



**El comercio
intrarregional
sudamericano:
patrón exportador y
flujos intraindustriales**

Romina Gayá y
Kathia Michalczewsky

**Banco
Interamericano de
Desarrollo**

Instituto para la
Integración de
América Latina y el
Caribe (INTAL)

NOTA TÉCNICA
IDB-TN-583

Mayo 2014

El comercio intrarregional sudamericano: patrón exportador y flujos intraindustriales

Romina Gayá y
Kathia Michalczewsky



Banco Interamericano de Desarrollo

2014

Catalogación en la fuente proporcionada por la
Biblioteca Felipe Herrera del
Banco Interamericano de Desarrollo

El comercio intrarregional sudamericano: patrón exportador y flujos intraindustriales / Romina Gayá,
Kathia Michalczewsky.

p. cm. — (Nota técnica del BID ; 583)

Incluye referencias bibliográficas.

1. Exports—Latin America. 2. International trade—Latin America. 3. Latin America—Economic integration.
I. Michalczewsky, Kathia. II. Banco Interamericano de Desarrollo. Instituto para la Integración de
América Latina y el Caribe. III. Título. IV. Serie.
IDB-TN-583

<http://www.iadb.org>

Las opiniones expresadas en esta publicación son exclusivamente de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.

Se prohíbe el uso comercial no autorizado de los documentos del Banco, y tal podría castigarse de conformidad con las políticas del Banco y/o las legislaciones aplicables.

Copyright © 2014 Banco Interamericano de Desarrollo. Todos los derechos reservados; este documento puede reproducirse libremente para fines no comerciales.

BID-INTAL, pubintal@iadb.org

El comercio intrarregional sudamericano: patrón exportador y flujos intraindustriales

Romina Gayá y Kathia Michalczewsky*

Resumen

Entre 2003 y 2011, el comercio entre los países sudamericanos tuvo un muy buen desempeño, que superó el dinamismo de las exportaciones mundiales y de la región hacia el resto del mundo. Este estudio examina los atributos más relevantes del intercambio intrasudamericano durante el período mencionado y analiza en detalle los flujos de comercio intraindustrial, tanto de manufacturas como de productos basados en recursos naturales. Los resultados obtenidos contribuyen al debate sobre la integración sudamericana y permiten extraer conclusiones relevantes tanto para los hacedores de política como para el sector privado.

Códigos JEL: F1; F15, O8, R1

Palabras clave: Trade; Economic Integration; Economic Development; Regional, Urban, and Rural Analyses; Regional economic activity; growth, development, and changes.

* Consultoras del BID-INTAL. Las opiniones expresadas por las autoras son de su exclusiva responsabilidad y no reflejan necesariamente las del BID-INTAL. Se agradecen los valiosos comentarios de Graciela Schamis, Alejandro Ramos Martínez, Mauricio Mesquita Moreira, Ricardo Carciofi, Jorge Lucángeli y Rosario Campos. Las afirmaciones y eventuales errores del texto deben ser atribuidos exclusivamente a las autoras de estas notas.

PRESENTACIÓN

La nota técnica *El comercio intrarregional sudamericano: patrón exportador y flujos intraindustriales* recoge los resultados de una investigación sobre el comercio de bienes de los doce países sudamericanos entre los años 2003 y 2011. El trabajo busca dimensionar y caracterizar los flujos de intercambio en América del Sur, uno de los aspectos clave de la integración económica de ese espacio geográfico.

Si se tiene como referencia la situación de hace pocas décadas, cuando las economías de esa región constituían prácticamente compartimientos estancos, América del Sur aparece hoy en día como un espacio cuyas vinculaciones económicas son más densas. Esto se debe en parte a múltiples iniciativas impulsadas por los gobiernos y plasmadas en una gama de acuerdos de desigual profundidad pero orientados, en todo caso, a fortalecer las conexiones entre los sectores productivos de las doce economías, aumentando la interdependencia de los países entre sí. La mayor vinculación es también un resultado del proceso de globalización que ha involucrado a todo el mundo en el último cuarto de siglo.

Está claro que la conformación de América del Sur como espacio económico integrado es un proceso lento si se lo compara con otras iniciativas como la Unión Europea, o la integración de América del Norte. Sería erróneo explicar esa diferencia sólo por la debilidad relativa de las iniciativas promovidas por los gobiernos. Existen al menos dos condicionantes económicos que conviene tener en cuenta en estas comparaciones. En primer lugar, las economías sudamericanas tienen grados relativamente bajos de complementariedad. Su especialización y eficiencia en la producción de materias primas tiene como correlato una escasa diversificación relativa

de sus canastas exportadoras. Esto las hace muy complementarias con otras economías extrarregionales -por ejemplo, aquellas especializadas en manufacturas- pero no necesariamente entre sí. En segundo lugar, el espacio geográfico sudamericano es extenso y pleno de obstáculos naturales; las distancias entre los países son grandes y, en consecuencia, son altos los costos de conectividad comercial entre ellos.

La presente nota técnica aporta información sobre los flujos comerciales intrasudamericanos en un período durante el cual experimentaron una fuerte expansión. Aparte de describir las características principales del intercambio, se realiza una estimación del denominado comercio de dos vías. La cuantificación de esta modalidad de comercio y su localización dentro de la trama de relaciones bilaterales es importante en la medida en que denota la presencia de intercambio intraindustrial de mayor complejidad y generador de externalidades tecnológicas, entre otros beneficios. Dado el peso de los sectores vinculados a la explotación de recursos naturales en las economías sudamericanas, el trabajo también presenta -por primera vez- estimaciones del comercio de dos vías en estas actividades.

El compromiso del BID con los procesos de integración se realiza en distintas áreas. En este caso, cabe mencionar el apoyo del Banco a la *Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA)* canalizado a través del INTAL, el cual actúa como Secretaría Técnica de la Iniciativa. Precisamente, IIRSA conceptualiza el espacio geográfico sudamericano como realidad única con el objetivo de avanzar hacia su integración física, buscando así abatir los mencionados altos costos de conectividad entre los doce países.

La difusión de conocimiento sobre las experiencias de integración, promoviendo la investigación y el debate sobre sus distintas dimensiones, es otro de los

propósitos del Banco en esta materia. En esta línea, la presente nota técnica está dirigida a audiencias especializadas en el seguimiento de los procesos de integración, tanto en el sector público como en el privado, entre los que se cuentan responsables de políticas, investigadores y divulgadores, representantes del sector privado vinculados al comercio sudamericano, así como a un público más general interesado en estos temas. Esperamos que sus resultados contribuyan a la discusión sobre la integración sudamericana.

Graciela Schamis
Directora
Instituto para la Integración de
América Latina y el Caribe
Sector de Integración y Comercio

SIGLAS Y ABREVIATURAS

a.a.	Anual acumulativo
AAP	Acuerdo de Alcance Parcial
ACE	Acuerdo de Complementación Económica
ACR	Acuerdos comerciales regionales
AEC	Arancel externo común
AELC	Asociación Europea de Libre Comercio
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
ALBA-TCP	Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América- Tratado de Comercio de los Pueblos
ALC	América Latina y el Caribe
APEC	<i>Asia-Pacific Economic Cooperation</i>
ARG	Argentina
AS	América del Sur
BCU	Banco Central del Uruguay
BID-INTAL	Banco Interamericano de Desarrollo-Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe
BOL	Bolivia
BRA	Brasil
CAN	Comunidad Andina de Naciones
CARICOM	<i>Caribbean Community</i>
CCG	Consejo de Cooperación del Golfo
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CHI	Chile
CIF	<i>Cost, insurance and freight</i>
COL	Colombia
COSIPLAN	Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento
CRV	Cadenas regionales de valor
CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional

ECU	Ecuador
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOB	<i>Free on Board</i>
GUY	Guyana
I+D	Investigación y desarrollo
i.a.	Interanual
IGL	Índice de Grubel y Lloyd
IIRSA	Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana
ISI	Industrialización por sustitución de importaciones
MACT	Manufacturas de alto contenido tecnológico
MBCT	Manufacturas de bajo contenido tecnológico
MBRN	Manufacturas basadas en recursos naturales
MCTM	Manufacturas de contenido tecnológico medio
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
n.c.	No corresponde
n.e.p.	No especificado en otra parte
OMC	Organización Mundial del Comercio
PD	Países desarrollados
PAR	Paraguay
PED	Países en desarrollo
PER	Perú
PIB	Producto interno bruto
p.p.	Puntos porcentuales
PP	Productos primarios
SACU	<i>South African Customs Union</i>
SG-CAN	Secretaría General de la Comunidad Andina de Naciones
SICE	Sistema de Información sobre Comercio Exterior
SUR	Surinam
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TPP	<i>Trans-Pacific Partnership</i>

UE	Unión Europea
UNASUR	Unión Sudamericana de Naciones
UN-COMTRADE	<i>United Nations Commodity Trade Statistics Database</i>
UN-DESA	<i>United Nations Department of Economic and Social Affairs</i>
URU	Uruguay
VCR	Ventajas comparativas reveladas
VEN	Venezuela

ÍNDICE

I.	Introducción	1
II.	El comercio intrarregional sudamericano: estudios previos y aporte de este trabajo	5
III.	Características generales del comercio intrasudamericano en el período 2003-2011	9
	A. Evolución del comercio	9
	B. Algunas características del comercio sudamericano	12
IV.	Flujos de comercio de dos vías: análisis e identificación de sectores más relevantes	25
	A. Elementos conceptuales	25
	B. Metodología	27
	C. Resultados	29

V.	Conclusiones	53
VI.	Anexo metodológico	55
VII.	Anexo estadístico	59
	Bibliografía	79

I. Introducción

En la actualidad, los países de América del Sur (AS) están relacionados a través de una diversidad de acuerdos comerciales y de iniciativas que hacen de ese espacio geográfico un espacio económico cada vez más integrado.¹ En ciertos aspectos AS comienza a proyectarse en el espacio de las relaciones políticas y comerciales globales como un bloque con identidad propia, cuyos límites están definidos por la pertenencia a una cierta geografía,² lo cual constituye un hecho novedoso en la historia de la integración regional latinoamericana.³ A pesar de ello, no son muchos los trabajos que examinan el intercambio entre los doce países sudamericanos. El propósito principal de esta nota técnica es explorar algunos rasgos salientes en esos vínculos.

El trabajo describe y analiza aspectos de la composición general de los flujos de comercio intrarregionales, el patrón exportador, el peso relativo de cada uno de los países y, en particular, en la magnitud y características del "intercambio de dos vías".⁴ La nota reúne datos e información nueva sobre estos temas, y discute los factores explicativos de los fenómenos descriptos.

Se eligió como período de análisis el intervalo 2003-2011 debido a que durante esos años el desempeño económico de América del Sur tuvo rasgos particulares, enmarcados en condiciones relativamente favorables de la economía mundial. En particular, entre 2003-2007 se registró un período de auge, interrumpido por la crisis financiera que estalló en 2008. Sin embargo, esta última y la débil recuperación que le siguió fueron bastante bien sorteadas por las economías de AS hasta 2011. Posteriormente, la coyuntura externa no ha sido tan favorable:⁵ en el bienio 2012-2013 la evolución de las exportaciones de AS perdió brillo, contrayéndose alrededor de 1% cada uno de esos años.

¹ Cabe mencionar que la Unión Sudamericana de Naciones (UNASUR) es una iniciativa cuyo horizonte está constituido, precisamente, por ese espacio económico. UNASUR tiene sus antecedentes en la I Reunión de Presidentes de América del Sur realizada en Brasilia en 2000, donde se planteó la necesidad de una agenda común para los doce países de la región. En 2004 se creó la Comunidad Suramericana de Naciones, que en 2007 cambió su nombre a Unión de Naciones Suramericanas. El Tratado Constitutivo fue firmado en 2008 y entró en vigencia en marzo de 2011.

² Véase UNASUR (2008).

³ Véase Bouzas *et al.* (2008) y Soares de Lima (2008).

⁴ Se denomina intercambio de dos vías a exportación e importación simultánea de mercancías que se agrupan en una misma actividad industrial (Lucángeli, 2007).

⁵ Véase Giordano *et al.* (2013a y 2013b).

El estudio se concentra, pues, en el análisis de los flujos comerciales intrasudamericanos durante un período en el cual mostraron una rápida expansión. Las condiciones externas confrontadas por AS durante esta etapa tuvieron, ciertamente, un impacto en el conjunto del comercio de AS y en especial en sus exportaciones que experimentaron notables cambios: mayores volúmenes colocados, modificaciones en la composición de las canastas de exportación y mejoras en los términos del intercambio.⁶ También se produjo una reorientación de los flujos comerciales en la cual Asia -particularmente China- ganó espacio relativo en desmedro de los socios tradicionales.

Esos hechos novedosos en el plano externo fueron acompañados por una fase de expansión económica de la actividad interna sin antecedentes en las décadas previas.⁷ Si bien hay diferencias y matices importantes según los países, la tónica general de la evolución económica de AS entre 2003 y 2011 involucró de una u otra manera la casi totalidad de los doce países de la subregión. Esa expansión estimuló, precisamente, los flujos comerciales intra-sudamericanos.

Es sabido que el patrón de comercio de los países sudamericanos con sus socios regionales difiere considerablemente del que existe con el resto del mundo: el mayor contenido tecnológico de las exportaciones intrasudamericanas es un fenómeno generalizado en toda la región. Por ello, el foco principal de este estudio son los flujos de comercio intraindustrial. Un aspecto a resaltar es el hecho de que las ganancias derivadas del comercio intraindustrial suelen ser mayores a las que surgen del intercambio de productos de industrias diferentes porque incluyen beneficios relacionados con las economías de escala,⁸ externalidades tecnológicas,⁹ eslabonamientos positivos con el resto de la economía, retornos crecientes dinámicos (aprendizaje), incorporación de tecnología, etc. Adicionalmente, se considera que los costos de la expansión del comercio

⁶ Véase, por ejemplo, Gayá y Michalczewsky (2011), Moreno (2011), SG-CAN (2012), entre otros.

⁷ Izquierdo y Talvi (2008), CEPAL (2009), Kacef y López Monti (2010), Albrieu (2012), entre otros.

⁸ Cuando existen economías de escala, los costos unitarios se reducen cuando aumenta la cantidad producida, ya sea por la empresa individual (economías de escala internas) o la industria (economías de escala externas o de aglomeración). En un escenario de libre comercio y donde la demanda por los bienes diferenciados es cada vez mayor, las economías de escala hacen que resulte más eficiente la especialización en la producción y exportación de una variedad del bien, abasteciendo tanto el mercado interno como la demanda extranjera (y, a su vez, satisfaciendo la demanda de otras variedades a través de importaciones), en lugar de que cada país produzca todos los bienes diferenciados. Consiguientemente, se incrementan las opciones disponibles para el consumidor y se reduce el precio de las mercancías (Krugman, 1979).

⁹ Las externalidades tecnológicas tienen lugar cuando la producción de una firma no depende solamente de los factores de producción utilizados por esa empresa, sino también del nivel de producción y utilización de los factores por parte de las firmas restantes (Scitovsky, 1954).

son menores cuando predominan los flujos intraindustriales porque la movilidad factorial y la flexibilidad salarial son mayores entre actividades similares (Lucángeli, 2007).

Como se mencionó, esta nota presenta un análisis detallado del intercambio de dos vías entre los países de AS, el cual se mide por medio del Índice de Grubel y Lloyd (IGL). Los resultados presentados surgen de un complejo trabajo con datos desagregados de comercio bilateral a nivel de países utilizando cifras a 3 y 4 dígitos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI). Se discuten tanto los aspectos salientes de los flujos de dos vías para AS como el detalle de las relaciones bilaterales más significativas entre las economías de la región. Cabe señalar que, además del examen del comercio intraindustrial de manufacturas (similar al realizado por otros trabajos de esta naturaleza) el estudio también presenta el análisis del intercambio de dos vías de recursos naturales y sus derivados, donde se concentran las ventajas comparativas de las economías de AS; los resultados muestran indicios de formación de cadenas regionales de valor en algunas de estas actividades.

Luego de esta introducción, la Sección II repasa algunos de los trabajos que analizan los flujos comerciales entre las economías sudamericanas y, en particular, el intercambio de dos vías en la región e identifica el aporte que realizar el estudio. En la Sección III se examinan las características generales del comercio intrasudamericano durante la última década, haciendo hincapié en el origen, la relevancia del mercado regional y el contenido tecnológico de las exportaciones; en tanto que en la Sección IV se examinan detalladamente los flujos de comercio de dos vías, distinguiendo por un lado las particularidades específicas del sector manufacturero y, por otro, las de los productos basados en recursos naturales. Por último, se presentan las conclusiones más relevantes del trabajo.

