,2	-4,9	-7,8	1,1
Siderurgia	-10,4	-5,9	4,1	-3,4	-1,8	-0,6	-1,3	-2,2	-2,6	-2,0	0,0	3,1
Metales no Ferrosos	-3,6	-1,8	2,5	-3,0	-1,2	-0,9	13,8	15,3	-1,5	-0,7	-5,9	1,3
Mecánica	-7,8	-4,3	-0,2	-2,7	-12,4	-11,6	-6,7	-5,3	-4,9	-6,1	-6,5	-2,1
Vehículos	-5,5	-1,2	1,5	2,2	-3,3	-5,9	-3,7	-4,8	-5,1	-4,0	-8,1	2,9
Material Eléctrico	-2,6	-0,5	0,7	-0,5	-2,0	-1,8	-1,0	-1,1	-0,2	-1,3	-1,7	-1,2
Electrónica	-3,2	-1,2	1,4	4,9	-3,3	-1,3	-1,8	-1,3	-2,6	-1,0	-2,5	-0,7

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.  
 Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

## **V) EL DESEMPEÑO SECTORIAL DE LAS SUBREGIONES DE NEGOCIACIÓN**

Si se toma en cuenta el desempeño comercial del Grupo Andino, el MERCOSUR y el Grupo de los Tres, se observa que cada una de las mismas mantiene sus propias peculiaridades en el tipo de comercio con la ALADI y el Resto del Mundo (Cuadro 14).

### **Ventajas comparativas**

El Grupo Andino tiene un desempeño parecido al de la mayoría de los países de ALADI, ya que el perfil de sus ventajas es muy similar en ambos destinos (la región y el Resto del Mundo) y, en los dos casos, son productos de un bajo nivel de complejidad.

En el otro extremo se encuentra el Grupo de los Tres, el cual posee significativas ventajas en sectores de alto valor agregado, tanto en el comercio regional como con el Resto del Mundo, aunque son de mayor importancia en el primer caso. Presenta además, dos características propias que lo distinguen de las otras dos subregiones, y que se las imprime el perfil comercial de México. Es el único subgrupo que tiene ventaja frente al Resto del Mundo en un sector que no depende de los recursos naturales (Vehículos) y es también el único que posee, entre sus tres principales ventajas, al sector de la Electrónica, en este caso en el comercio regional.

El MERCOSUR parece estar en una situación intermedia, pues tiene un patrón con el Resto del Mundo parecido al del Grupo Andino (o sea, en sectores no sofisticados) y, en cambio, el perfil regional se parece más al del Grupo de los Tres, dado que su principal ventaja regional es en un sector de alto valor agregado.

### **Desventajas comparativas**

Las desventajas que tiene el Grupo Andino en el comercio con el Resto del Mundo y con la ALADI son muy similares, puesto que entre las tres desventajas más importantes en cada caso, sólo una es distinta. En ambos casos, básicamente son sectores de productos sofisticados, con la excepción de los Agroalimentos que presenta déficit regional.

En este caso, la subregión que tiene una pauta más parecida a la de los países considerados individualmente es el MERCOSUR y, en menor medida, el Grupo de los Tres. En el primer caso, los desequilibrios con el Resto del Mundo son en bienes industriales más complejos, en tanto que, a nivel regional presenta desventajas en sectores altamente dependientes de los recursos naturales. El Grupo de los Tres tiene una pauta que no está tan marcada por el desempeño de México como en el caso de las ventajas. Presenta el mismo perfil que el MERCOSUR en el comercio con el Resto del Mundo pero, a diferencia de éste, tiene desventajas en el comercio intra-ALADI en ambos tipos de productos.

**CUADRO 14**  
**SUBREGIONES DE NEGOCIACION**  
**PRINCIPALES EXCEDENTES Y DEFICIT COMERCIALES CON EL RESTO DEL MUNDO Y ALADI.**  
**1992-94**  
**En porcentaje del comercio total en cada caso.**

GRUPO ANDINO		MERCOSUR		GRUPO DE LOS TRES	
Sector	Saldo com.	Sector	Saldo com.	Sector	Saldo com.
<b>COMERCIO CON EL RESTO DEL MUNDO</b>					
<u>VENTAJAS COMPARATIVAS</u>					
Energía	29,0	Agroalimentarios	17,7	Energía	11,6
Agroalimentarios	6,1	Siderurgia	7,1	Vehículos	2,5
Metales no Ferrosos	5,1	Textiles y Prod. de Cuero	3,9		
<u>DESVENTAJAS COMPARATIVAS</u>					
Mecánica	-11,0	Electrónica	-7,3	Mecánica	-7,3
Prod. Químicos	-7,1	Prod. Químicos	-6,6	Prod. Químicos	-5,4
Vehículos	-7,0	Mecánica	-5,6	Electrónica	-1,9
<b>COMERCIO CON ALADI</b>					
<u>VENTAJAS COMPARATIVAS</u>					
Energía	4,5	Mecánica	2,9	Energía	3,2
Metales no Ferrosos	2,2	Agroalimentarios	2,9	Prod. Químicos	3,2
Textiles y Prod. de cuero	1,3	Siderurgia	1,9	Electrónica	1,4
<u>DESVENTAJAS COMPARATIVAS</u>					
Agroalimentarios	-5,3	Energía	-1,7	Agroalimentarios	-6,3
Prod. Químicos	-3,7	Metales no Ferrosos	-1,7	Siderurgia	-2,0
Vehículos	-3,2			Mecánica	-1,9

Fuente: información proporcionada por los países miembros.  
 Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

## VI) LOS PRINCIPALES POLOS COMERCIALES

Dada la importancia que tiene el comercio entre los dos principales socios regionales, vale decir, Argentina y Brasil, resulta interesante caracterizar las relaciones de estos dos países con el Resto del Mundo y con los principales socios regionales. Asimismo, es conveniente analizar el comercio entre Colombia y Venezuela que es la principal relación comercial al interior del Grupo Andino. Como ya se indicó, ésta ha venido creciendo a mayores tasas que el comercio intrarregional y aunque aún es mucho menor al flujo Argentina - Brasil, desde 1993 es el segundo flujo de comercio bilateral de la región.