II. El comercio intrarregional sudamericano: estudios previos y aporte de este trabajo

Existen numerosos estudios que analizan el comercio de los países sudamericanos con énfasis en la evolución del intercambio dentro de los procesos de integración existentes y que examinan separadamente el desempeño de los respectivos bloques,⁷ pero solo algunos abordan el tema desde una perspectiva sudamericana: entre ellos IIRSA (2002) y ALADI-MERCOSUR-CAN (2006). El primero lo estudia desde el punto de vista de la integración física de sus infraestructuras, y el segundo lo hace como parte del estudio de la convergencia de los acuerdos regionales en vistas de la conformación de la Comunidad Sudamericana de Naciones (hoy UNASUR).

Las investigaciones han mostrado las diferencias significativas existentes en el patrón exportador de AS en los envíos intrarregionales en comparación con los flujos extrazona.⁸ El mayor contenido y complejidad tecnológica en el comercio intrasudamericano se da, no obstante, con una distribución muy desigual en importancia y participación según los países: la relevancia de Brasil para el intercambio de la región y su relación comercial con Argentina quedan en evidencia en las investigaciones sobre esta materia.

La literatura sobre comercio intraindustrial en general es sumamente extensa. No obstante, la mayor parte de los trabajos se focaliza en los flujos entre los países de la Unión Europea, así como entre las economías asiáticas, mientras que son pocos los trabajos que examinan el comercio de dos vías en AS. De hecho, este estudio es el primero que aborda esta temática aplicada a los doce países sudamericanos y desde una perspectiva sectorial amplia.⁹

La abundancia de trabajos sobre Europa y Asia responde posiblemente a que allí tienen mayor relevancia, respectivamente, el intercambio de bienes diferenciados y de insumos intermedios, debido a las características de sus estructuras productivas. En AS, en contraste, tienen mayor peso relativo los productos basados en recursos naturales y, consiguientemente, hay menor intensidad de los flujos de dos vías. Por este motivo, la

⁷ Véase BID-INTAL (varios números), SG-CAN (2012), Porta (2008), Durán Lima y Lo Turco (2010), Zevallos Urquieta y González Vigil (2011), entre otros.

⁸ ALADI-MERCOSUR-CAN (2006), ALADI (2012) y Berlinski (2010).

⁹ No solamente analizando las manufacturas, sino también los sectores basados en recursos naturales.

revisión bibliográfica incluida en este estudio se limita a los trabajos relacionados con el intercambio de dos vías a nivel intrasudamericano.

En efecto, el índice de comercio intraindustrial para ALC es sustancialmente menor al promedio mundial, aunque existen variantes significativas para algunos países e industrias.¹⁰ Gran parte de los autores destacan la mayor especialización intrasectorial en Argentina y Brasil y subrayan su presencia incluso antes de la conformación del bloque.¹¹ El comercio de dos vías entre Argentina y Brasil se observa principalmente en productos químicos, plásticos y maquinaria y equipo de transporte, destacándose el sector automotor.¹²

Con respecto a otras economías sudamericanas, se registra comercio intraindustrial relevante en la relación de Uruguay con Argentina y en menor medida con Brasil, y entre Colombia, Venezuela, Perú y Ecuador;¹³ aunque en el caso de Colombia con Venezuela ha perdido importancia. Los flujos de dos vías entre Argentina y Chile también se han presentado como objeto de estudio por su creciente importancia (ALADI, 2012).

En general, las economías con alto nivel de intercambio de dos vías tienen estructuras productivas más diversificadas, mayor peso del sector manufacturero y están más desarrolladas (ALADI, 2012). Además, en la mayor parte de las investigaciones sobre el comercio intrasudamericano se subraya la importancia de los acuerdos comerciales para explicar estos flujos.¹⁴

El aporte del presente trabajo respecto a la literatura precedente examinada se realiza en tres ámbitos. En primer lugar, se brinda un panorama actualizado de las características más importantes del comercio intrasudamericano, examinando el comercio intraindustrial de los doce países que conforman AS. Este análisis parece pertinente en el marco de una eventual convergencia de los distintos procesos de integración existentes en ese espacio geográfico. Cabe destacar que se presentan tanto los aspectos salientes de los flujos de dos vías para AS en su conjunto como el detalle de las relaciones bilaterales más significativas entre las economías de la región.

¹⁰ Fullerton *et al.* (2011) y ALADI (2012).

¹¹ Balassa (1979), ALADI (2012) y Lucángeli (1993 y 2007).

¹² CEP (2004), Curzel *et al.* (2010), ALADI (2012) y Servente Luquetti y Sosa Clavijo (2004).

¹³ Servente Luquetti y Sosa Clavijo (2004), Moreno y Posada (2007), Durán Lima y Lo Turco (2010) y Moscoso y Vásquez (2004).

¹⁴ Balassa (1979), Servente Luquetti y Sosa Clavijo (2004), Curzel *et al.* (2010), Berlinski (2010), Zevallos Urquieta y González Vigil (2011) y Lucángeli (1993 y 2007).

En segundo lugar, en casi todos los trabajos examinados, el énfasis está puesto en el intercambio de manufacturas donde, por lo general, se concentran los flujos de dos vías. En contraste, el comercio intrasectorial de productos basados en recursos naturales ha sido escasamente estudiado, a pesar de la relevancia que tienen estas actividades en las exportaciones sudamericanas. Así, pues, el análisis de los flujos comerciales de recursos naturales y sus derivados -sectores en lo que se concentran las ventajas comparativas de las economías de AS- constituye un aporte adicional al examen del comercio intraindustrial de manufacturas realizado por otros trabajos de esta naturaleza.¹⁵

Por último, en la mayor parte de los estudios, el comercio intraindustrial se calcula mediante el IGL, usualmente sobre la base de los grupos de la CUCI (con un nivel de desagregación a 3 dígitos), para cada par de países, y luego se agregan los datos para obtener el índice, tal como se realizó en el presente documento. No obstante, en este trabajo no se muestran solo los resultados agregados, sino que se hace un análisis exhaustivo a nivel de grupos y subgrupos (4 dígitos).

¹⁵ Lucángeli (2007), entre otros.

III. Características generales del comercio intrasudamericano en el período 2003-2011

A. Evolución del comercio

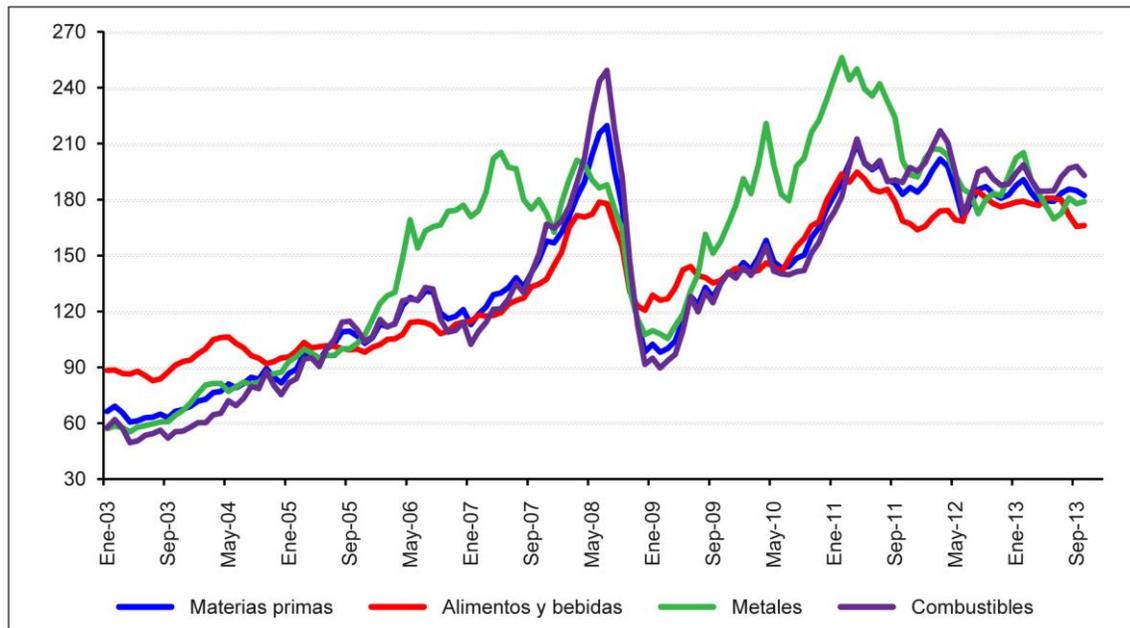
El período 2003-2011 se caracterizó por un muy buen desempeño de las exportaciones sudamericanas, con excepción de la caída registrada en 2009 en el marco de la crisis internacional. Durante esos años las ventas externas totales de la región -a valores corrientes- se incrementaron a un ritmo promedio a.a. de 17%, en tanto que el comercio mundial creció a una tasa de 11,6% a.a. El dinamismo de las exportaciones fue clave para explicar la mayor fortaleza macroeconómica que mostraron muchas economías de AS en el período (elevadas tasas de crecimiento del producto interno bruto (PIB), superávit comercial y en cuenta corriente, acumulación de reservas internacionales, balance fiscal positivo y desendeudamiento, entre otros aspectos relevantes). Esa solidez les permitió amortiguar el impacto de la crisis de 2009, el cual fue reducido en comparación con episodios previos con características similares.

Diversos factores contribuyeron al incremento de las exportaciones sudamericanas durante 2003-2011. En el plano extrarregional, la expansión de la demanda mundial -particularmente de China y otras economías emergentes- impulsó junto con otros factores la suba tanto del volumen exportado como de los precios de las materias primas, de gran importancia en las ventas de la región. El incremento de los precios explicó casi dos tercios del aumento de los envíos al resto del mundo entre 2003 y 2011, en tanto que contribuyeron al aumento de las ventas intrazona en 28,7%.

Si bien aún se mantenían por debajo de los máximos alcanzados en 2008, en 2011 el precio promedio de las *commodities* era 195,5% superior al nivel de 2003, aunque luego disminuyeron, tal como se observa en el Gráfico 1. Aunque todos los productos básicos se encarecieron durante esos años, el incremento de los precios no fue homogéneo: alcanzó 279% en el caso de los metales, 251% en el de los combustibles y 106% en el de los alimentos y bebidas. También contribuyeron a la suba de los precios de las materias primas la financiarización de estos productos, la depreciación del dólar y el cambio climático, entre otros factores relevantes (Gayá y Michalczewsky, 2011).

Gráfico 1. Evolución de los precios de las materias primas

Índices 2005=100



Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI).

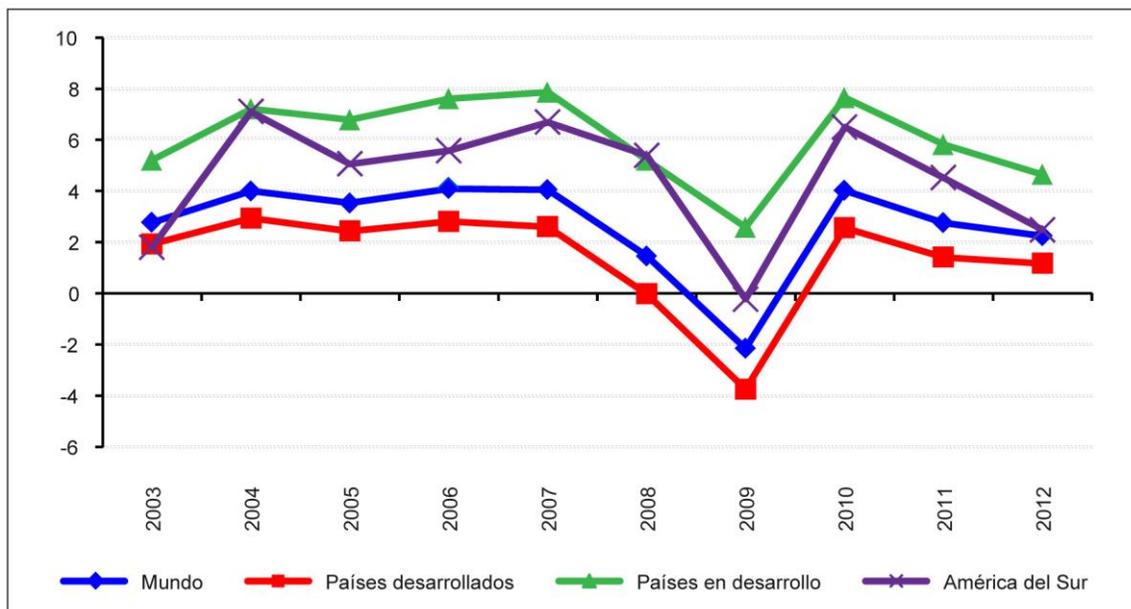
El aumento de las exportaciones de los países sudamericanos durante el período bajo análisis también se explica por el incremento de la rentabilidad del sector transable, derivado de la depreciación nominal de las monedas de algunas economías durante los años previos. Este cambio de precios relativos habría motivado mayores inversiones que redundaron en un aumento de la oferta exportable, como fue el caso de Brasil en la exploración, extracción y refinación de petróleo y de los cuatro países del MERCOSUR en la expansión -tanto extensiva como intensiva- de la frontera agrícola, entre otros (*Ibid*).

En el caso de algunos países también podrían haber contribuido positivamente la proliferación de acuerdos comerciales regionales (ACR), así como la intensificación del uso de regímenes especiales de comercio (*Ibid*). Durante este período, varias economías sudamericanas mejoraron considerablemente sus condiciones de acceso a importantes mercados de países desarrollados y emergentes, a través de la suscripción de ACR, la ampliación de acuerdos preexistentes y la puesta en marcha y consolidación de la liberalización pactada en acuerdos firmados en años anteriores. Chile fue el país pionero en la negociación de estos acuerdos y más recientemente se han sumado a esta tendencia Perú y Colombia.

Las ventas intrasudamericanas se expandieron a un ritmo promedio de 19% a.a. entre 2003 y 2011, en tanto que los envíos al resto del mundo se incrementaron a razón de 16,6% a.a. En particular, el mejor desempeño del comercio intrazona se observó entre 2004 y 2008 y fue un fenómeno generalizado en todos los países sudamericanos, excepto en Venezuela (donde aumentaron al mismo ritmo que los extrazona), Bolivia y Colombia.

En gran medida, el mayor incremento de las exportaciones intrarregionales se vincula al crecimiento de las economías de la región durante el período bajo análisis, que superó el alza del PIB mundial (Gráfico 2). Este escenario responde a la menor expansión de los países desarrollados (PD), ya que el resto de los países en desarrollo (PED) -en particular los asiáticos- crecieron a tasas mayores que AS. Como consecuencia de los respectivos desempeños, los PD perdieron importancia como destino de las exportaciones sudamericanas, al mismo tiempo que los asiáticos se ubicaron entre los mercados más dinámicos para sus ventas externas, en especial de productos básicos.

Gráfico 2. PIB mundial y grupos de países seleccionados
Variación real i.a., en porcentaje



Fuente: UN-DESA.

B. Algunas características del comercio sudamericano

Origen

Debe subrayarse que existen importantes diferencias de tamaño entre las economías de AS que se reflejan en su participación en la oferta exportable de la región: **cuatro de cada diez dólares del valor exportado por AS provienen de Brasil y la participación es similar tanto en las ventas intrazona como extrazona.** El peso relativo en las exportaciones totales tanto de Argentina como de Chile ronda 13%, seguidos en importancia por Venezuela, Colombia y Perú. Los países restantes tienen una participación inferior a 3,5%.

Además de Brasil, el eje principal del comercio intrasudamericano también está compuesto por Argentina, ya que ambos representan conjuntamente más de 60% de las ventas intrarregionales. En las exportaciones hacia el resto del mundo, sin embargo, Chile y Venezuela son los países con mayor incidencia luego de la economía más grande de la región (Cuadro 1).

Participación de América del Sur como destino de las exportaciones

El mercado sudamericano tiene especial importancia para varias economías de AS. Los diferentes niveles de relevancia del mercado regional como destino de las exportaciones permiten distinguir cuatro grupos de países: en primer lugar los países mediterráneos (Bolivia y Paraguay), para los cuales los socios regionales representaron la mayor parte de las exportaciones (58,7% y 65,2%, respectivamente) en 2011. No obstante, en el caso de Paraguay, algunas de las ventas se contabilizan como envíos a los países vecinos cuando en realidad son mercaderías en tránsito que tienen como destino final el resto del mundo (Guillén, 2012). El segundo conjunto está compuesto por aquellas economías cuyas exportaciones a la región explican entre 20% y 40% del total de sus ventas externas: en 2011 AS absorbió casi 40% de los envíos de Argentina y Uruguay y un quinto de las ecuatorianas. En el tercer grupo se encuentran Brasil, Chile, Colombia y Perú, para los cuales el peso relativo de la región como destino se ubicó entre 10% y 20%. La relativamente baja relevancia del mercado sudamericano para Brasil resulta, entre otros factores, de la mencionada asimetría de tamaño respecto del resto de

los países de la región. El último conjunto comprende a Guyana y Venezuela, que envían al mercado sudamericano menos de la décima parte de sus exportaciones (Cuadro 1).