El análisis se realizará mediante una caracterización de los flujos comerciales en función del carácter interindustrial e intraindustrial del mismo<sup>27</sup>. En la teoría económica existen diferentes posiciones y matices sobre los determinantes del comercio internacional, aunque detrás de todos ellos se reconocen dos grandes vertientes<sup>28</sup>.

Por un lado, la teoría tradicional entiende que los flujos comerciales están determinados por las ventajas comparativas que tiene cada país. Los países son relativamente eficientes en bienes cuya producción es intensiva en la utilización de los recursos que en el país son abundantes y por lo tanto, tenderán a exportar tales bienes. Supone además, la existencia de competencia perfecta, progreso técnico uniforme entre distintas industrias, rendimientos constantes a escala y elasticidad precio e ingreso de la demanda uniforme. De esta manera, el patrón de especialización del país estará determinado por las ventajas comparativas estáticas, será de carácter interindustrial y deberían tener más importancia las relaciones comerciales entre países con dotaciones de recursos diferentes.

Una posición alternativa, ha surgido con base en evidencias empíricas que cuestionan los planteos de la teoría tradicional. Al respecto, se ha constatado que una parte muy importante del comercio mundial se lleva a cabo entre países con dotación de recursos similares, y además, el comercio intrasectorial ha tomado dimensiones sin precedentes en décadas anteriores.

En ese sentido, las nuevas teorías del comercio internacional hacen hincapié en la especialización productiva y la existencia de mercados imperfectos, e introducen los supuestos de rendimientos crecientes a escala y competencia imperfecta. Plantean, asimismo, que las economías de escala hacen ventajoso para el país especializarse en la producción de un rango limitado de bienes y, cuando las industrias se comportan de esta manera, se percibe que generalmente los mercados se vuelven imperfectamente competitivos. Además, la necesaria especialización productiva por parte de las empresas de un país para desarrollar las economías de escala impulsan un comercio del tipo intraindustrial o, dicho de otra manera, la especialización intrasectorial y la creación de comercio intraindustrial que son dos manifestaciones de un mismo fenómeno. Este produce ganancias adicionales del comercio internacional, que exceden a las de las ventajas en las dotaciones de recursos, porque permite a los países beneficiarse de mercados más grandes, con lo cual producen a mayor escala, mayor productividad y menores costos y, al mismo tiempo, los

---

27 A los efectos de comprender la amplitud de las consideraciones que se realizan en este apartado, debe tenerse en cuenta que el análisis fue realizado a nivel de las once agrupaciones que se detallan en el anexo metodológico. En esta clasificación, el concepto de "sector" es relativamente amplio (ya que cada uno de éstos grupos incluye varias ramas de la CIU a cuatro dígitos) y por lo tanto, el carácter intrasectorial del comercio es menos restrictivo que si se realiza en base a una apertura mayor (por ejemplo, el comercio dentro de cada rama CIU o aún más exigente sería a través de la CUCI). El criterio utilizado permite ilustrar el comportamiento del comercio en función de su carácter intra o inter industrial a un nivel más agregado, y según las bondades que tiene esta clasificación para catalogar los bienes según el grado de sofisticación.

28 Con base en "Economía internacional. Teoría y política", Krugman (1994), "Economía internacional, teorías clásica, neoclásica y su evidencia histórica", Villareal (1979) y "Los ejes del comercio en la integración regional", ALADI (Estudio 68, 1991).

consumidores se benefician tanto de la disminución de precios como del aumento del rango de elección.

Estos planteos, tienen sus orígenes en la Teoría de la Organización Industrial, especialmente en lo que tiene que ver con la Teoría de la Competencia Estratégica, que plantea la posibilidad de desarrollar ventajas comparativas adquiridas mediante especializaciones arbitrarias en sectores de competencia monopolística<sup>29</sup>. La evidencia empírica internacional señala que el comercio intraindustrial se lleva adelante en aquellos casos en los cuales el ingreso *per capita* de los países es similar y relativamente elevado, bajo esquemas de integración o entre países cercanos geográficamente<sup>30</sup>.

## **VI.1) Comercio Argentina y Brasil**

### **VI.1.a) Con el Resto del Mundo y con la ALADI**

En función de los planteos teóricos, se esperaría encontrar un amplio predominio de los flujos intersectoriales en el intercambio con el Resto del Mundo y ambos tipos de comercio con la región. Los dos patrones en el comercio intra -ALADI, se justifican en la medida que coexisten al mismo tiempo, diferencias en las dotaciones de recursos entre los países y similitudes en los niveles de ingresos, procesos de integración y cercanía geográfica, los cuales asemejan las estructuras de demanda.

El comercio de Argentina y Brasil con el Resto del Mundo, se corresponde con el comportamiento esperado, ya que en ambos casos hay un predominio del flujo intersectorial, que es más pronunciado en el caso de Argentina. Como era de suponer, ambos países son exportadores netos en sectores en los cuales las dotaciones de recursos y las ventajas comparativas estáticas tienen un papel importante, e importadores en sectores que, en general, son de bienes más sofisticados.

En lo que respecta al comercio intrasectorial con el Resto del Mundo, aunque todavía es una proporción menor, en los dos países tiene una participación creciente y si bien es más importante en el caso de Brasil, ha crecido mucho más en el comercio de Argentina. En ese sentido, el comercio intrasectorial de Brasil representó el 28% del comercio con el Resto del Mundo durante el trienio 1986-88, en tanto que alcanzó a 32% en 1992-94 y en Argentina, pasó de 8% a 18% en los mismos años. Hay importantes diferencias en los sectores en los que uno y otro país presentan dicho comercio (Cuadro 15).

---

29"Competencia Estratégica. Marco teórico y análisis del caso uruguayo". L. Porto y C. Miguez.

Revista Quantum. Universidad de la República Oriental del Uruguay.

30 De todas maneras, la existencia o no del fenómeno del comercio intraindustrial continua siendo parte del debate económico. Algunos autores han expresado dudas sobre la significación del comercio intraindustrial, argumentando que el mismo responde a un problema de agregación de los datos utilizados en la composición del comercio internacional. Otros en cambio, sostienen que si bien el grado de agregación de los datos explica parte del fenómeno, el mismo subsiste si se pasa a mayores grados de desagregación. Además, en el extremo, el argumento que consiste en sostener que en el mayor grado de apertura todo el comercio sería interindustrial tiene el inconveniente que a partir de cierto nivel, se tendería a separar productos que son muy próximos sustitutos en cuanto a su función de producción. Sobre las posiciones que sostienen algunos de los autores que han tomado parte de este debate, referirse a M. Kaplan, D. Saráchaga y T. Vera (1988).

**CUADRO 15**  
**ARGENTINA Y BRASIL**  
**TIPO DE COMERCIO CON ALADI Y EL RESTO DEL MUNDO**  
**1992-94**

En porcentaje del comercio total en cada caso.

<b>ARGENTINA</b>		
	<b>ALADI</b>	<b>RESTO DEL MUNDO</b>
<b>INTRASECTORIAL</b>	<b>50,8</b>	<b>18,1</b>
SUPERAVITARIO	0,0	15,3 Energía Textiles y Prod. de Cuero Siderurgia Metales no Ferrosos
DEFICITARIO	50,8 Vehículos Mecánica Prod. Químicos Electrónica Textiles y Prod. de Cuero	2,8 Madera y Papel
<b>INTERSECTORIAL</b>	<b>49,2</b>	<b>81,9</b>
EXPORTADOR NETO	35,8 Agroalim. Energía	32,4 Agroalim.
IMPORTADOR NETO	13,4 Madera y Papel Siderurgia Material Eléctrico Metales no Ferrosos	49,5 Mecánica Electrónica Prod. Químicos Vehículos Material Eléctrico
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<b>BRASIL</b>		
	<b>ALADI</b>	<b>RESTO DEL MUNDO</b>
<b>INTRASECTORIAL</b>	<b>40,3</b>	<b>31,7</b>
SUPERAVITARIO	21,6 Prod. Químicos Textiles y Prod. de Cuero	0,0
DEFICITARIO	18,7 Agroalim.	31,7 Prod. Químicos Mecánica Vehículos
<b>INTERSECTORIAL</b>	<b>59,7</b>	<b>68,3</b>
EXPORTADOR NETO	46,9 Vehículos Mecánica Siderurgia Madera y Papel Material Eléctrico Electrónica	48,2 Agroalim. Siderurgia Textiles y Prod. de Cuero Madera y Papel Metales no Ferrosos
IMPORTADOR NETO	12,7 Energía Metales no Ferrosos	20,1 Material Eléctrico Electrónica Energía
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.

Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

En Argentina estos flujos son en productos de menor grado de sofisticación que en Brasil, que tiene comercio intrasectorial en Químicos, Mecánica y Vehículos, en los cuales las ventajas comparativas adquiridas son relevantes.

Con el conjunto de ALADI, ha disminuido la participación que tenía el comercio intrasectorial de Argentina y Brasil. En el primer país pasó de representar el 71% (1986-88) del comercio total con la ALADI a 51% (1992-94), en tanto que en el segundo lo hizo de 65% a 40% en los mismos períodos. Tal vez esta contracción en la importancia relativa, se podría explicar, entre otros factores, por la mayor capacidad de Argentina y Brasil para generar una oferta exportable de manufacturas que sus pares regionales, lo que puede haber contribuido a que en sectores de comercio anteriormente intrasectoriales, aumentara su especialización y eficiencia, tornándose en un comercio intersectorial y superavitario.

En relación a los años ochenta, no se han producido grandes cambios en cuanto al tipo de comercio que tienen estos países con la región. En ese sentido, Brasil es netamente exportador en todos los productos más sofisticados (salvo los Químicos que tienen un comercio intrasectorial), en los cuales, se verifica una ventaja relativa en relación al resto de la región, lo que permite que sus intercambios sean unidireccionales. La pauta de Argentina en este tipo de bienes es diferente, ya que es básicamente de carácter intrasectorial y deficitario, con la excepción de Material Eléctrico, el cual es un sector netamente importador.