De acuerdo con ALADI-MERCOSUR-CAN (2006), la mayor relevancia de AS como destino de las exportaciones de Bolivia y las tres economías más pequeñas del MERCOSUR posiblemente se explica por el efecto gravitatorio (distancia y tamaño del mercado) de Brasil.

Cuadro 1. Participación del país en las exportaciones sudamericanas^a totales, intrarregionales y al resto del mundo, y de AS en las exportaciones totales del país

En porcentaje. Datos de 2011

País	Participación del país en exportaciones totales de AS	Participación del país en exportaciones intrasudamericanas	Participación del país en exportaciones de AS a extrazona	Participación de AS en exportaciones totales del país
Argentina	13,1	25,3	10,0	38,5
Bolivia	1,4	4,2	0,7	58,7
Brasil	39,8	35,5	40,9	17,7
Chile	12,7	9,5	13,4	14,9
Colombia	8,9	7,2	9,3	16,0
Ecuador	3,5	4,2	3,3	24,1
Guyana	0,2	0,1	0,2	9,4
Paraguay	0,9	2,8	0,4	65,2
Perú	7,1	5,3	7,5	14,8
Uruguay	1,2	2,4	1,0	38,2
Venezuela	11,4	3,6	13,3	6,3
<i>Total América del Sur</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>19,8</i>

Nota: ^a No incluye a Surinam por no encontrarse disponibles los datos de 2011 para este país.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Patrón de comercio

Desde mediados del siglo XX, el patrón de comercio de los países sudamericanos con sus socios regionales ha diferido considerablemente del que existe con el resto del mundo y este contraste se ha acentuado durante la última década. La diferencia entre ambos patrones de intercambio se refleja tanto en la composición de los flujos como en la relevancia del comercio de dos vías.

Por un lado, el comercio con las economías de extrazona es principalmente interindustrial y está basado en las ventajas comparativas¹⁸ en consistencia con los postulados clásicos y neoclásicos: AS exporta productos intensivos en recursos naturales (agropecuarios, combustibles y metales) en formas primarias y procesadas e importa manufacturas en cuya producción se utilizan de manera intensiva trabajo y capital, factores relativamente escasos en AS respecto del resto del mundo.¹⁹

Este esquema de inserción comercial ha ganado relevancia a lo largo del último decenio, en gran medida como consecuencia del mayor peso relativo de Asia en el escenario mundial. En este período los países asiáticos se han convertido en los principales socios de AS, impulsando las exportaciones de materias primas de los países de la región -tanto por la vía de los precios como de las cantidades- y transformándose en proveedores muy competitivos de productos industriales.

Debe señalarse que el patrón comercial mencionado no es tan claro en el caso de Brasil, ya que su canasta exportadora al resto del mundo se encuentra más diversificada que la del resto de los países, dada su escala y la mayor complejidad de su estructura productiva. Sin embargo, durante los últimos años las ventas externas del mayor exportador de AS han mostrado una tendencia hacia la primarización, tanto como consecuencia de las inversiones en el sector petrolero y agropecuario como por la pérdida de competitividad de las actividades industriales.²⁰

Por otro lado, el análisis según la clasificación de Lall (2000) pone en evidencia que el **comercio intrasudamericano tiene una mayor complejidad que el intercambio**

¹⁸ Menor costo de oportunidad de producir un bien en términos de otro como consecuencia de una mayor productividad relativa derivada de la diferencia en la dotación factorial relativa y la intensidad con la cual esos factores se utilizan en la elaboración de los distintos bienes (Ohlin, 1971).

¹⁹ Estas teorías asumen que todos los países tienen la capacidad de producir -aunque con distintos niveles de eficiencia- todos los bienes. Esto no siempre sucede en la realidad, en particular en el caso de las materias primas que requieren de la disponibilidad del recurso natural. Asimismo, en estos enfoques la ventaja comparativa es un concepto estático, aunque la introducción de otros elementos -como el progreso tecnológico- otorga a la ventaja comparativa un carácter dinámico. Incluso en el caso de los recursos naturales no renovables, la ventaja comparativa puede desaparecer en el tiempo si el *stock* de dichos recursos disminuye considerablemente o, en el extremo, se agota. Adicionalmente, la evidencia muestra que cuando un país basa sus exportaciones en productos intensivos en mano de obra debido a la abundancia relativa de este factor, con el tiempo los salarios tienden a incrementarse y, por tanto, desaparece la ventaja comparativa en estos bienes cuando otras economías pueden producir dichas mercancías a un costo inferior. La experiencia de Japón y otros países asiáticos es un claro ejemplo de esta situación: a mediados de los años sesenta y setenta exportaban manufacturas intensivas en mano de obra y conforme fueron incrementándose sus salarios relativos, otro tipo de bienes ganó protagonismo en sus ventas externas y otros países asumieron el liderazgo en la exportación de productos intensivos en trabajo. El modelo de desarrollo de los países asiáticos se conoce con el nombre de "gansos voladores" (*flying geese*), el cual muestra la *catching up* de las economías asiáticas sobre la base de la diversificación de la producción industrial que implica la transición de bienes de consumo a bienes de capital, incrementando su grado de sofisticación. Véase Akamatsu (1962), entre otros.

²⁰ Véanse Markwald y Ribeiro (2010), Gayá y Michalzcwsky (2011), Canuto *et al.* (2013), entre otros.

con el resto del mundo: casi la mitad de las exportaciones de los países de AS a la región está compuesta por manufacturas de bajo, medio y alto contenido tecnológico; e incluso en algunos sectores se observan flujos de comercio intraindustrial. Asimismo, los productos primarios (PP) y las manufacturas basadas en recursos naturales (MBRN) tienen un gran protagonismo, explicando 46,4% del total de las ventas intrazona y dando cuenta de la presencia de comercio de dos vías basado en las diferentes dotaciones factoriales de los países de la región. De todas formas, los envíos extrazona muestran una mayor concentración de estas dos categorías, que sumadas representan cerca de 80% de las exportaciones a esos destinos.

El rubro más importante en el comercio intrazona, tanto por su peso como por su contribución al crecimiento (un tercio del total en 2003-2011), corresponde a las manufacturas de contenido tecnológico medio (MCTM). Esta categoría y las manufacturas de alto contenido tecnológico (MACT) representaron conjuntamente 37,3% de las exportaciones intrasudamericanas en 2011 (33,4% en 2003); en tanto que la participación de estos rubros en los envíos a extrazona es de sólo 9,3%, 5,1 puntos porcentuales (p.p.) menos que 2003, debido a que se expandieron más lentamente que las exportaciones de PP y MBRN.

Como se observa en el Cuadro 2, el complejo automotor mostró el mejor desempeño en las exportaciones intrazona entre 2003 y 2011, contrastando con la caída que registró esta industria en los envíos a extrazona. Cabe destacar que mientras este sector representa 15,8% de las ventas intrarregionales, su participación en las exportaciones al resto del mundo es de solo 0,9%. Asimismo, con excepción de los PP, las exportaciones hacia AS de todas las categorías y subcategorías según contenido tecnológico aumentaron más rápidamente que las destinadas al resto del mundo en el período analizado.

Asimismo, debe señalarse que el mayor contenido tecnológico de las exportaciones intrasudamericanas se observa en toda la región. En efecto, las MCTM y MACT son más relevantes en el comercio intrazona que en las exportaciones a extrazona en todos los países, con excepción de Guyana, y la diferencia de participación de estas categorías entre ambos destinos es muy significativa (Gráfico 3).

Cuadro 2. Evolución y participación de las exportaciones sudamericanas según contenido tecnológico^a a América del Sur^b y el resto del mundo

En porcentaje

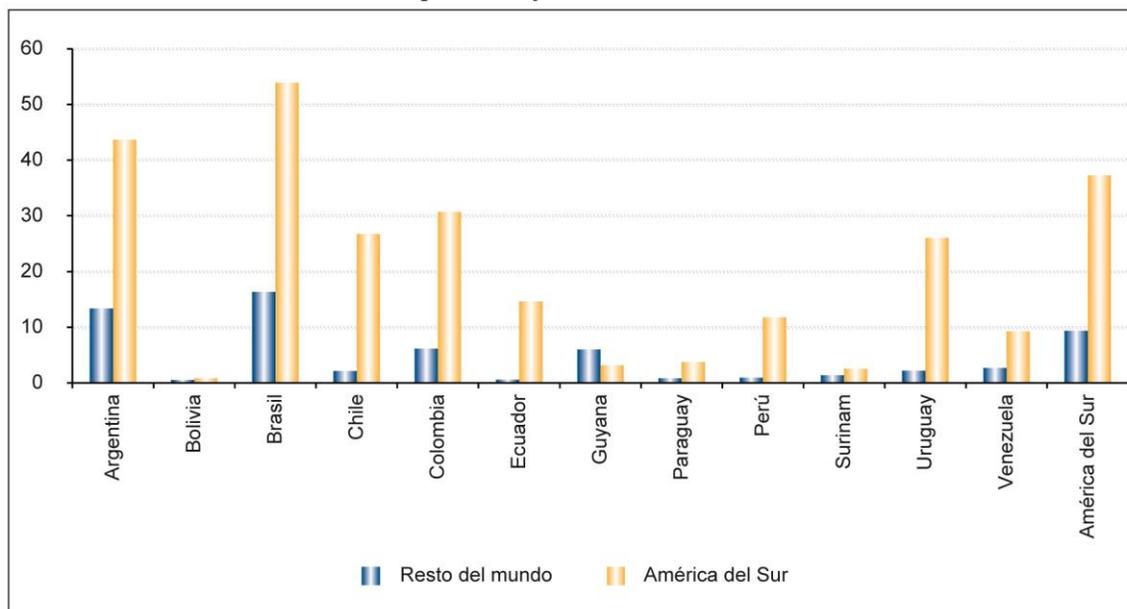
Categoría	Variación a.a. (2003-2011)		Participación (2011)	
	AS	Resto del mundo	AS	Resto del mundo
Productos primarios	19,1	20,4	28,7	58,4
Manufacturas basadas en recursos naturales	17,7	14,9	17,7	19,5
Agrícolas y forestales	17,4	13,0	10,4	10,1
Otras	18,1	17,4	7,3	9,4
Manufacturas de bajo contenido tecnológico	16,8	2,1	10,6	2,8
Textiles y confecciones	15,7	1,3	3,6	1,4
Otras	17,4	3,1	7,0	1,4
Manufacturas de contenido tecnológico medio	21,3	10,0	33,0	7,5
Automotriz	27,8	-0,4	15,8	0,9
Procesos	16,0	14,8	9,7	4,2
Ingeniería	19,1	9,7	7,5	2,4
Manufacturas de alto contenido tecnológico	16,1	7,6	4,3	1,8
Productos eléctricos y electrónicos	16,2	0,8	2,0	0,5
Otras	16,0	12,0	2,3	1,3
Otras transacciones	17,4	17,2	5,7	9,9
<i>Total</i>	19,0	16,6	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Notas: ^a Clasificación utilizada por Lall (2000). ^b No incluye a Surinam por no encontrarse disponibles los datos de 2011 para este país.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

El análisis de las exportaciones intrasudamericanas según capítulos de la CUCI arroja un panorama más claro sobre la **composición de las ventas intrarregionales en términos sectoriales**. Bajo esta clasificación también queda en evidencia, por un lado, la importancia del intercambio de bienes basados en recursos naturales en la región: siete de los primeros diez capítulos de exportación se corresponden con esa caracterización (petróleo y sus derivados, cereales y sus preparaciones, gas natural y manufacturado, papel y cartón y algunos metales). Teniendo en cuenta la gran dotación de productos primarios de AS, resulta razonable que gran parte de su comercio se corresponda con la misma. Por otro lado se destaca la ya mencionada relevancia del sector automotor, pues los vehículos de carretera son el principal componente del comercio intrasudamericano y uno de los capítulos más dinámicos del intercambio. Otras categorías que sobresalen son plásticos y maquinaria industrial (Cuadro 3).

Gráfico 3. Participación de las manufacturas de contenido tecnológico medio y alto en las exportaciones sudamericanas
En porcentaje. Datos de 2011^a



Notas: ^{a/} Los datos de Surinam corresponden a 2010. AS: suma de los países. No incluye a Surinam por no encontrarse disponibles los datos de 2011 para este país.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Cuadro 3. Composición y variación de las exportaciones intrasudamericanas^a
según capítulos de la CUCI (Rev. 4)
En porcentaje

Capítulos CUCI Rev. 4		Participación 2011	Variación a.a. 2003-2011	Contribución a la variación 2003-2011
78	Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)	16,0	27,9	18,3
33	Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	11,6	16,4	10,8
04	Cereales y preparados de cereales	5,0	16,3	4,7
34	Gas natural y manufacturado	4,3	20,6	4,4
68	Metales no ferrosos	3,8	22,8	4,0
28	Menas y desechos de metales	3,4	26,9	3,9
67	Hierro y acero	3,1	17,6	3,0
57	Plásticos en formas primarias	2,4	13,7	2,1
74	Maquinaria y equipo industrial en general, n.e.p., y partes y piezas de máquinas, n.e.p.	2,3	18,4	2,3
64	Papel, cartón y artículos de pasta de papel, de papel o de cartón	2,1	13,5	1,8
Resto		45,9	17,8	44,6
Total		100,0	19,0	100,0

Nota: ^{a/} No incluye a Surinam por no encontrarse disponibles los datos de 2011 para este país.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Es necesario remarcar que, dadas las diferencias en el tamaño relativo de las economías sudamericanas, el análisis de las exportaciones de la región está sesgado por el comportamiento y composición de las ventas externas de los países más grandes. Brasil y Argentina representan conjuntamente más de 60% de los envíos totales intrasudamericanos y, por ejemplo, más de 90% de las exportaciones intrarregionales de vehículos de carretera. No obstante ello, este sector también se destaca entre los principales rubros de exportación de otros países como Chile y Uruguay (Cuadro 4).

Según la composición de sus exportaciones intrarregionales, las economías sudamericanas pueden dividirse en dos grupos. Por un lado, aquellas cuyas ventas se concentran en pocos productos primarios o basados en recursos naturales y por otro lado, los países cuyos envíos a la región muestran un mayor grado de diversificación (Cuadro 4).

Cuadro 4. Composición de las exportaciones intrasudamericanas según capítulos de la CUCI (Rev. 4), por país

En porcentaje. Datos de 2011

Argentina		Bolivia	
Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)	25,3	Gas natural y manufacturado	72,6
Cereales y preparados de cereales	14,1	Pienso para animales (excepto cereales sin moler)	7,3
Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	7,0	Menas y desechos de metales	6,2
Legumbres y frutas	3,4	Aceites y grasas fijos de origen vegetal, en bruto, refinados o fraccionados	5,7
Gas natural y manufacturado	3,4	Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	1,4
Resto	46,8	Resto	6,9
Brasil		Chile	
Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)	22,9	Metales no ferrosos	19,0
Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	8,6	Menas y desechos de metales	8,3
Hierro y acero	5,1	Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)	7,1
Maquinarias especiales para determinadas industrias	4,6	Legumbres y frutas	6,4
Maquinaria y equipo industrial en general, n.e.p., y partes y piezas de máquinas, n.e.p.	3,7	Papel, cartón y artículos de pasta de papel, de papel o de cartón	3,8
Resto	55,1	Resto	55,5

Cuadro 4. Continuación

Colombia		Ecuador	
Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	19,1	Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	50,5
Hulla, coque y briquetas	11,1	Pescado (no incluidos los mamíferos marinos), crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos y sus preparados	7,5
Plásticos en formas primarias	7,2	Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)	7,2
Papel, cartón y artículos de pasta de papel, de papel o de cartón	5,2	Legumbres y frutas	4,0
Aceites esenciales y resinoides y productos de perfumería; preparados de tocador y para pulir y limpiar	5,0	Aceites y grasas fijos de origen vegetal, en bruto, refinados o fraccionados	3,9
Resto	52,4	Resto	26,8
Guyana		Paraguay	
Cereales y preparados de cereales	80,9	Semillas y frutos oleaginosos	43,1
Azúcares, preparados de azúcar y miel	5,4	Cereales y preparados de cereales	15,0
Menas y desechos de metales	3,8	Carne y preparados de carne	10,4
Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)	1,8	Pienso para animales (excepto cereales sin moler)	10,2
Manufacturas de corcho y de madera (excepto muebles)	1,6	Aceites y grasas fijos de origen vegetal, en bruto, refinados o fraccionados	4,1
Resto	6,6	Resto	17,2
Perú		Surinam ^a	
Metales no ferrosos	16,0	Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	88,3
Menas y desechos de metales	15,9	Bebidas	3,9
Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	10,5	Cereales y preparados de cereales	1,2
Prendas y accesorios de vestir	8,5	Instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control, n.e.p.	0,9
Productos químicos inorgánicos	4,4	Artículos manufacturados diversos, n.e.p.	0,9
Resto	44,7	Resto	4,8
Uruguay		Venezuela	
Cereales y preparados de cereales	16,9	Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	66,2
Productos lácteos y huevos de aves	13,8	Hierro y acero	10,4
Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)	9,4	Metales no ferrosos	5,4
Carne y preparados de carne	9,2	Abonos (excepto los del grupo 272)	3,9
Artículos manufacturados diversos, n.e.p.	6,7	Productos químicos orgánicos	3,7
Resto	44,0	Resto	10,4

Nota: ^a Datos de 2010.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Dentro del primer grupo se encuentran Guyana, Paraguay, Bolivia, Surinam, Venezuela y Ecuador. En los dos primeros países los productos agropecuarios representan más de 80% de sus ventas al resto de AS. Es necesario aclarar que si bien el complejo oleaginoso lidera los envíos paraguayos a la región, gran parte de ellos corresponde en realidad a exportaciones de soja del país mediterráneo al resto del mundo.²¹ En los restantes socios predominan las economías exportadoras de hidrocarburos: Bolivia, donde casi tres cuartas partes de los envíos corresponden al gas natural y los países en los cuales el petróleo y sus derivados tienen una participación mayoritaria en los envíos a la región: Surinam (88,3%), Venezuela (66,2%) y Ecuador (50,5%).

Si bien todos los países sudamericanos son competitivos en la exportación de productos agropecuarios y/o combustibles y minería (Cuadro 5), aquellos que muestran mayor concentración de sus exportaciones intrarregionales en recursos naturales son, precisamente, los que tienen mayores ventajas comparativas en estos sectores. En efecto, Paraguay y Guyana se ubican en el primer y tercer puesto, respectivamente, del índice de ventajas comparativas reveladas (VCR) en productos agropecuarios de la región, en tanto que Venezuela, Bolivia, Ecuador y Surinam se encuentran entre los más competitivos en el rubro combustibles y minería.

El segundo grupo, compuesto por el resto de las economías -algunas de las de mayor tamaño y/o complejidad de la estructura productiva-, tiene exportaciones más diversificadas.²² De todas formas, exceptuando los casos de Argentina y Brasil, las ventas intrarregionales de este grupo de países presentan una gran participación de productos primarios y sus derivados.

Previsiblemente, Brasil es el país que muestra mayor presencia de productos industriales en sus ventas intrarregionales -destacándose el complejo automotor y las maquinarias-. Si bien ningún país sudamericano tiene ventajas comparativas en el sector manufacturero a nivel agregado, Brasil aparece como el más competitivo de esta categoría

²¹ Debido a la condición mediterránea del país, muchas ventas son registradas como exportaciones finales a los países vecinos, cuando en realidad solo son destinos transitorios antes de ser enviadas al destino final en algún país de extrazona. De la misma forma, en algunas ocasiones la venta de materias primas agrícolas se ha contabilizado como exportaciones a centros financieros como Suiza, no siendo ese el verdadero destino final de estos bienes. (BID-INTAL, 2012b y Guillén, 2012).

²² Dentro de los países sudamericanos, Flores y Vaillant (2011) afirman que Brasil tiene la estructura exportadora de mayor sofisticación, seguido por Argentina, Colombia, Uruguay y Perú. No obstante, señalan que estos dos últimos países han incrementado su sofisticación a través de la incorporación de insumos procesados a sus ventas externas.

dentro de la región, seguido por Colombia, Argentina y Uruguay (Cuadro 5). Sin embargo, en los envíos de Brasil a la región también sobresalen metales (especialmente hierro y acero, rubro en el que tiene VCR -Cuadro 6-) y petróleo y sus derivados.

Cuadro 5. Índice de ventajas comparativas reveladas^a (VCR), 2003-2011

País	Productos agropecuarios	Combustibles y Minería	Manufacturas
Argentina	5,75	0,90	0,44
Bolivia	2,34	3,62	0,13
Brasil	3,64	1,08	0,64
Chile	2,91	3,19	0,18
Colombia	2,16	2,53	0,45
Ecuador	3,84	2,99	0,12
Guyana	7,40	0,75	0,25
Paraguay	9,63	0,05	0,16
Perú	2,49	3,21	0,23
Surinam	4,00	2,22	0,27
Uruguay	7,51	0,19	0,39
Venezuela	0,05	4,96	0,09

Notas: ^a Promedio del índice del período.

$$VCR_{ij} = \frac{X_{ij}}{\frac{X_i}{X_m}}$$

El índice de VCR del país *i* en el sector *j* se calcula como:

Donde: *X_{ij}*: exportaciones del país *i* del sector *j*. *X_i*: exportaciones totales del país *i*. *X_{mj}*: exportaciones mundiales del sector *j*. *X_m*: exportaciones totales mundiales.

El índice puede tomar valores entre 0 y tendiente a infinito. Si $VCR_{ij} > 1$ se considera que el país *i* tiene ventajas comparativas en la exportación del sector *j*. Este indicador se considera una buena aproximación de las ventajas comparativas de los países, aunque tiene importantes limitaciones. Por ejemplo, las barreras al ingreso de las exportaciones de un país en los países restantes pueden derivar en una subestimación de la ventaja comparativa, de la misma manera que las medidas de estímulo a las exportaciones de un producto determinado en un país derivan en una participación en el mercado mundial de esa mercancía mayor a la que prevalecería en una situación de libre comercio (es decir, sobrestima la ventaja comparativa).

Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC.

En las exportaciones de Argentina y Uruguay al resto de AS se destacan los productos agropecuarios primarios y procesados y los vehículos de carretera, y en el caso de la primera, también el petróleo y sus derivados. En las ventas intrarregionales de los países andinos, los metales y los hidrocarburos también son muy relevantes. Otros productos de importancia en estas economías son frutas (Chile), papel (Chile y Colombia), plásticos (Colombia), vestido y productos químicos (Perú).

Como se observa en el Cuadro 6, los países sudamericanos tienen VCR en pocas actividades industriales. Además, en algunos casos dicho valor podría ser engañoso, pues la existencia de ACR y de regímenes especiales de comercio favorece la exportación de

manufacturas a socios regionales y, por tanto, podría estar derivando en una mayor participación de los productos industriales en las ventas externas totales y, consiguientemente, sobrestimando la VCR en estos sectores. Este podría ser el caso de la industria automotriz en Argentina o el vestido en Colombia y Perú, aunque se requerirían ulteriores investigaciones para confirmarlo.

Cuadro 6. Índice de VCR^a en ramas manufactureras seleccionadas, 2003-2011

País	Hierro y acero	Productos químicos		Maquinaria y equipo de transporte		Textiles	Vestido
		Total productos químicos	Farmacéuticos	Equipos de oficina y telecomunicaciones	Industria automotriz		
Argentina	1,01	0,76	0,37	0,02	1,12	0,24	0,08
Bolivia	0,01	0,13	0,02	0,00	0,01	0,30	0,48
Brasil	2,05	0,57	0,19	0,17	0,93	0,47	0,08
Chile	0,29	0,43	0,06	0,02	0,10	0,16	0,10
Colombia	1,36	0,74	0,41	0,02	0,22	0,92	1,28
Ecuador	0,05	0,12	0,12	0,01	0,20	0,37	0,09
Guyana	0,01	0,08	0,16	0,02	0,02	0,04	0,54
Paraguay	0,20	0,23	0,23	0,01	0,00	0,64	0,37
Perú	0,16	0,28	0,04	0,01	0,01	0,64	2,39
Surinam	0,03	0,29	0,01	0,13	0,12	0,04	0,04
Uruguay	0,27	0,55	0,55	0,01	0,28	0,74	0,57
Venezuela	0,92	0,14	0,03	0,00	0,05	0,01	0,00

Nota: ^{a/} Ver nota del Cuadro 5.

Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC.

Aunque la especialización según la ventaja comparativa explica gran parte del comercio intrarregional de productos primarios y sus derivados, como se mencionó previamente el comercio entre países sudamericanos se caracteriza por su mayor contenido tecnológico y la existencia de flujos de dos vías. Esto se explica a partir de enfoques teóricos más modernos que consideran la existencia de barreras al comercio, competencia imperfecta, economías de escala, costos de transporte, diferenciación de productos y otros elementos, no contemplados por los postulados tradicionales.

El intercambio de Brasil -y en menor medida de otros países como Argentina- con gran parte de la región es consistente con el patrón de comercio descrito por Venables (1999, 2003a y 2003b), que amplía el enfoque de las ventajas comparativas en base a los nuevos aspectos mencionados. Desde esta perspectiva, en los procesos de integración comercial

entre países en desarrollo con niveles de ingreso y dotaciones factoriales similares, las economías de menor tamaño se especializan en actividades con rendimientos constantes - donde tienen ventajas comparativas tanto frente a los socios del bloque como al resto del mundo-, en tanto que los países más grandes lo hacen en industrias donde hay economías de escala. Dado que estos últimos poseen ventajas comparativas en términos regionales pero no globales en estos sectores, desplazan a los productores eficientes de extrazona (desvío de comercio). Esta dinámica se profundiza cuando las restricciones al ingreso de productos originarios del resto del mundo son elevadas.

IV. Flujos de comercio de dos vías: análisis e identificación de sectores más relevantes

Gran parte del comercio mundial corresponde a intercambio de productos de actividades similares, lo que comúnmente se conoce como comercio de dos vías o intraindustrial. **En el comercio intrasudamericano se registran algunos flujos relevantes de dos vías y la intensidad de este tipo de intercambio es mayor dentro de la región que en el comercio con el resto del mundo** (Lucángeli, *Mimeo*), lo cual resulta lógico dada la composición de los flujos a uno y otro destino.

A continuación se presentan los elementos conceptuales más relevantes para explicar el intercambio intraindustrial (apartado A), una breve introducción a la metodología utilizada²³ (apartado B) y los rasgos más relevantes del comercio de dos vías entre los países de AS que surgen de un análisis exhaustivo de los flujos de intercambio realizados en este trabajo (apartado C). Debe destacarse que no solamente se examinan los flujos intraindustriales, sino también el intercambio intrasectorial de productos primarios y sus derivados dada su relevancia en el comercio intrarregional.

A. Elementos conceptuales

El comercio intraindustrial puede explicarse tanto por factores de demanda como de oferta, muchos de los cuales se observan en algunas economías de la región. Dentro de la primera categoría pueden destacarse la similitud de preferencias, derivada de niveles homogéneos de ingreso *per cápita* y coincidencias culturales, que motivan el intercambio de bienes parecidos.²⁴ Algunos ejemplos en AS son los casos de Argentina y Uruguay o Colombia y Ecuador, entre otros.

Desde la oferta, la cercanía y la eliminación de las barreras al comercio reducen los costos del intercambio y promueven la diferenciación de productos a nivel internacional en actividades con economías de escala, las cuales son más frecuentes en los países con estructuras productivas más complejas como Argentina y Brasil. Asimismo, la existencia de comercio de dos vías se relaciona con la configuración de ciertas industrias a nivel global y con las decisiones intrafirma (especialmente en actividades con economías de

²³ Una explicación detallada de los cálculos realizados en este trabajo se encuentra disponible en el anexo metodológico.

²⁴ Véase Kemp (1964) y Linder (1961), entre otros.

escala internas),²⁵ por lo cual las teorías sobre internacionalización de las empresas²⁶ contribuyen a explicar el origen de los flujos comerciales. En estos casos entran en juego ciertas estrategias de localización que se replican a nivel global; el tamaño y la escala de algunos mercados internos o regionales que hacen atractivo su abastecimiento y circunstancias históricas que han permitido el desarrollo de actividades productivas no tradicionales. (Ramos Martínez y Campos, *Mimeo*).

Esto es particularmente relevante en algunas actividades con mayor intensidad del intercambio intraindustrial en AS. Ejemplos de ello se encuentran en la industria química y en la automotriz del MERCOSUR, donde en este comportamiento son clave las decisiones intrafirma. En el sector automotor, el régimen de administración de comercio entre Argentina y Brasil ha motivado inversiones del tipo *market seeking* (orientadas a la explotación del mercado regional) y ha favorecido un patrón en el cual las terminales producen algunos modelos de automóviles en un país y otros en el socio y desde cada una de estas economías abastecen la demanda regional de cada modelo.

Debe mencionarse, no obstante, que en algunos casos la región cuenta con una oferta competitiva a nivel global. Consiguientemente, la exportación de manufacturas por parte de algunas economías a sus socios sudamericanos va más allá de la posible existencia de desvío de comercio, e incluso los mercados regionales han servido de plataforma para luego lograr competir con las exportaciones en destinos de extrazona. Por ejemplo, la industria automotriz brasileña no solamente exporta al mercado sudamericano: 44% de sus exportaciones²⁷ durante el período 2003-2011 tuvo como destino el resto del mundo.

De la misma forma, la industria forestal desarrollada en Chile, logró expandirse al resto de la región en base a las capacidades adquiridas en el mercado local, no solo para abastecer a los socios sudamericanos, sino también para realizar exportaciones desde esos orígenes directamente a terceros mercados.

²⁵ La reducción de los costos unitarios depende del nivel de producción de la empresa.

²⁶ Véase Dunning (1980).

²⁷ Capítulo 78 de la CUCI.

B. Metodología

Comercio intraindustrial por sector

Los flujos de comercio de dos vías se calcularon utilizando el Índice de Grubel y Lloyd (IGL), que mide el comercio entre el país i y el país j en el sector k en el período t . Los sectores k corresponden a los capítulos, grupos o subgrupos de la CUCI (2, 3 y 4 dígitos, respectivamente). Los diferentes niveles de desagregación utilizados en el trabajo tienen como objetivo analizar distintas características del comercio a dos vías, como se indica más adelante.

IGL entre los países i y j en el sector k en el período t :

$$IGL_{ijkt} = 1 - \frac{|X_{ijkt} - M_{ijkt}|}{X_{ijkt} + M_{ijkt}}$$

Donde:

X_{ijkt} = Exportaciones del sector k del país i al país j en el período t .

M_{ijkt} = Importaciones del sector k del país i originarias del país j en el período t .

El IGL_{ijkt} puede tomar valores entre 0 y 1, siendo 0 cuando el comercio del sector va solamente en una dirección (es decir, hay exportaciones de un socio al otro, pero no importaciones) y 1 cuando en esa actividad las exportaciones de un país al otro son exactamente iguales a las importaciones de este país originarias del socio.

En el análisis de la relación comercial a nivel sectorial en este estudio se consideró que existe comercio intraindustrial relevante cuando el IGL es superior a 0,5 (criterio utilizado en otros estudios similares)²⁸ y las exportaciones del sector representan 1% o más de las ventas de por lo menos uno de los dos países al socio, con el objetivo de eliminar del análisis a las actividades en las cuales los flujos de comercio son marginales.

²⁸ Véase Benz y Yalsin (2013), Mansoob Murshed (2001), Zhao *et al.* (2010), entre otros.

Comercio intraindustrial agregado del país con cada socio y con América del Sur

Siguiendo los lineamientos de Fontaigné y Freudenberg (1997), los índices bilaterales de cada país con sus socios se construyen agregando el valor absoluto del saldo y el comercio de cada sector entre ambos países, en tanto que el IGL de cada economía con AS replica esta metodología considerando conjuntamente el resultado bilateral con cada uno de los países. La desagregación por socio busca evitar que se considere que existe comercio regional de dos vías cuando un país exporta bienes de un sector a un país de la región e importa productos del mismo sector desde otro país de la misma región.

IGL entre los países i y j para todos los sectores k en el período t :

$$IGL_{ijt} = 1 - \frac{\sum_{k=1}^N |X_{ijkt} - M_{ijkt}|}{\sum_{k=1}^N (X_{ijkt} + M_{ijkt})}$$

IGL del país i con todos los países j de AS para todos los sectores k en el período t :

$$IGL_{iASt} = 1 - \frac{\sum_{j=1}^N \sum_{k=1}^N |X_{ijkt} - M_{ijkt}|}{\sum_{j=1}^N \sum_{k=1}^N (X_{ijkt} + M_{ijkt})}$$

Dadas las características de este cálculo, el valor del IGL de cada país con AS constituye una suerte de promedio ponderado del comercio intraindustrial con la región. Es decir, se encuentra sesgado por el peso de cada uno de los socios en el saldo y el valor total del comercio. Por este motivo, se incluyen además en el análisis la media y la mediana del IGL bilateral con cada uno de los socios.

En todos los casos, para evitar los problemas derivados de las diferencias de valuación (FOB o CIF) y contabilización de las exportaciones e importaciones, cuando corresponde considerar las importaciones del sector k del país i originarias del país j en el período t se utilizaron las exportaciones del sector k del país j al país i en el período t .

El índice se calculó para las secciones 5 a 8 de la CUCI.²⁹ En este trabajo consideró que existen flujos intraindustriales relevantes en aquellas relaciones bilaterales donde el IGL es mayor o igual a 0,25,³⁰ dado que por las características de las estructuras productivas de estas economías resulta muy ambicioso establecer un umbral superior.

Una explicación detallada de los cálculos realizados en este trabajo se encuentra disponible en el Anexo Metodológico.