#### **VI.1.b) El comercio entre Argentina y Brasil**

El comercio intrasectorial es una alta proporción del intercambio entre Argentina y Brasil, pero contrariamente a lo que se esperaría, dicha participación no es superior a la del comercio intrasectorial de estos países con la ALADI en su conjunto. El porcentaje del comercio intrasectorial es similar al del trienio 1986-88, y se ubica en 43% en el caso de Brasil y 44% si se considera la información de Argentina, lo que es muy similar a la importancia que tenía para estos países el comercio bilateral con la ALADI.

La relativa estabilidad que ha tenido este tipo de comercio entre Argentina y Brasil, sumado a la creciente importancia que tiene el intercambio total de estos dos países entre sí, sobretudo en relación al comercio que mantienen con la región, pudo haber inducido a una cierta convergencia en la importancia que tienen los flujos intrasectoriales en el intercambio recíproco y aquél con la ALADI en su conjunto.

El comercio intrasectorial es básicamente de productos sofisticados (Vehículos y Químicos)<sup>31</sup>, y Textiles y Prod. de Cuero y en todos estos casos, el saldo comercial favorece a Brasil (Cuadro 16). Un elemento importante a tener en cuenta es que los cambios sucedidos en este tipo de comercio entre 1986-88 y 1992-94, parecen haber favorecido a este último país. Por un lado, el comercio del sector Mecánica era intrasectorial en 1986-88 y en los años noventa pasó a ser una de las principales ventajas de Brasil frente a Argentina y, por otro, los Textiles y Productos de Cuero eran una clara ventaja de Argentina y pasaron a tener un comercio intrasectorial. Seguramente, uno de los factores explicativos determinantes de este desempeño, ha sido la situación interna de ambas economías, especialmente, la de Argentina, que durante el trienio 1992-94 aumentaron sus precios medidos en dólares respecto a Brasil, debido a la puesta en práctica del Plan de Convertibilidad (para entonces, el Plan Real todavía no había mostrado sus efectos).

Las ventajas de Brasil frente a Argentina se encuentran, además del sector Mecánica, en Siderurgia y en Madera, Papel y diversos, en tanto Argentina, revela ventajas comparativas muy vinculadas a su dotación de recursos naturales (Agroalimentos y Energía).

---

31 En los flujos de Argentina también aparece el sector de la Electrónica, pero no así en el comercio intrasectorial de Brasil, razón por la cual no se lo considera como tal.

CUADRO 16  
 ARGENTINA Y BRASIL  
 TIPO DE COMERCIO RECIPROCO  
 1992-94  
 En porcentaje del comercio bilateral de cada país.

COMERCIO DE ARGENTINA CON BRASIL					
VENTAJAS			DESVENTAJAS		
SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	SUPERAVIT EN % COMER. TOTAL	SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	DEFICIT EN % COMER. TOTAL
<b>INTRASECTORIALES</b>					
			Vehículos	23,2	-7,2
			Prod. Químicos	14,5	-6,9
			Electrónica	1,6	-0,8
			Textiles y Prod. de Cuero	5,0	-0,2
<b>INTERSECTORIALES</b>					
Agroalimentarios	23,5	13,2	Mecánica	11,1	-7,2
Energía	7,6	5,1	Siderurgia	6,1	-5,8
			Madera, Papel y diversos	4,0	-3,4
			Material Eléctrico	2,4	-1,8
			Metales no Ferrosos	0,9	-0,8
<b>COMERCIO DE BRASIL CON ARGENTINA</b>					
VENTAJAS			DESVENTAJAS		
SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	SUPERAVIT EN % COMER. TOTAL	SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	DEFICIT EN % COMER. TOTAL
<b>INTRASECTORIALES</b>					
Vehículos	23,7	7,0			
Prod. Químicos	14,0	6,2			
Textiles y Prod. de Cuero	5,0	0,2			
<b>INTERSECTORIALES</b>					
Mecánica	10,6	7,3	Agroalimentarios	24,4	-14,6
Siderurgia	5,7	5,3	Energía	8,0	-5,9
Madera, Papel y diversos	3,8	3,3			
Material Eléctrico	2,3	1,8			
Electrónica	1,5	0,9			
Metales no Ferrosos	0,9	0,6			

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.  
 Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

### **VI.1.c) El Intercambio con los principales socios de ALADI**

El análisis del comercio de **Brasil** con sus restantes socios importantes al interior de ALADI, pone de manifiesto que, por un lado, la mayor parte del comercio es intersectorial y, por otro, confirma lo que se ha visto hasta ahora, en cuanto al papel de Brasil en los flujos regionales.

En ese sentido, si se analiza el comercio de este país en bienes sofisticados, se observa que esos sectores presentan un comercio predominantemente intersectorial y superavitario. Las excepciones a esta última característica la constituyen los Productos Químicos, donde Brasil mantiene un comercio intrasectorial con los principales países socios, así como también en el intercambio en Electrónica con México.

Asimismo, Brasil cumple un rol de abastecedor regional en Vehículos y Mecánica ya que en todos los casos es especialmente importante el valor del comercio y los saldos positivos en estos rubros. En cambio, las desventajas que revela Brasil con estos países son en recursos naturales o en manufacturas livianas (Cuadro 17).

El intercambio de **Argentina** con los socios comerciales que le siguen en importancia a Brasil, presenta situaciones más heterogéneas, tanto en la relevancia del comercio intrasectorial, como en el tipo de productos en los cuales presenta ventajas y desventajas. Respecto a lo primero, la mayor parte del intercambio con Uruguay es de carácter intrasectorial ( 59% del comercio) , y también es importante el que mantiene con Chile (51%). En cambio, es de menor importancia con México y, en el caso de Bolivia, el patrón es básicamente intersectorial.

En cuanto a los productos de mayor valor agregado, Argentina tiene con Chile y Uruguay, un comercio intrasectorial importante ( y superavitario) en Químicos y Mecánica, en tanto que con México, el intercambio con estas características y en este tipo de bienes, es básicamente en Electrónica y Mecánica (Cuadro 18).

A diferencia de Brasil, las principales ventajas comparativas de Argentina se muestran derivadas principalmente de su dotación de recursos, ya que con Bolivia, México y Uruguay la más importante es en Agroalimentos, en tanto que con Chile es en Energía. Por su parte, las desventajas son diferentes en función del socio comercial: con Bolivia el déficit relevante es en Energía y es con el único país cuya principal desventaja es en bienes de bajo procesamiento, por su parte, con Uruguay y Chile, el déficit más importante es en Vehículos, y con México en Químicos.

BRASIL  
 TIPO DE COMERCIO CON LOS PRINCIPALES SOCIOS REGIONALES 1992-94  
 En porcentaje del comercio con cada país.

CHILE					
VENTAJAS			DESVENTAJAS		
SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	SUPERAVIT EN % COMER. TOTAL	SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	DEFICIT EN % COMER. TOTAL

INTRASECTORIALES					
Prod. Químicos	18,0	6,6	Agroalimentarios	10,4	-3,6
			Madera, Papel y diversos	5,8	-0,2

INTERSECTORIALES					
Vehículos	18,4	18,2	Metales no Ferrosos	21,0	-17,8
Mecánica	11,2	10,7			
Siderurgia	8,7	8,5			
Textiles y Prod. de Cuero	4,9	4,3			
Material Eléctrico	2,6	2,5			
Electrónica	1,0	0,9			
Energía	0,1	0,1			

MEXICO					
VENTAJAS			DESVENTAJAS		
SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	SUPERAVIT EN % COMER. TOTAL	SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	DEFICIT EN % COMER. TOTAL

INTRASECTORIALES					
Agroalimentarios	3,3	1,7	Prod. Químicos	17,6	-1,1
Electrónica	5,5	0,7	Metales no Ferrosos	2,3	-0,9

INTERSECTORIALES					
Vehículos	28,2	22,8	Energía	7,7	-4,4
Mecánica	16,9	15,9			
Siderurgia	8,6	7,4			
Material Eléctrico	4,5	3,0			
Madera, Papel y diversos	3,1	2,8			
Textiles y Prod. de Cuero	2,3	1,6			

URUGUAY					
VENTAJAS			DESVENTAJAS		
SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	SUPERAVIT EN % COMER. TOTAL	SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	DEFICIT EN % COMER. TOTAL

INTRASECTORIALES					
Prod. Químicos	18,2	1,2	Textiles y Prod. de Cuero	10,0	-2,4

INTERSECTORIALES					
Vehículos	14,6	12,2	Agroalimentarios	31,1	-17,2
Mecánica	9,1	7,5			
Energía	4,6	4,5			
Madera, Papel y diversos	4,3	3,4			
Siderurgia	3,1	2,3			
Material Eléctrico	2,6	2,1			
Electrónica	1,5	1,1			
Metales no Ferrosos	0,8	0,5			

VENEZUELA					
VENTAJAS			DESVENTAJAS		
SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	SUPERAVIT EN % COMER. TOTAL	SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	DEFICIT EN % COMER. TOTAL

INTRASECTORIALES					
Prod. Químicos	12,2	4,1			

INTERSECTORIALES					
Mecánica	9,8	7,9	Energía	48,1	-48,0
Siderurgia	7,4	7,2			
Vehículos	6,7	6,5			
Metales no Ferrosos	3,7	3,0			
Material Eléctrico	3,2	2,9			
Agroalimentarios	3,4	2,8			
Madera, Papel y diversos	2,3	2,2			
Textiles y Prod. de Cuero	1,9	1,4			
Electrónica	1,4	1,2			

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.  
 Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

ARGENTINA  
 TIPO DE COMERCIO CON: LOS PRINCIPALES SOCIOS REGIONALES 1992-94  
 En porcentaje del comercio con cada país.