C. Resultados

Productos manufacturados (secciones 5 a 8 de la CUCI)

Comercio intraindustrial agregado en América del Sur. Los resultados obtenidos en este trabajo muestran que los flujos de comercio intraindustrial en AS son menores a los de otras economías, como las europeas o asiáticas, que se exponen en otros estudios.³¹ Sin embargo, dadas las características de las estructuras productivas de los países sudamericanos y su consiguiente patrón de especialización, estos valores no resultan llamativos.

De todas formas, la región muestra un panorama heterogéneo en materia de comercio de dos vías.³² Se identifican flujos industriales relativamente significativos en 11 de las 66 relaciones bilaterales en el promedio del período 2003-2011 entre los países sudamericanos -16,7% del total- (Gráfico 4).

²⁹ Secciones 5 a 8 de la CUCI. En general los cálculos de comercio intraindustrial se realizan teniendo en cuenta solamente estas secciones, puesto que es en la producción de manufacturas -a diferencia de la de productos primarios- donde predominan los factores determinantes del intercambio de dos vías (economías de escala, diferenciación de productos, competencia imperfecta, etc.). Lucángeli (2007) estudia el comercio intraindustrial considerando las secciones 5 a 8, concentrándose así en el intercambio de manufacturas.

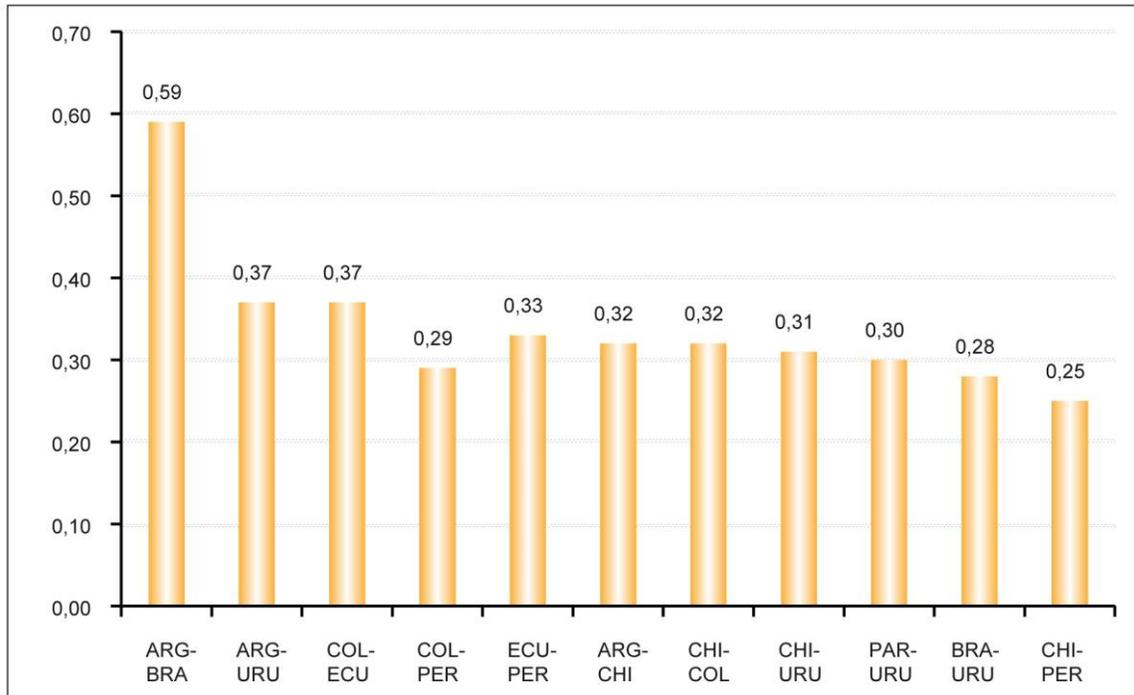
³⁰ A nivel agregado se escogió arbitrariamente el criterio de un IGL mayor o igual a 0,25 para detectar comercio intraindustrial,

³¹ En la UE-15 el IGL rondaba 0,66 en 2006-2008, un valor similar al observado en el comercio intraindustrial entre China, Japón, Malasia y Tailandia unos años antes. Fuente: CEPII (2011) y Ando (2006), citados en ALADI (2012).

³² Véase Cuadro A1 del Anexo Estadístico.

Gráfico 4. Índices de comercio intraindustrial (IGL) entre los países sudamericanos.^a Relaciones bilaterales seleccionadas

Promedio 2003-2011



Notas: ^a Calculado con los datos de los grupos de las secciones 5 a 8 de la CUCI Rev. 4.

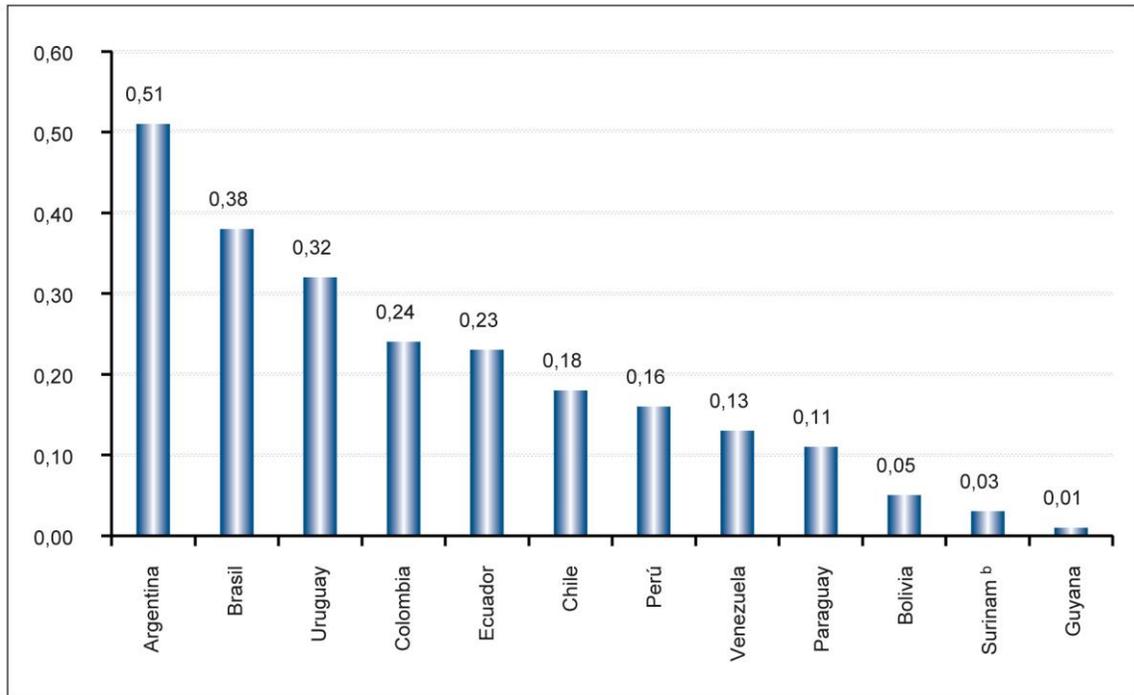
Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

A nivel agregado -es decir de cada país con la región en su conjunto-, el IGL es mayor a 0,25 solo para tres economías, todas ellas pertenecientes al MERCOSUR (Argentina, Brasil y Uruguay), aunque Colombia y Ecuador muestran un índice muy cercano a este umbral (Gráfico 5). Argentina y Brasil son los países donde los flujos intraindustriales con AS son más relevantes, con índices de 0,51 y 0,38, respectivamente. En el resto de los casos el indicador toma valores muy bajos, es decir que casi no existe intercambio de dos vías con la región en su conjunto. Debe mencionarse que donde se registran niveles significativos de comercio intraindustrial con AS, esto se debe exclusivamente a una intensidad relativamente elevada de los flujos de dos vías con los socios comerciales de mayor peso, ya que se trata de un promedio ponderado. Por ejemplo, la intensidad alta (baja) del intercambio intraindustrial con Brasil -principal socio en la región- explica el mayor (menor) nivel del IGL de Argentina (Chile) con AS.

En efecto, en ningún caso el promedio simple ni la mediana del IGL bilateral de un país con sus socios sudamericanos superan el umbral de 0,2.³³

Gráfico 5. Índices de comercio intraindustrial (IGL) entre los países sudamericanos y AS^a en conjunto

Promedio 2003-2011



Notas: ^{a/} Calculado con los datos de los grupos de las secciones 5 a 8 de la CUCI Rev. 4. No incluye Surinam. ^{b/} Datos de 2003-2010.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Entre 2003 y 2011, la intensidad del comercio intraindustrial de todos los países sudamericanos con la región se incrementó, con excepción de Bolivia, Guyana y Venezuela en los cuales disminuyó y Colombia, donde se mantuvo (Cuadro 7). En el caso de este último país cabe destacar que el índice tuvo una fuerte caída en 2006, presumiblemente ante la salida de Venezuela de la CAN -su principal socio subregional-, pero se recuperó notablemente en 2010, ubicándose en el mismo nivel que al comienzo del período bajo análisis. En Perú y Chile el comercio intraindustrial con el resto de AS siguió un patrón similar, aunque de menor proporción: una leve caída en 2006 y una fuerte incremento en 2009.

³³ Véase Cuadro A1 del Anexo Estadístico.

Argentina y Brasil vieron crecer la intensidad del comercio de dos vías con la región especialmente entre 2006 y 2008, para luego tomar un nuevo envión en 2010-2011. De la misma forma que en el resto de los países, el mayor aumento en el índice se dio en los años de recuperación posterior a la crisis financiera internacional, en la que habían sufrido una reducción. Este comportamiento daría la pauta de un carácter cíclico del intercambio intraindustrial: aumenta en un contexto de crecimiento económico y disminuye ante la contracción de la actividad.

Cuadro 7. Evolución de los índices de comercio intraindustrial (IGL) de los países sudamericanos con la región^a

2003-2011

País	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Promedio 2003-2011
Argentina	0,50	0,47	0,47	0,48	0,52	0,54	0,52	0,54	0,55	0,51
Bolivia	0,09	0,06	0,07	0,07	0,04	0,03	0,03	0,03	0,02	0,05
Brasil	0,37	0,33	0,33	0,33	0,37	0,41	0,41	0,42	0,43	0,38
Chile	0,19	0,19	0,18	0,17	0,18	0,11	0,21	0,21	0,22	0,18
Colombia	0,27	0,27	0,26	0,20	0,20	0,20	0,21	0,28	0,27	0,24
Ecuador	0,22	0,18	0,25	0,25	0,25	0,24	0,21	0,24	0,24	0,23
Guyana	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01
Paraguay	0,09	0,09	0,11	0,11	0,12	0,10	0,15	0,13	0,13	0,11
Perú	0,16	0,16	0,15	0,14	0,14	0,14	0,19	0,19	0,18	0,16
Surinam	0,04	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,06	n.d.	0,03 ^b
Uruguay	0,34	0,32	0,30	0,30	0,30	0,29	0,33	0,33	0,35	0,32
Venezuela	0,22	0,21	0,15	0,08	0,11	0,09	0,06	0,14	0,10	0,13

Notas: ^a Calculado con los datos de los grupos de las secciones 5 a 8 de la CUCI Rev. 4. ^b Promedio 2003-2010.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Más allá de las diferencias, es posible identificar algunas características generales que permiten comprender el origen del comercio intraindustrial en AS, como se adelantó al comienzo de esta sección. En primer lugar, **los niveles más relevantes de intercambio de dos vías corresponden a países más grandes** -en términos económicos y poblacionales-, **cuya estructura productiva se encuentra más diversificada, que cuentan con la presencia de industrias parecidas** -especialmente aquellas con economías de escala- **y entre los cuales los gustos son relativamente similares** (al menos en comparación con el resto del mundo). Esto es particularmente relevante en la

relación entre Argentina y Brasil, que no solamente constituye el principal componente del comercio intrarregional total y de manufacturas, sino que también tiene la mayor intensidad del intercambio de dos vías en la región.

De todas maneras, son llamativos los casos de Ecuador y Uruguay, dos países pequeños que registran comercio intraindustrial relevante con varios de sus socios regionales. En efecto, este último país es la economía sudamericana con mayor cantidad de relaciones bilaterales con flujos de dos vías significativos, de acuerdo con las métricas propuestas por este trabajo. Esto indica que las características anteriormente mencionadas no son las únicas que explican los flujos de comercio intraindustrial en la región. Se debe tener en cuenta un segundo grupo de factores que contribuye a la presencia de flujos de dos vías en AS, entre los cuales cabe mencionar **la proximidad geográfica y la existencia de ACR y regímenes especiales de comercio**, que explicarían por ejemplo los IGL relativamente altos en las economías como Ecuador y Uruguay, donde no se cumplen necesariamente todas las condiciones señaladas en primer lugar.

Comercio intraindustrial sectorial bilateral. Como se mencionó en el apartado B, se calcularon los IGL bilaterales entre todos los países sudamericanos i y j para todos los sectores k (grupos -desagregación a 3 dígitos- de la CUCI Rev. 4) y se construyeron índices que agregan a todos los sectores manufactureros k (correspondientes a los grupos de las secciones 5 a 8 de la CUCI) (Fullerton *et al.*, 2011) para cada país i con su socios j . Con el objetivo de identificar el tipo de comercio intraindustrial existente en cada sector de las relaciones bilaterales intrarregionales, se calcularon también los índices de comercio intraindustrial desagregados por subsectores (subgrupos -desagregación a 4 dígitos- de la CUCI Rev. 4).

La clasificación del tipo de comercio se llevó a cabo de acuerdo con el siguiente criterio:

- a. *Comercio intraindustrial propiamente dicho u horizontal:* Se intercambian productos similares a nivel de subsector k . Es decir, $IGL_{ijkt} \geq 0,5$ en el promedio 2003-2011, no solamente en la desagregación a 3 dígitos, sino también a 4 dígitos de la CUCI. Un ejemplo de ello es un país que exporta

ciertos modelos de automóviles al socio e importa desde allí modelos diferentes.

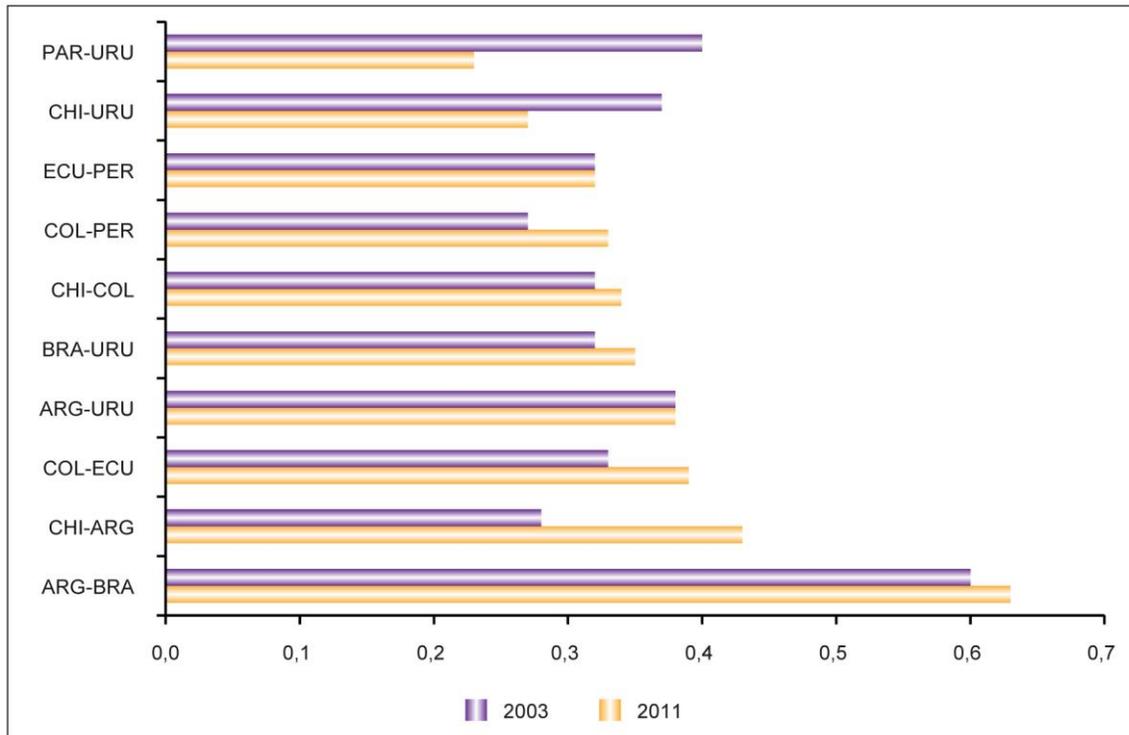
- b. *Comercio de productos distintos dentro de la misma industria*: Sectores para los cuales $IGL_{ijkt} > 0,5$ a nivel de 3 dígitos de la CUCI, pero inferior a dicho umbral al considerar el intercambio a 4 dígitos. En este caso, la presencia o no de comercio intraindustrial depende de la desagregación. Empero, aunque no se trate de comercio intraindustrial propiamente dicho, a los fines de este trabajo también resulta de interés porque en algunos casos refleja la presencia de comercio intraindustrial vertical (se intercambian productos del mismo sector, pero correspondientes a diferentes etapas del proceso productivo, evidenciando la presencia de Cadenas Regionales de Valor -CRV-).