BOLIVIA					
VENTAJAS			DESVENTAJAS		
SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	SUPERAVIT EN % COMER. TOTAL	SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	DEFICIT EN % COMER. TOTAL
<b>INTRASECTORIALES</b>					
Textiles y Prod. de Cuero	2,7	1,1	Metales no Ferrosos	1,0	-0,5
Material Eléctrico	0,7	0,4	Vehículos	1,8	-0,1
<b>INTERSECTORIALES</b>					
Agroalimentarios	24,1	22,4	Energía	37,7	-25,8
Prod. Químicos	11,5	11,2	Madera, Papel y diversos	8,5	-8,1
Siderurgia	6,2	6,2			
Mecánica	5,4	4,4			
Electrónica	0,5	0,3			
<b>CHILE</b>					
VENTAJAS			DESVENTAJAS		
SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	SUPERAVIT EN % COMER. TOTAL	SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	DEFICIT EN % COMER. TOTAL
<b>INTRASECTORIALES</b>					
Agroalimentarios	24,8	7,2	Textiles y Prod. de Cuero	6,2	-0,9
Prod. Químicos	11,2	4,9	Material Eléctrico	1,7	-0,5
Mecánica	7,5	0,4			
<b>INTERSECTORIALES</b>					
Energía	13,7	13,0	Vehículos	13,9	-10,4
Siderurgia	1,8	1,1	Madera, Papel y diversos	7,7	-5,5
			Metales no Ferrosos	7,4	-4,7
			Electrónica	4,0	-3,1
<b>PERU</b>					
VENTAJAS			DESVENTAJAS		
SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	SUPERAVIT EN % COMER. TOTAL	SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	DEFICIT EN % COMER. TOTAL
<b>INTRASECTORIALES</b>					
Mecánica	4,5	1,4	Electrónica	7,8	-3,3
Siderurgia	3,7	0,5	Textiles y Prod. de Cuero	6,1	-0,8
			Material Eléctrico	1,0	-0,5
			Energía	1,4	-0,3
<b>INTERSECTORIALES</b>					
Agroalimentarios	31,4	28,5	Prod. Químicos	34,6	-21,4
Madera, Papel y diversos	4,0	2,3	Vehículos	4,5	-3,2
			Metales no Ferrosos	1,0	-0,9
<b>URUGUAY</b>					
VENTAJAS			DESVENTAJAS		
SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	SUPERAVIT EN % COMER. TOTAL	SECTOR	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	DEFICIT EN % COMER. TOTAL
<b>INTRASECTORIALES</b>					
Agroalimentarios	13,4	2,7	Textiles y Prod. de Cuero	10,4	-1,8
Prod. Químicos	17,1	1,3	Electrónica	2,5	-1,3
Mecánica	6,3	1,2	Madera, Papel y diversos	4,6	-0,2
Siderurgia	1,8	1,0			
Metales no Ferrosos	0,8	0,2			
Material Eléctrico	2,4	0,2			
<b>INTERSECTORIALES</b>					
Energía	9,4	9,3	Vehículos	31,2	-17,2

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.  
 Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

## VI.2) El comercio de Colombia y Venezuela

### VI.2.a) Con el Resto del Mundo y con la ALADI

En términos generales, el esquema de las relaciones comerciales de estos dos países con el Resto del Mundo es muy parecida a la pauta de la relación de Argentina y Brasil, aunque aún más acentuada. En ese sentido, tienen un comercio de carácter interindustrial (que es más importante en Venezuela), donde las ramas excedentarias corresponden a productos de bajo nivel de procesamiento (Agroalimentarios y Energía en Colombia, y Energía y Metales no Ferrosos en Venezuela) y las deficitarias son en aquellas de mayor contenido tecnológico (Cuadro 19).

El comercio con ALADI, en cambio, es mayoritariamente de carácter intrasectorial, pero con una tendencia diferente en ambos países. En el caso de Colombia, este intercambio significa una porción decreciente del comercio total con ALADI, ya que en el trienio 1986-88 representaba el 75% del intercambio y cayó a 68% en 1992-94. Por su parte, en Venezuela presenta la tendencia opuesta, al pasar de 41% a 74% en los mismos períodos.

La pauta regional del comercio de **Colombia** en bienes sofisticados no tuvo grandes cambios respecto a la de mediados de los ochenta, por ser sectores deficitarios en todos los casos y unos pocos de carácter intrasectorial. Asimismo, una de las peculiaridades que mantiene el intercambio de este país es el carácter deficitario en casi todos los sectores, tanto en el comercio intra como en el intersectorial. Esto revela insuficiencias en los recursos naturales y en el desarrollo tecnológico relativo al resto de los países de la región.

En el caso de **Venezuela** hubo significativos cambios en el tipo de comercio con la ALADI, puesto que no sólo aumentó la proporción del flujo intrasectorial, sino que en éste participaron sectores de productos complejos, como Vehículos y Mecánica, que eran fuertemente deficitarios en 1986-88. Además, al igual que Colombia, tenía importantes déficit en casi todos los rubros y logró equilibrarlos durante el trienio 1992-94.

### VI.2.b) El comercio entre Venezuela y Colombia

Estos países constituyen el segundo eje de comercio más importante al interior de la ALADI, y algo menos de la mitad del flujo bilateral es de carácter intrasectorial (Cuadro 20)<sup>32</sup>. De los cuatro sectores que tienen un comercio de este tipo, dos corresponden a bienes de alto valor agregado: Químicos y Mecánica. El primero, es un sector que tradicionalmente ha tenido este carácter entre los dos países y representa el 20% del comercio recíproco, en tanto que el intercambio en el sector Mecánica no era de carácter intrasectorial en 1986-88, en los años noventa representa ya el 6% del intercambio. Por su parte, Venezuela tiene ventajas comparativas en Vehículos, Siderurgia, Metales no Ferrosos y Energía, en tanto que Colombia en Textiles y Productos de Cuero.

---

<sup>32</sup> Hay importantes diferencias en los datos registrados en Colombia con los informados por Venezuela, lo cual dificulta el reconocimiento del tipo de comercio (intra o intersectorial). Por esta razón, se considera que un sector es de comercio intrasectorial, si tiene este carácter en los dos países. Aquellas ramas que sean un flujo de esta naturaleza solamente en uno de los dos, no fue considerada de comercio intrasectorial.

**CUADRO 19**  
**COLOMBIA Y VENEZUELA**  
**TIPO DE COMERCIO CON ALADI Y EL RESTO DEL MUNDO**  
**1992-94**  
**En porcentaje del comercio total en cada caso.**

		<b>COLOMBIA</b>	
		<b>ALADI</b>	<b>RESTO DEL MUNDO</b>
<b>INTRASECTORIAL</b>		<b>68,2</b>	<b>10,4</b>
SUPERAVITARIO	8,7	Madera y Papel Material Eléctrico	6,7 Textiles y Prod. de Cuero
DEFICITARIO	59,4	Agroalim. Energía Mecánica Prod. Químicos Electrónica	3,7 Siderurgia Metales no Ferrosos
<b>INTERSECTORIAL</b>		<b>31,8</b>	<b>89,6</b>
EXPORTADOR NETO	11,3	Textiles y Prod. de cuero	39,5 Agroalim. Energía
IMPORTADOR NETO	20,5	Vehículos Siderurgia Metales no Ferrosos	50,0 Mecánica Prod. Químicos Vehículos Electrónica Material Eléctrico Madera y Papel
<b>TOTAL</b>		<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
		<b>VENEZUELA</b>	
		<b>ALADI</b>	<b>RESTO DEL MUNDO</b>
<b>INTRASECTORIAL</b>		<b>73,7</b>	<b>3,1</b>
SUPERAVITARIO	46,7	Siderurgia Vehículos Metales no Ferrosos Prod. Químicos	3,1 Siderurgia
DEFICITARIO	27,0	Agroalim. Textiles y Prod. de cuero Mecánica	0,0
<b>INTERSECTORIAL</b>		<b>26,3</b>	<b>96,9</b>
EXPORTADOR NETO	18,8	Energía	54,8 Energía Metales no Ferrosos
IMPORTADOR NETO	7,5	Madera y Papel Material Eléctrico Electrónica	42,1 Mecánica Vehículos Prod. Químicos Electrónica Agroalim. Material Eléctrico Madera y Papel Textiles y Prod. de Cuero
<b>TOTAL</b>		<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: información proporcionada por los países miembros.  
 Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

**CUADRO 20**  
**COLOMBIA Y VENEZUELA**  
**TIPO DE COMERCIO RECIPROCO**  
**1992-94**

En porcentaje del comercio bilateral de cada país.

<b>COMERCIO DE COLOMBIA CON VENEZUELA</b>					
SECTOR	VENTAJAS		SECTOR	DESVENTAJAS	
	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	SUPERAVIT EN % COMER. TOTAL		COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	DEFICIT EN % COMER. TOTAL
<b>INTRASECTORIALES</b>					
Madera, Papel y diversos	4,8	2,0	Prod. Químicos	19,5	-2,8
Agroalimentarios	14,4	1,2			
Mecánica	6,0	0,9			
<b>INTERSECTORIALES</b>					
Textiles y Prod. de Cuero	16,4	12,7	Vehículos	14,1	-11,3
Material Eléctrico	1,6	0,9	Siderurgia	8,8	-8,0
Electrónica	0,6	0,3	Energía	8,9	-7,1
			Metales no Ferrosos	4,9	-4,5
<b>COMERCIO DE VENEZUELA CON COLOMBIA</b>					
SECTOR	VENTAJAS		SECTOR	DESVENTAJAS	
	COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	SUPERAVIT EN % COMER. TOTAL		COMER. DEL SECTOR EN % COMER. TOTAL	DEFICIT EN % COMER. TOTAL
<b>INTRASECTORIALES</b>					
Prod. Químicos	19,2	4,2	Textiles y Prod. de Cuero	9,4	-5,1
Agroalimentarios	16,8	2,9	Madera, Papel y diversos	4,7	-1,8
Mecánica	5,5	0,5	Material Eléctrico	1,6	-0,7
			Electrónica	0,4	-0,1
<b>INTERSECTORIALES</b>					
Vehículos	13,3	12,2			
Siderurgia	9,4	9,8			
Metales no Ferrosos	4,8	5,1			
Energía	4,9	4,5			

Fuente: Información proporcionada por los países miembros.  
 Elaboración: División de Estudios y Estadísticas. ALADI

## VII) BIBLIOGRAFIA

ALADI (1991)

"Los ejes de comercio en la integración regional".ALADI/SEC/Estudio 68

ALADI (1995)

"Análisis del sistema de preferencias de la ALADI"(ALADI/SEC/dt/ 380.5)

ALADI (1995)

"La dinámica del comercio intrarregional y el sistema de preferencias existente en la ALADI";  
ALADI/SEC/dt 380.8

ALADI (1996)

"Tendencias de la integración y el comercio". Revista de Estadísticas y Comercio N°7

CEPAL (1995)

Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe

CEPAL (1996)

"Quince años de desempeño económico. América Latina y el Caribe 1980-95".

FMI (1996)

"World Economic Outlook"

FMI (1996)

"Direction Of Trade Statistics"

Helpman, E. y Krugman, P. (1985)

"Market Structure and Foreign Trade".  
Cambridge, Massachusetts; MIT Press.

Kaplan, M., Saráchaga, D y Vera, T.(1988)

"Integración, política comercial y comercio intraindustrial. Evidencias para la valoración del comercio intrarregional".  
Revista de Economía del Banco Central del Uruguay. Vol II N°3

Krugman, P.(1987)

Is free Trade Passé?  
Economic Perspectives, Vol. 1, Number 2.

Krugman, P. (1988)

"La Nueva Teoría del Comercio Internacional y los Países menos Desarrollados".  
El Trimestre Económico, Vol. LV (1) N° 217. Enero-marzo. México. Fondo de Cultura Económica.