En líneas generales, el intercambio intraindustrial más relevante en las relaciones bilaterales al interior de AS puede dividirse en tres conjuntos geográficos. Primero, el comercio de dos vías entre países del MERCOSUR, donde sobresalen las siguientes relaciones bilaterales: Argentina-Brasil, Argentina-Uruguay, Paraguay-Uruguay y Brasil-Uruguay. Segundo, dentro de la CAN los casos de Colombia-Ecuador, Ecuador-Perú y Colombia-Perú. Por último, los vínculos de Chile con algunos países con los cuales ha firmado acuerdos de libre comercio: Argentina, Colombia, Perú y Uruguay. Debe subrayarse que el incremento en la intensidad del comercio intraindustrial entre 2003 y 2011 mencionada previamente se observó en casi todas las principales relaciones bilaterales identificadas (exceptuando la de Paraguay-Uruguay y Chile-Uruguay, que disminuyeron, y las de Argentina-Uruguay y Ecuador-Perú, que no se modificaron) (Gráfico 6).

De todas maneras, también existen numerosos ACR entre países que no cuentan con flujos relevantes de comercio de dos vías, como es el caso de Paraguay con los socios más grandes del MERCOSUR o Bolivia con los miembros restantes de la CAN (Cuadro 8). Estos países pequeños y con estructuras productivas poco complejas pertenecen, justamente, al grupo de economías con alta concentración de sus exportaciones intrarregionales en productos primarios.

Gráfico 6. Índices de comercio intraindustrial (IGL):^a Principales relaciones bilaterales entre países sudamericanos

Años 2003 y 2011



Nota: ^a Calculado con los datos de los grupos de las secciones 5 a 8 de la CUCI Rev. 4.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Cuadro 8. Estado del libre comercio en AS en 2010^a

En porcentaje del total

Según cantidad de ítems arancelarios											
Otorgante \ Beneficiario	ARG	BRA	PAR	URU	CHI	BOL	COL	ECU	PER	VEN ^b	
ARG	n.c.	93	93	93	98	91	15	25	11	18	
BRA	93	n.c.	93	93	98	91	40	26	10	25	
PAR	93	93	n.c.	93	97	91	35	19	9	25	
URU	93	93	93	n.c.	97	91	40	22	60	21	
CHI	98	98	98	98	n.c.	0	97	96	95	99	
BOL	97	97	97	96	99,9	n.c.	100	100	100	100	
COL	27	45	15	23	97	100	n.c.	100	100	100	
ECU	27	40	15	12	96	100	100	n.c.	100	100	
PER	24	36	15	66	95	100	100	100	n.c.	100	
VEN ^b	25	41	15	12	99	100	100	100	100	n.c.	

Cuadro 8. Continuación

Según exportaciones del beneficiario											
Beneficiario \ Otorgante	ARG	BRA	PAR	URU	CHI	BOL	COL	ECU	PER	VEN ^b	
ARG	n.c.	89,7	89,7	89,7	72	59	21	13	12	25	
BRA	80	n.c.	80	80	88	69	31	19	7	21	
PAR	98	98	n.c.	98	68	18	6	2	0	56	
URU	95	95	95	n.c.	72	63	22	11	27	8	
CHI	93	93	92	92	n.c.	0	98	97	93	99,7	
BOL	93	97	97	96	99,9	n.c.	100	100	100	100	
COL	64	76	33	59	97	100	n.c.	100	100	100	
ECU	89	94	61	68	46	100	100	n.c.	100	100	
PER	87	92	21	59	89	100	100	100	n.c.	100	
VEN ^b	88	93	77	74	100	100	100	100	100	n.c.	

Notas: ^a Estimaciones realizadas en 2006 de acuerdo con los cronogramas de desgravación arancelaria previstos en los acuerdos correspondientes. No se incluye información relativa a los acuerdos que involucran a Guyana y Surinam (Brasil-Guyana, Brasil-Surinam, Colombia-CARICOM y Venezuela-CARICOM). ^b Cálculos realizados antes de la salida de Venezuela de la CAN.

Fuente: ALADI-MERCOSUR-CAN (2006).

Los flujos de comercio de dos vías entre los países sudamericanos se concentran en unas pocas industrias, sobresaliendo la automotriz, textiles y confecciones, productos químicos y plásticos. Estas actividades se caracterizan ya sea por la existencia de **economías de escala y competencia imperfecta**, por la relevancia de las **decisiones intrafirma** en el intercambio internacional y/o por contar con **esquemas comerciales preferenciales** entre los países de AS.

Argentina y Uruguay son los países que cuentan con mayor cantidad de relaciones de dos vías relevantes dentro de AS para el período 2003-2011, las cuales representan la mitad de los envíos manufactureros de Argentina a la región y un cuarto en el caso de Uruguay. No obstante, como estas economías también exportan bienes no manufactureros al resto de AS, la participación del comercio intraindustrial se reduce a la mitad cuando se las considera en términos de las ventas externas totales intrarregionales. En el caso de Argentina, sobresale el intercambio de dos vías con Brasil, mientras que para Uruguay es Argentina el socio más importante en este sentido.³⁴

El comercio intraindustrial de Brasil con sus socios sudamericanos representa un cuarto de sus ventas manufactureras y el porcentaje es levemente menor si se lo compara

³⁴ Véase Cuadro A2 del Anexo Estadístico.

con las exportaciones brasileñas totales a la región. El intercambio con Argentina constituye la mayor parte del mismo. La relativamente baja relevancia de los flujos de comercio intraindustrial de la mayor economía con la región se explica principalmente por la asimetría de tamaño y complejidad de la estructura productiva respecto de sus socios regionales: mientras Brasil exporta principalmente manufacturas a los países de AS, sus importaciones desde esos orígenes se componen en mayor parte de productos primarios y basados en recursos naturales (con excepción de Argentina y Uruguay).

En Ecuador, los flujos de dos vías -casi en su totalidad en el comercio con Colombia- constituyen un tercio de los envíos de manufacturas al resto de AS; sin embargo, la participación se reduce significativamente cuando se tienen en cuenta las exportaciones ecuatorianas totales a la región. Esto evidencia la alta participación de los productos primarios y sus derivados en los envíos de Ecuador al bloque sudamericano.

Colombia, Chile y Perú muestran una cantidad relativamente elevada de conexiones relevantes de dos vías, aunque la participación de este comercio tanto en sus exportaciones manufactureras como totales es baja.

A continuación se examinan detalladamente las características sectoriales del comercio intraindustrial de manufacturas en las principales relaciones bilaterales identificadas para el período 2003-2011.

Comercio intraindustrial en el MERCOSUR. A priori puede llamar la atención que Brasil, principal exportador de manufacturas de la región, solo registre flujos intraindustriales relevantes con Argentina y Uruguay. Sin embargo, como se mencionó arriba, este resultado no es sorprendente si se tiene en cuenta que este país importa pocos productos manufacturados del resto de la región (con excepción de los dos socios mencionados del MERCOSUR) y que, en general, se trata de mercancías diferentes a las que exporta a esos destinos.

La mayor intensidad del intercambio de dos vías dentro de AS corresponde a los dos socios más grandes del MERCOSUR: **Argentina** y **Brasil**, donde el IGL bilateral de manufacturas alcanza un valor de 0,59. Esto resulta previsible, dado que son las economías más grandes de la región y con mayor complejidad de su estructura productiva. Además, la proximidad geográfica y la existencia de acuerdos comerciales,

así como de regímenes especiales de comercio, se suman a la similitud en los gustos y en las industrias presentes en ambas economías -muchas de ellas caracterizadas por la presencia de economías de escala y productos diferenciados-, verificándose así la mayoría de las condiciones previamente mencionadas como necesarias para que exista comercio intraindustrial.

Entre Argentina y Brasil se identificaron ocho industrias con presencia de este tipo de intercambio para el promedio 2003-2011, que representan algo menos de 40% de los flujos bilaterales totales (su participación asciende a 63,1% de los envíos de Argentina a Brasil de manufacturas y 43,7% de los flujos en el sentido contrario) (Cuadro 9).

Cuadro 9. Comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Argentina-Brasil				
CUCI Rev. 4, a 3 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Participación en exportaciones al socio 2003-2011		
		De ARG a BRA	De BRA a ARG	
571 Polímeros de etileno, en formas primarias	0,94	2,5%	2,1%	
782 Vehículos automotores para el transporte de mercancías y vehículos automotores para usos especiales	0,82	8,1%	5,0%	
591 Insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas, productos antigerminantes y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos análogos, presentados en formas o envases para la venta al por menor o como preparados o artículos (por ejemplo, cintas, mechas y bujías azufradas y papeles matamoscas)	0,77	1,6%	0,9%	
784 Partes, piezas y accesorios de los automotores de los grupos 722, 781, 782 y 783	0,74	5,7%	8,7%	
781 Automóviles y otros vehículos automotores diseñados principalmente para el transporte de personas (excepto vehículos automotores para el transporte de diez o más personas, incluido el conductor), incluso camionetas y automóviles de carreras	0,73	18,0%	14,0%	
625 Neumáticos, bandas de rodadura intercambiables, fajas de protección de la cámara de aire (<i>flaps</i>) y cámaras de aire para todo tipo de ruedas	0,69	1,1%	1,6%	
783 Vehículos automotores de carretera, n.e.p.	0,62	0,9%	1,7%	
713 Motores de combustión interna, de émbolo, y sus partes y piezas, n.e.p.	0,51	1,4%	3,8%	
	Total	39,3%	37,8%	
Participación de rubros seleccionados en el comercio bilateral	De manufacturas	63,1%	43,7%	

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Los vehículos de carretera (capítulo 78 de la CUCI) sobresalen en el intercambio de dos vías entre ambos países: la mitad de las actividades mencionadas corresponde a esta categoría y representa casi un tercio del comercio total bilateral. Este resultado no es sorprendente dado que el acuerdo automotor entre Argentina y Brasil favorece el intercambio "balanceado".³⁵ En líneas generales, el esquema de administración ha motivado a las terminales a fabricar los automóviles pequeños en Brasil y los medianos en Argentina para abastecer el mercado subregional (BID-INTAL, 2012b). En todos los sectores el comercio es de **tipo horizontal**, es decir que intercambian productos similares; excepto en el caso de otros vehículos automotores de carretera, rubro en el que Argentina exporta a Brasil mayormente vehículos automotores para el transporte de diez o más personas e importa desde ese mercado unidades motrices de carretera para semirremolque.

También existe comercio intraindustrial de carácter horizontal entre Argentina y Brasil en el caso de los neumáticos y motores que, aunque incluidos en otros capítulos de la CUCI, se encuentran vinculados con el sector automotor, reflejando en cierta medida la integración productiva en la cadena entre ambos países.

De todas maneras, el IGL más alto en el comercio entre Argentina y Brasil corresponde a los polímeros de etileno en formas primarias, donde el intercambio intraindustrial, tanto de mercancías similares como distintas, se explicaría casi exclusivamente a las decisiones intrafirma (Lucángeli, *Mimeo* en BID-INTAL, 2012b). Asimismo, sobresale la intensidad del intercambio de dos vías de carácter horizontal de insecticidas, raticidas, fungicidas y herbicidas. Si bien el proceso de integración regional ha contribuido al desarrollo del comercio intraindustrial de productos químicos entre estos dos países, ya se registraban flujos de esta naturaleza antes de la creación del MERCOSUR (Lucángeli, 2007).

³⁵ El comercio bilateral del sector automotor está regulado por un sistema de contingentes arancelarios denominado *flex*, según el cual si el comercio es deficitario para Argentina (tal como sucede habitualmente), el cupo de importaciones libres de arancel de este país se fija en US\$ 1,95 (2,6 hasta junio de 2006) por cada dólar de exportación. Las importaciones excedentes están gravadas por una alícuota equivalente a 75% del arancel externo común (AEC) en el caso de las autopartes y a 70% en el de los automóviles (Gayá, 2008). Si el comercio fuera deficitario para Brasil, este país admite un desequilibrio mayor en el comercio, según el cual por cada US\$ 1 de exportación se permite una importación de hasta US\$ 2,5.

Cuadro 10. Comercio intraindustrial entre Argentina y Uruguay, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Argentina-Uruguay			
CUCI Rev. 4, a 3 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Participación en exportaciones al socio 2003-2011	
		De ARG a URU	De URU a ARG
679 Tubos, caños y perfiles huecos y accesorios para tubos o caños, de hierro o acero	0,88	0,6%	2,2%
541 Productos medicinales y farmacéuticos, excepto los medicamentos del grupo 542	0,87	0,5%	1,4%
641 Papel y cartón	0,86	1,0%	4,6%
842 Abrigos, capas, chaquetas, trajes, pantalones, pantalones cortos, camisas, vestidos y faldas, ropa interior, ropa de dormir y artículos análogos para mujeres y niñas, de tejidos que no sean de punto o ganchillo (excepto prendas del rubro 8452)	0,85	0,3%	1,2%
572 Polímeros de estireno, en formas primarias	0,82	0,4%	1,4%
821 Muebles y sus partes; camas, colchones, somieres, cojines y artículos rellenos similares	0,80	0,8%	4,1%
845 Prendas de vestir de tejidos de punto o ganchillo o de otros tejidos, n.e.p.	0,71	0,6%	1,0%
533 Pigmentos, pinturas, barnices y materiales conexos	0,71	0,8%	1,5%
841 Abrigos, chaquetas, trajes, chaquetas sport, pantalones, pantalones cortos, ropa interior, ropa de dormir y artículos análogos para hombres y niños, de tejidos que no sean de punto o ganchillo (excepto prendas del subgrupo 8452)	0,70	0,2%	1,2%
658 Artículos confeccionados total o parcialmente de materias textiles, n.e.p.	0,69	0,3%	1,8%
575 Otros plásticos en formas primarias	0,69	0,9%	1,7%
582 Planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos	0,66	1,0%	1,6%
893 Artículos, n.e.p., de materiales plásticos	0,66	2,3%	3,8%
642 Papeles y cartones recortados en tamaños o formas determinadas y artículos de papel o cartón	0,64	1,9%	3,7%
611 Cuero	0,59	2,2%	3,3%
892 Impresos	0,56	0,8%	1,3%
554 Jabón y preparados para limpiar y pulir	0,55	2,2%	3,1%
782 Vehículos automotores para el transporte de mercancías y vehículos automotores para usos especiales	0,53	1,8%	2,6%
Participación de rubros seleccionados en el comercio bilateral	Total	18,6%	41,7%
	De manufacturas	27,9%	50,6%

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

El comercio entre **Argentina** y **Uruguay** es el vínculo bilateral con más sectores relevantes de comercio intraindustrial (18) dentro de la región. Si bien la importancia de

estos rubros en el intercambio bilateral es notablemente mayor para la economía más pequeña, también es significativa para Argentina. El comercio intraindustrial entre estos dos países se encuentra bastante diversificado a nivel sectorial, destacándose actividades correspondientes a la siderurgia, plásticos, productos químicos y farmacéuticos, papel, confecciones, cueros y automotores, entre otras (Cuadro 10). En todos los rubros se intercambian tanto productos similares como distintos, excepto en el caso de los cueros y los automotores, sectores en los que el comercio intraindustrial es puramente horizontal y el farmacéutico, dentro del cual se intercambian productos diferentes.

Brasil y Uruguay registran comercio intraindustrial en tres sectores (plásticos en formas primarias; insecticidas, raticidas, fungicidas y herbicidas; y papel y cartón) que representan conjuntamente alrededor de 4% del intercambio bilateral (Cuadro 11). Con excepción de papel y cartón, el comercio intraindustrial entre ambos países es de bienes similares.

Cuadro 11. Comercio intraindustrial entre Brasil y Uruguay, 2003-2011
IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Brasil-Uruguay				
CUCI Rev. 4, a 3 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Participación en exportaciones al socio 2003-2011		
		De BRA a URU	De URU a BRA	
575 Otros plásticos en formas primarias	0,70	1,0%	0,8%	
591 Insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas, productos antigerminantes y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos análogos, presentados en formas o envases para la venta al por menor o como preparados o artículos (por ejemplo, cintas, mechas y bujías azufradas y papeles matamoscas)	0,66	1,2%	1,8%	
641 Papel y cartón	0,66	2,0%	1,3%	
	Total	4,2%	3,9%	
Participación de rubros seleccionados en el comercio bilateral	De manufacturas	6,0%	9,2%	

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

En cuanto a la relación entre las dos economías más pequeñas del MERCOSUR, **Paraguay y Uruguay**, solamente se observa comercio intraindustrial de carácter horizontal de medicamentos y cuero, rubros con mayor relevancia para el segundo país

que para el primero aunque dado que Paraguay exporta principalmente productos primarios a su socio, estas dos industrias representan más de la tercera parte de sus ventas de manufacturas al mercado uruguayo (Cuadro 12).