Krugman, P.(1994)  
"Economía internacional. Teoría y política",  
Mcgraw-Hill

Mayobre, E. (1995)  
"Una primera aproximación al tema de los movimientos de capital entre países de América Latina".  
Trabajo presentado para el BID.

Petri, Peter (1994)  
"The regional clustering of foreign direct investment and trade".  
Transnational Corporations, Vol. 3, Number 3.

Porto, L. y Miguez, C. (1995).  
"Competencia Estratégica. Marco teórico y análisis del caso uruguayo".  
Revista Quantum. Universidad de la República Oriental del Uruguay.

UNCTAD (1995).  
"World Investment Report".

UNCTAD (1995).  
"Handbook of International Trade".

Villareal, R. (1979)  
"Economía internacional, teorías clásica, neoclásica y su evidencia histórica"  
Fondo de Cultura Económica, Mexico.

## VIII) ANEXO METODOLOGICO

La información de comercio de cada país discriminada según los once sectores CIIU, se obtuvo a partir de la correlación entre los aranceles nacionales (a nivel de subpartida, o sea 6 dígitos) y la CIIU a cuatro dígitos. Esta correlación así como la propia agrupación de las clases CIIU en los once sectores, fue proporcionada por la CEPAL. La información del trienio 1986-88 se obtuvo del trabajo "Los ejes del comercio en la integración regional" (ALADI/SEC/Estudio 68, 21 noviembre de 1991). A efectos de hacer comparables los resultados de este trabajo con el Estudio 68, se ha seguido las mismas decisiones metodológicas que en aquel.

### 1) Restricciones de información:

a) El comercio de Ecuador es del bienio 1992-93, ya que no se pudo incorporar los datos del comercio de 1994, pues aún no había información sobre las exportaciones de petróleo en ese año. Esto sesga el comercio del Grupo Andino en detrimento del perfil de Ecuador, pues en éste Grupo se incluye el comercio trienal (1992-94) de los otros socios. Se entendió que el costo en términos de información que implicaba no considerar el comercio de los otros cuatro países en 1994 era muy superior que asumir dicho sesgo.

b) Los datos de México son de 1993-94 porque no hay datos (al nivel de apertura necesario) de las empresas maquiladoras en 1992. La importancia relativa que tiene este país en el comercio del Grupo de los Tres, hizo conveniente restringir los datos de dicha subregión al bienio 1993-94.

El comercio total de ALADI por sector, se obtuvo mediante la suma del comercio promedio anual por sector en cada país.

### 2) Clasificación sectorial (ramas CIIU incluidas en cada uno de los sectores):

#### **01. ENERGIA**

2100;2200; 3530; 3540; 4101; 4102; 4103

#### **02. AGROALIMENTARIOS**

1110; 1120; 1130; 1301; 1302; 3111; 3112; 3113; 3114; 3115; 3116; 3117; 3118; 3119; 3121; 3122; 3131; 3132; 3133; 3134; 3140

#### **03. TEXTILES Y PROD. DE CUERO**

3211; 3212; 3213; 3214; 3215; 3219; 3220; 3230; 3231; 3232; 3233; 3240

#### **04. MADERA, PAPEL Y DIVERSOS**

1210; 1220; 3311; 3312; 3319; 3320; 3411; 3412; 3419; 3420; 3812

#### **05. PRODUCTOS QUIMICOS**

2901; 2902; 2903; 2909; 3511; 3512; 3513; 3521; 3522; 3523; 3529; 3551; 3553; 3559; 3560; 3610; 3620; 3680; 3691; 3692; 3699

#### **06. SIDERURGIA**

2301; 3710

#### **07. METALES NO FERROSOS**

2302; 3720

**08. MECANICA**

3800; 3811; 3813; 3819; 3821; 3822; 3823; 3824; 3829; 3841; 3842; 3845; 3849

**09. VEHICULOS**

3843; 3844

**10. MATERIAL ELECTRICO**

3831; 3833; 3839

**11. ELECTRONICA**

3825; 3832; 3835; 3851; 3852; 3853

**3) Indicador de ventaja o desventaja comparativa y tipo de comercio:**

El análisis se realizó en base a las tres principales ventajas y desventajas comparativas de cada país. Estas se calcularon como el cociente entre el saldo comercial del sector y el comercio total (exportaciones e importaciones) con dicho copartípe. Se estableció la restricción de que si el saldo comercial no es igual o superior (en valor absoluto) al 1% del comercio (exportaciones mas importaciones), no adquiere el rango de ventaja o desventaja.

El criterio escogido sobre el comercio intrasectorial es el Índice de Grubel - Lloyd:

$$I_j = 1 - \left| \frac{X_j - M_j}{X_j + M_j} \right|$$

$I_j$  = Valor del índice en el sector  $j$ .

$X_j$  = Exportaciones (en valor) del sector  $j$ .

$M_j$  = Importaciones (en valor) del sector  $j$ .

Fluctúa entre 0 y 1, con valores cercanos a 0 cuando el país tiene en ese sector un comercio de carácter intersectorial (es básicamente exportador o importador), y cercanos a 1 cuando se produce un intercambio equilibrado de bienes de un mismo sector. Se considera que el flujo es de carácter intrasectorial cuando el índice es igual o superior a 0.5. Esto garantiza que en un sector caracterizado como de comercio interindustrial, las exportaciones (importaciones) superen a las importaciones (exportaciones) en una proporción de 3 a 1.