Cuadro 12. Comercio intraindustrial entre Paraguay y Uruguay, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Paraguay-Uruguay			
CUCI Rev. 4, a 3 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Participación en exportaciones al socio 2003-2011	
		De PAR a URU	De URU a PAR
542 Medicamentos (incluso medicamentos veterinarios)	0,70	0,5%	5,3%
611 Cuero	0,71	0,7%	3,2%
Participación de rubros seleccionados en el comercio bilateral	Total	1,2%	8,5%
	De manufacturas	34,9%	15,3%

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Comercio intraindustrial en la CAN. Dentro de la CAN se observan flujos de comercio intraindustrial relevantes que involucran a todos los socios, con excepción de Bolivia. Algunas de las relaciones que más se destacan en el intercambio de dos vías corresponden a sectores protegidos a través de la aplicación de altos aranceles para las mercancías provenientes de extrazona, mientras que el comercio de dichos productos hacia adentro del bloque se encuentra desgravado, quizás dando lugar a desvío de comercio; adicionalmente, estos países cuentan con otras características que contribuyen a la existencia de intercambio intraindustrial además de los acuerdos preferenciales: la cercanía geográfica entre ellos y la similitud entre los gustos, así como la presencia de producciones parecidas. Ejemplos de esto son la industria automotriz en el marco del Convenio Automotor firmado entre Colombia, Ecuador y Venezuela, por un lado, y la textil dentro de la CAN por otro, como se verá más adelante.

En el caso de **Colombia** y **Ecuador** hay ocho industrias con comercio de dos vías de relevancia, las cuales resultan considerablemente más significativas para el segundo país (Cuadro 13). Al igual que en el caso de Argentina-Brasil, los vehículos de carretera no solamente registran elevados niveles de comercio intraindustrial sino que además se destacan por su elevada participación en los flujos bilaterales. Aquí también el régimen

especial que regula el intercambio entre ambos países y lo protege de la competencia externa es clave para comprender el fenómeno.³⁶ Dentro de esta actividad sobresale el intercambio de vehículos tanto para el transporte de personas como de mercancías -rubros en los que comercian productos similares- y, aunque no corresponde a la misma industria según la CUCI, cabe destacar el intercambio de neumáticos -en el que también hay comercio de dos vías- que se encuentra vinculado estrechamente con la producción automotriz. En este sector se comercian productos diferentes: Ecuador provee principalmente neumáticos para automóviles al mercado colombiano, y este exporta, en su mayor parte, los correspondientes a autobuses y camiones hacia su socio andino.

Cuadro 13. Comercio intraindustrial entre Colombia y Ecuador, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Colombia-Ecuador			
CUCI Rev. 4, a 3 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Participación en exportaciones al socio 2003-2011	
		De COL a ECU	De ECU a COL
582 Planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos	0,82	1,4%	2,0%
625 Neumáticos, bandas de rodadura intercambiables, fajas de protección de la cámara de aire (flaps) y cámaras de aire para todo tipo de ruedas	0,90	1,1%	2,0%
651 Hilados de fibra textil	0,73	0,5%	1,2%
684 Aluminio	0,79	1,0%	1,7%
697 Enseres domésticos de metales comunes, n.e.p.	0,63	0,4%	2,0%
781 Automóviles y otros vehículos automotores diseñados principalmente para el transporte de personas (excepto vehículos automotores para el transporte de diez o más personas, incluido el conductor), incluso camionetas y automóviles de carreras	0,78	4,5%	11,1%
782 Vehículos automotores para el transporte de mercancías y vehículos automotores para usos especiales	0,64	5,2%	13,3%
851 Calzado	0,67	0,9%	3,6%
Participación de rubros seleccionados en el comercio bilateral	Total	15,0%	36,9%
	De manufacturas	18,6%	55,7%

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

³⁶ Según el Convenio Automotor firmado en 1999, el AEC es de 35% para los vehículos de la categoría 1 (unidades livianas con una capacidad máxima de 16 personas y las de un máximo de 4,5 toneladas de capacidad de carga) y para las unidades de la categoría 2 (vehículos pesados que superan la capacidad máxima señalada anteriormente), el AEC es 15% en el caso de Colombia y Venezuela, y de 10% en el de Ecuador. Cabe destacar que con México y Chile se permite el ingreso libre de aranceles, mientras que con el MERCOSUR existe un programa de desgravación que finalizaría en 2017.

Otros sectores donde presentan comercio intraindustrial son plásticos, hilados de fibra textil, aluminio, calzado y enseres domésticos de metales comunes. En todos los casos, excepto plásticos y aluminio, intercambian productos diferentes.

Colombia y Perú registran comercio de dos vías en siete industrias, destacándose plásticos, textiles, papeles y cartones, impresos y confecciones (Cuadro 14). En el caso de los dos primeros, Colombia y Perú intercambian productos similares; mientras que en los restantes se comercian productos distintos.

Cuadro 14. Comercio intraindustrial entre Colombia y Perú, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Colombia-Perú				
CUCI Rev. 4, a 3 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Participación en exportaciones al socio 2003-2011		
		De COL a PER	De PER a COL	
582 Planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos	0,85	2,5%	3,8%	
642 Papeles y cartones recortados en tamaños o formas determinadas y artículos de papel o cartón	0,52	3,5%	1,8%	
651 Hilados de fibra textil	0,71	1,3%	1,0%	
652 Tejidos de algodón (excepto tejidos estrechos o especiales)	0,53	0,7%	1,1%	
845 Prendas de vestir de tejidos de punto o ganchillo o de otros tejidos, n.e.p.	0,68	1,1%	1,7%	
892 Impresos	0,83	1,4%	2,6%	
893 Artículos, n.e.p., de materiales plásticos	0,69	1,3%	3,9%	
	Total	11,7%	15,9%	
Participación de rubros seleccionados en el comercio bilateral	De manufacturas	17,0%	20,3%	

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

En el comercio entre **Ecuador** y **Perú** se registra intercambio de dos vías en cuatro grupos de la CUCI, los cuales tienen una relevancia muy superior en los envíos peruanos a Ecuador que en el flujo en sentido contrario. El comercio intraindustrial entre estos países es de productos similares y corresponde a medicamentos, plásticos, neumáticos y papeles y cartones (Cuadro 15).

Cuadro 15. Comercio intraindustrial entre Ecuador y Perú, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Ecuador-Perú				
CUCI Rev. 4, a 3 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Participación en exportaciones al socio 2003-2011		
		De ECU a PER	De PER a ECU	
542 Medicamentos (incluso medicamentos veterinarios)	0,83	0,6%	1.0%	
582 Planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos	0,58	0,2%	1.6%	
625 Neumáticos, bandas de rodadura intercambiables, fajas de protección de la cámara de aire (<i>flaps</i>) y cámaras de aire para todo tipo de ruedas	0,69	0,3%	1.3%	
642 Papeles y cartones recortados en tamaños o formas determinadas y artículos de papel o cartón	0,67	0,4%	2.9%	
Total		1,6%	6,9%	
Participación de rubros seleccionados en el comercio bilateral		De manufacturas	13,5%	12,2%

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Comercio intraindustrial de Chile en el marco de acuerdos comerciales. Así como en el caso de las relaciones comerciales dentro del MERCOSUR y la CAN, Chile tiene acuerdos con los socios con los que se observa intercambio intraindustrial y en algunas de estas relaciones este tipo de comercio se vincula con los flujos intrarregionales de inversión. En el caso de Colombia y Perú, los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) firmados durante la década de los noventa, fueron ampliados para incorporar el comercio de servicios y las inversiones. Ambas modernizaciones fueron puestas en vigor en 2009. El ACE que Chile tiene con el MERCOSUR enmarca la relación con Argentina y Uruguay.

Además, los sectores que presentan intercambio de dos vías son también aquellos en los que Chile ha realizado inversiones en sus socios durante las últimas dos décadas. Según Pérez Ludeña (2011), el clima de negocios, el escenario macroeconómico estable y la alta disponibilidad de recursos naturales ha permitido a las empresas chilenas crecer localmente y acumular capacidades para luego invertir en otros países. La similitud entre las economías, en cuanto a cultura, idioma y especialmente condiciones geográficas son las principales condiciones que los inversores chilenos buscan en el exterior para poder replicar su modelo de negocios. Además, el fuerte crecimiento de muchos países sudamericanos actuó como un incentivo adicional para enfocarse en aquellos mercados, sumado al hecho de que el tamaño relativamente pequeño del mercado chileno forzó a

algunas empresas a comenzar a mirar hacia el exterior para continuar su expansión. Argentina, Perú, Uruguay y Colombia son el primer, tercer, cuarto y quinto destino de la inversión chilena en el exterior, respectivamente; y dentro de las inversiones del sector industrial, el forestal es el principal receptor de los capitales chilenos, destacándose también la industria química (DIRECON, 2011).

Las empresas forestales han replicado su modelo de negocios en otros países de AS integrando verticalmente su estructura: se encargan tanto de las plantaciones de bosques y la transformación de la madera en productos elaborados, así como de introducción de éstos en los mercados locales o de su exportación a terceros mercados. Los capitales chilenos no solo persiguen la explotación forestal sino también la provisión de maquinaria e insumos, teniendo en cuenta el desarrollo de capacidades que esta industria ha acumulado en las últimas tres décadas (Marín Villar, 2009).

En 2011, la mitad de las inversiones realizadas en el ámbito del sector industrial se realizaron en el subsector forestal (DIRECON, 2011). En el caso particular de Colombia y Uruguay, las inversiones también están relacionadas con la conjunción de los esfuerzos realizados por los respectivos Gobiernos para fomentar esta actividad - incentivos fiscales, planes de reforestación, etc.- y la disponibilidad de ciertos factores que ubican a estos país en una posición estratégica para la producción forestal (tierras, condiciones climáticas y geográficas, rendimientos en especies específicas, etc.).

Siete sectores muestran comercio intraindustrial relevante entre **Chile** y **Argentina**, el cual resulta más importante para el primero. Desde el punto de vista del peso relativo en el intercambio bilateral, sobresalen papel y cartón, seguidos en importancia por algunos plásticos, productos químicos, autopartes y abonos (Cuadro 16). En el sector en el que se observa el mayor IGL -sales metálicas y peroxisales de ácidos inorgánicos- se comercian bienes distintos: Argentina provee a Chile de sulfuro y éste último exporta nitrito al mercado argentino. En los casos de papel y cartón -industria de mayor relevancia- y manufacturas de metales comunes el intercambio también está compuesto por productos diferentes, mientras que en los grupos restantes predominan los flujos de bienes similares.

Cuadro 16. Comercio intraindustrial entre Chile y Argentina, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Argentina-Chile			
CUCI Rev. 4, a 3 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Participación en exportaciones al socio 2003-2011	
		De ARG a CHI	De CHI a ARG
523 Sales metálicas y peroxisales de ácidos inorgánicos	0,85	0,3%	1,6%
641 Papel y cartón	0,80	1,7%	8,0%
582 Planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos	0,75	0,8%	3,2%
784 Partes, piezas y accesorios de los automotores de los grupos 722, 781, 782 y 783	0,71	0,6%	2,3%
893 Artículos, n.e.p., de materiales plásticos	0,65	0,5%	1,8%
562 Abonos (excepto los del grupo 272)	0,53	0,4%	1,6%
699 Manufacturas de metales comunes, n.e.p.	0,52	0,3%	4,0%
Participación de rubros seleccionados en el comercio bilateral	Total	4,7%	22,7%
	De manufacturas	13,5%	30,6%

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

En el caso de **Chile y Colombia** (Cuadro 17), el intercambio intraindustrial es significativo en cuatro sectores que representan conjuntamente alrededor de 6% del comercio bilateral. Intercambian tanto productos similares como diferentes dentro de los sectores plásticos y productos de perfumería, en tanto que el comercio de neumáticos, papeles y cartones corresponde a productos distintos.

En el comercio entre **Chile y Perú** se registran flujos de dos vías en cuatro sectores que equivalen a aproximadamente 4% del intercambio bilateral total: sales metálicas y peroxisales de ácidos inorgánicos, manufacturas de metal, algunos plásticos y productos de perfumería (Cuadro 18). Cabe destacar que la relevancia de estos rubros es mucho mayor si se consideran solo las exportaciones peruanas de manufacturas, que representan un quinto de los envíos de este conjunto a Chile. Solo en el caso de las sales metálicas y peroxisales de ácidos inorgánicos el intercambio es puramente horizontal, en el resto de los sectores se comercian tanto productos similares como diferentes.

Chile y Uruguay muestran comercio intraindustrial en tres sectores correspondientes a papel y cartón y plásticos, que explican alrededor de 10% de las exportaciones totales bilaterales (Cuadro 19). Cabe destacar que en el caso del papel y

cartón, se intercambian productos diferentes: Uruguay provee a Chile de papeles y cartones del tipo para escribir, y compra en el mercado chileno papel periódico y papeles y cartones, guata de celulosa y redes de fibra de celulosa.

Cuadro 17. Comercio intraindustrial entre Chile y Colombia, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Chile-Colombia				
CUCI Rev. 4, a 3 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Participación en exportaciones al socio 2003-2011		
		De CHI a COL	De COL a CHI	
582 Planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos	0,88	2,7%	1,8%	
625 Neumáticos, bandas de rodadura intercambiables, fajas de protección de la cámara de aire (flaps) y cámaras de aire para todo tipo de ruedas	0,81	1,0%	1,0%	
553 Productos de perfumería, cosméticos o preparados de tocador (excepto jabones)	0,60	0,9%	1,0%	
642 Papeles y cartones recortados en tamaños o formas determinadas y artículos de papel o cartón	0,58	1,5%	2,1%	
Participación de rubros seleccionados en el comercio bilateral		Total	6,1%	6,0%
		De manufacturas	10,8%	18,5%

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Cuadro 18. Comercio intraindustrial entre Chile y Perú, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Chile-Perú				
CUCI Rev. 4, a 3 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Participación en exportaciones al socio 2003-2011		
		De CHI a PER	De PER a CHI	
523 Sales metálicas y peroxisales de ácidos inorgánicos	0,76	1,5%	1,0%	
699 Manufacturas de metales comunes, n.e.p.	0,69	1,1%	1,2%	
893 Artículos, n.e.p., de materiales plásticos	0,64	0,4%	1,3%	
553 Productos de perfumería, cosméticos o preparados de tocador (excepto jabones)	0,56	0,4%	1,1%	
Participación de rubros seleccionados en el comercio bilateral		Total	3,4%	4,5%
		De manufacturas	5,4%	20,3%

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Cuadro 19. Comercio intraindustrial entre Chile y Uruguay, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Chile-Uruguay				
CUCI Rev. 4, a 3 dígitos		IGL (promedio 2003-2011)	Participación en exportaciones al socio 2003-2011	
			De CHI a URU	De URU a CHI
641	Papel y cartón	0,69	6,0%	4,5%
582	Planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos	0,57	1,7%	3,4%
893	Artículos, n.e.p., de materiales plásticos	0,57	1,7%	2,2%
Participación de rubros seleccionados en el comercio bilateral		Total	9,4%	10,1%
		De manufacturas	15,7%	25,8%

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Productos primarios y sus derivados (secciones 0 a 4 de la CUCI)³⁷

Como se observó en el Cuadro 3, los productos primarios y sus derivados son relevantes en el comercio intrasudamericano, en especial el petróleo y sus derivados, los cereales y sus preparaciones, el gas natural y manufacturado y algunos metales. Dado que la producción de muchos de estos sectores corresponde a bienes relativamente homogéneos, es menos frecuente encontrar flujos de comercio intraindustrial al utilizar datos muy desagregados.

Por ese motivo, el intercambio de dos vías en las actividades comprendidas en las secciones 0 a 4 de la CUCI -que incluyen alimentos, bebidas y tabaco y materias primas- fue examinado por capítulos (2 dígitos) de dicha clasificación y posteriormente por grupos (3 dígitos), para identificar si se intercambian productos diferentes o similares.

Si bien a este nivel no se trata de comercio intraindustrial propiamente dicho, considerando que en estas categorías los países de la región presentan ventajas comparativas y es poco frecuente el intercambio de productos similares, el análisis con un grado mayor de agregación ayuda a detectar el comercio intrasectorial vertical. El intercambio de productos del mismo sector, pero correspondientes a diferentes etapas del proceso productivo podría indicar la presencia de CRV, en el mismo sentido que en el caso que el intercambio intraindustrial de las manufacturas.

³⁷ Cabe destacar que algunos productos derivados de materias primas -como es el caso de las manufacturas de metal- no están incluidas en las secciones 0 a 4 de la CUCI, sino en las que se consideran manufacturas (5 a 8).

A continuación se describen los aspectos más relevantes del comercio intrasectorial en este tipo de actividades entre los países sudamericanos (Cuadro 20).

Tal como se señaló previamente, dentro del intercambio sudamericano la relación Argentina-Brasil es el vínculo bilateral de mayor importancia, tanto en el total como en lo concerniente al comercio intraindustrial. Justamente porque la mayor parte de los flujos de dos vías entre las dos economías más grandes del MERCOSUR corresponde a manufacturas, este vínculo no resulta relevante en el caso del comercio intrasectorial de las secciones 0 a 4 de la CUCI.

Cuadro 20. Comercio intrasectorial entre los países sudamericanos, 2003-2011
Secciones 0 a 4 de la CUCI

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Argentina-Uruguay				
CUCI Rev. 4, a 2 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Participación en exportaciones al socio 2003-2011		
		De ARG a URU	De URU a ARG	
02 Productos lácteos y huevos de aves	0,62	0,4%	1,8%	
33 Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	0,51	2,6%	3,9%	
Subtotal rubros seleccionados		3,0%	5,7%	
Comercio Brasil-Uruguay				
CUCI Rev. 4, a 2 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Participación en exportaciones al socio 2003-2011		
		De BRA a URU	De URU a BRA	
01 Carne y preparados de carne	0,66	2,2%	6,3%	
Subtotal rubros seleccionados		2,2%	6,3%	
Comercio Bolivia-Perú				
CUCI Rev. 4, a 2 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Participación en exportaciones al socio 2003-2011		
		De BOL a PER	De PER a BOL	
02 Productos lácteos y huevos de aves	0,61	3,5%	1,4%	
04 Cereales y preparados de cereales	0,57	1,3%	3,3%	
33 Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	0,58	7,0%	3,5%	
Subtotal rubros seleccionados		11,9%	8,2%	

Cuadro 20. Continuación

Comercio Colombia-Ecuador				
CUCI Rev. 4, a 2 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Participación en exportaciones al socio 2003-2011		
		De COL a ECU	De ECU a COL	
04 Cereales y preparados de cereales	0,66	1,1%	3,8%	
06 Azúcares, preparados de azúcar y miel	0,64	1,9%	2,3%	
07 Café, té, cacao, especias y sus preparados	0,74	1,4%	5,5%	
08 Pienso para animales (excepto cereales sin moler)	0,72	0,4%	1,6%	
Subtotal rubros seleccionados		4,9%	13,3%	
Comercio Chile-Ecuador				
CUCI Rev. 4, a 2 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Participación en exportaciones al socio 2003-2011		
		De CHI a ECU	De ECU a CHI	
7 Café, té, cacao, especias y sus preparados	0,51	0,7%	1,3%	
Subtotal rubros seleccionados		15,9%	10,0%	
Comercio Chile-Perú				
CUCI Rev. 4, a 2 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Participación en exportaciones al socio 2003-2011		
		De CHI a PER	De PER a CHI	
33 Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	0,65	10,8%	17,9%	
Subtotal rubros seleccionados		10,8%	17,9%	

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Entre **Argentina** y **Uruguay** existe comercio intrasectorial en la industria láctea, mayormente de tipo horizontal (se intercambian productos similares). No obstante, cabe destacar la relevancia de los envíos uruguayos de queso y cuajada al mercado de Argentina. En el sector petrolero, el principal componente del intercambio bilateral en ambos sentidos corresponde a aceites de petróleo y derivados.

Brasil y **Uruguay** registran comercio de dos vías de carne y los preparados de carne. En esta actividad se observa tanto intercambio de productos diferentes como similares (ambos exportan e importan otras carnes y despojos comestibles de carnes frescos, congelados o refrigerados).

En la CAN, el intercambio entre **Bolivia** y **Perú** muestra un carácter intrasectorial de tipo vertical en los sectores de cereales y preparados de cereales y petróleo y sus derivados, en el cual Bolivia envía al mercado peruano las materias primas (maíz sin moler y petróleo crudo) e importa desde Perú algunos productos derivados (preparados de cereales y aceites preparados y productos residuales derivados del petróleo).

En todos los sectores de las secciones 0 a 4 de la CUCI en las que existe comercio intrasectorial entre **Colombia** y **Ecuador** se intercambian principalmente productos diferentes. En líneas generales, el patrón es de tipo vertical pues Ecuador exporta los productos de menor valor agregado (arroz, cacao y azúcar, melaza y miel), mientras que Colombia se especializa en las preparaciones de cereales, artículos de confitería elaborados y chocolate y otros preparados que contienen cacao.

Entre **Chile** y **Ecuador** se observa comercio intrasectorial de tipo vertical en el capítulo 7, ya que Ecuador envía cacao al mercado chileno, de donde obtiene chocolates y otros preparados alimenticios que contienen cacao.

En el comercio entre **Chile** y **Perú** se registran flujos de comercio intrasectorial de carácter vertical, principalmente en petróleo y sus derivados: Perú exporta a Chile aceite crudo de petróleo; mientras que Chile vende a Perú el petróleo refinado con valor agregado (principalmente diésel).³⁸

³⁸ En 2004, la empresa estatal chilena ENAP Refinerías S.A constituyó una filial en Perú denominada Manu Perú Holding, que tiene como función básica la importación de combustibles desde su casa matriz en Chile, para comercializarlos en Perú. Asimismo, adquirió las acciones de la compañía Shell Perú S.A., fusionándolos con los activos de la compañía peruana Romero Trading. Así, ENAP Refinerías S.A. exporta sus productos a través de la empresa Manu Perú Holding y los distribuye en el mercado peruano a través de la compañía Primax (antes Shell Perú S.A.). (Reynoso y Queija de la Sotta, 2007).

V. Conclusiones

Entre 2003 y 2011, el intercambio intrarregional en Sudamérica se expandió rápidamente (con excepción de 2009) y ganó participación en las exportaciones totales sudamericanas. Este mejor desempeño de los envíos intrazona fue un fenómeno generalizado en casi todos los países de la región. La evolución del intercambio intrarregional estuvo estrechamente vinculada al crecimiento de las economías sudamericanas, el cual a su vez fue impulsado en gran medida por el aumento de la demanda mundial que estimuló las exportaciones extrarregionales de AS, tanto por la vía de las cantidades como de los precios.

Durante el período analizado se acentuó el contraste entre el patrón de comercio intra y extrarregional de los países sudamericanos: el intercambio con el resto del mundo se compone, básicamente, de exportaciones basadas en recursos naturales e importaciones de productos industriales, en tanto que en el comercio intrarregional, además de los recursos naturales y sus derivados, tienen gran relevancia las manufacturas, destacándose las de contenido tecnológico medio.

En todos los países de la región -con excepción de Guyana- las mercancías con mayor contenido tecnológico son más relevantes en las exportaciones a AS que en las ventas al resto del mundo. No obstante, al interior de la región se identifican dos grupos de países según la composición sus las ventas intrarregionales: las economías con menor complejidad de la estructura productiva se especializan en los rubros en los cuales tienen ventaja comparativa (productos primarios y sus derivados) y aquellas relativamente más desarrolladas y de mayor tamaño tienen exportaciones más diversificadas, incluyendo manufacturas de contenido tecnológico medio y alto, donde no son tan competitivas con relación al resto del mundo, aunque sí con respecto a otras economías de la región.

Aunque con menor intensidad en comparación con otras regiones, en el comercio intrasudamericano existen también flujos de dos vías -tanto de manufacturas como de recursos naturales-, especialmente entre algunas de las economías más grandes y/o con mayor diversificación productiva o bien que cuentan con acuerdos comerciales entre sí, lo cual también se ve favorecido por la cercanía geográfica. El intercambio intraindustrial se concentra en pocas actividades manufactureras: automotriz, textiles y confecciones, productos químicos y plásticos, donde parte del fenómeno podría explicarse por las

decisiones intrafirma y/o la protección respecto de la competencia del resto del mundo. Además se registran algunos flujos de intercambio de dos vías en ciertos productos primarios y sus derivados, que indicarían la existencia de ciertas cadenas regionales de valor.

Estas características del comercio intrasudamericano plantean importantes oportunidades, pero también grandes desafíos para las economías de la región. En ese sentido, es necesario comprender los factores que vigorizan el mercado regional y explotar su potencial.

La erosión del acceso preferencial al mercado intrarregional ante la proliferación de ACR entre algunos países sudamericanos con socios extrarregionales muy competitivos, particularmente PD y economías emergentes de Asia, constituyen una amenaza para ciertos envíos intrasudamericanos de manufacturas. Dada la importancia de algunas de estas industrias en varias economías de la región, el desafío es transformarlas en actividades competitivas internacionalmente más allá de las preferencias otorgadas en el marco de esos acuerdos.

Es por ello que a pesar de la importancia de los productos de mayor contenido tecnológico y los flujos de dos vías en el intercambio intrarregional, no debe concebirse al mercado sudamericano como un sustituto sino como un complemento de la inserción de la región en la economía mundial. Es decir, el reto consiste en convertir a AS en la plataforma para mejorar la inserción comercial en el resto del mundo.

Diversificar la canasta exportadora extrarregional y penetrar nuevos mercados, así como desarrollar flujos de intercambio intraindustrial, favorecen la obtención de ganancias del comercio derivadas de las economías de escala, externalidades tecnológicas, retornos crecientes dinámicos, incorporación de tecnología, entre otros efectos positivos sobre el resto de la economía. Las fallas de mercado que impiden el surgimiento espontáneo de inversiones que fomenten estos sectores, que exceden el objetivo de este trabajo, deberían ser temas de futuras investigaciones.

VI. Anexo metodológico

A. *Fuentes de información, clasificaciones y ajustes a las series*

El análisis se llevó a cabo con la información de exportaciones de los doce países sudamericanos destinadas a socios regionales y al resto del mundo, desagregados por subpartidas (a 6 dígitos del Sistema Armonizado) para el período 2003-2011 extraídas de la base UN-COMTRADE.

En dicha base no se encontraban disponibles los datos de exportaciones de Surinam y Uruguay en 2011. Las cifras de este último país en dicho año surgen de la base del Banco Central de la República Oriental del Uruguay (BCU). No se utilizaron datos de Surinam para 2011 por no contar con fuentes alternativas de información. Teniendo en cuenta que en la base de UN-COMTRADE las exportaciones de los grupos 333 y 334 (CUCI Rev. 4, 3 dígitos) de Venezuela no estaban clasificadas por destino, las mismas se calcularon en base a las importaciones reportadas de dichos rubros por los países socios entre 2003 y 2011. Asimismo, para el año 2007, se utilizó la misma metodología para la totalidad de las exportaciones venezolanas, por encontrarse incompleta la serie para dicho año. Finalmente, el comercio de Venezuela con Uruguay también carecía de información en los años 2010 y 2011. En este caso se completó la serie con datos de DATAINTAL, utilizando las importaciones desde Venezuela reportadas por Uruguay para dichos años.

El análisis de las exportaciones según **contenido tecnológico** se realizó de acuerdo con la clasificación desarrollada por Lall (2000), que divide a las mercancías en las siguientes categorías:

1. *Productos primarios*: frutas frescas, carnes, arroz, cacao, té, café, madera, carbón, petróleo crudo, gas, etc.
2. *Manufacturas basadas en recursos naturales*: productos generalmente simples y con una intensidad relativamente elevada en trabajo, aunque ciertas actividades son intensivas en capital y existen economías de escala. (ej. refinación de petróleo).
 - a. *Productos agrícolas y forestales*: carnes y frutas elaboradas, bebidas, productos derivados de la madera, aceites vegetales, etc.

- b. Otros productos basados en recursos naturales: concentrados de minerales, productos derivados del petróleo, productos de caucho, cemento, piedras preciosas talladas, vidrio, etc.
- 3. *Manufacturas de baja tecnología*: en su producción usualmente se emplean tecnologías estables y difundidas, con bajos niveles de gasto en investigación y desarrollo (I+D) y requisitos sencillos en materia de especialización. Los costos del trabajo suelen ser relevantes y los mercados relativamente competitivos porque existen pocas barreras al ingreso de nuevas empresas.
 - a. Textiles y prendas de vestir: géneros textiles, prendas de vestir, tocados, manufacturas de cuero, artículos de viaje, etc.
 - b. Otros productos de baja tecnología: productos cerámicos, piezas o estructuras metálicas sencillas, muebles, joyas, juguetes, productos de plástico, etc.
- 4. *Manufacturas de tecnología intermedia*: productos con alto grado de especialización y en cuya fabricación son muy relevantes las economías de escala. Usualmente requieren de tecnologías complejas, aunque con I+D moderados y los tiempos de aprendizaje son extensos.
 - a. Productos automotores: vehículos de pasajeros y sus partes, vehículos comerciales, motocicletas y sus partes, etc.
 - b. Industrias de procesos de tecnología intermedia: fibras sintéticas, productos químicos y pinturas, fertilizantes, plásticos, hierro, tubos y tuberías, etc.
 - c. Industrias de ingeniería de tecnología intermedia: motores de distinto tipo, maquinaria industrial, bombas, conmutadores, buques, relojes, etc.
- 5. *Manufacturas de alta tecnología*: incluyen tecnología de avanzada de rápida evolución, requiriendo grandes inversiones en I+D.
 - a. Materiales eléctricos y productos electrónicos: equipo de oficina, de procesamiento de datos y de telecomunicaciones, televisores, transistores, turbinas, equipo de generación, etc.

- b. Otros productos de alta tecnología: productos farmacéuticos y aeroespaciales, instrumentos de medición y ópticos, máquinas fotográficas, etc.
6. *Otras transacciones*: generación de electricidad, películas cinematográficas, materiales impresos, transacciones “especiales”, oro, obras de arte, numismática, animales domésticos, etc.

B. Composición del comercio e intercambio de dos vías

Por un lado, el examen de los datos a nivel **sectorial** se llevó a cabo sobre la base de la CUCI Rev. 4, desagregada por capítulos (2 dígitos).

Por otro lado, los flujos de **comercio de dos vías** (intraindustrial e intrasectorial) se examinaron utilizando el IGL_{ijkt} , que mide el comercio entre el país i y el país j en el sector k en el período t , como se mencionó previamente.

Dado que el alcance del sector k depende del nivel de desagregación utilizado para definirlo, la intensidad del comercio intraindustrial medida por el IGL también estará influida por el nivel de agregación utilizado. Así, pues, la utilización de datos agregados tiende a sobrestimar la intensidad del intercambio de dos vías, en tanto que el empleo de datos muy desagregados puede desestimar la relevancia del comercio de productos similares por considerarlos en diferentes categorías. En general, se considera que la desagregación a 3 dígitos de la CUCI constituye una buena aproximación de la definición de industria (Lucángeli, 2007, p. 10).

Por ejemplo, si se mide el intercambio intraindustrial a 2 dígitos de la CUCI, puede considerarse que dos países registran flujos de dos vías de manufacturas de metales (capítulo 69), el cual desaparece al desagregarlo a 3 dígitos si un país exporta artículos de alambre (grupo 693) y otro herramientas de uso manual o de uso en máquinas (grupo 695). Asimismo, si se consideran los datos a 4 dígitos y una economía se especializa en la exportación de artículos de cerrajería (subgrupo 6991) y otra en la de cadenas de hierro y acero (subgrupo 6992), se considerará que el comercio es interindustrial, mientras que a 3 dígitos de la CUCI se registraría intercambio de dos vías de manufacturas de metal (grupo 699).

Se utilizó el promedio del índice de cada año del período 2003-2011. Cabe destacar que los indicadores que se refieren a la región no tienen en cuenta a Surinam porque al momento de realización de este trabajo no se contaba con información desagregada de las exportaciones de este país para el año 2011. Por este mismo motivo, los indicadores bilaterales de comercio intraindustrial de cada país y la región con Surinam (ya sea para el total, por sector o subsector) se refieren al período (*t*) 2003-2010.

Es necesario señalar dos limitaciones relevantes de este análisis. En primer lugar, la distinción entre el intercambio de productos diferentes de un mismo sector basadas puramente en la dotación de recursos naturales (ej. exportaciones de bananas e importaciones de manzanas) y el comercio de productos correspondientes a distintos eslabones de la cadena (ej. exportaciones de petróleo crudo e importaciones de derivados del petróleo) se realizó aquí bajo criterios cualitativos. En segundo lugar, al considerar solamente la existencia de comercio intraindustrial vertical dentro de un capítulo de la CUCI, no se considera la integración productiva que involucra a productos de diferentes sectores (ej. azúcar, incluida en el capítulo 6 de la CUCI, utilizada para la preparación de bebidas -capítulo 11).

VII. Anexo estadístico

**Cuadro A1. Índices de comercio intraindustrial (IGL)
entre los países sudamericanos^a**

Promedio 2003-2011

País	ARG	BOL	BRA	CHI	COL	ECU	GUY	PAR	PER	SUR ^b	URU	VEN
ARG	n.c.	0,06	0,59	0,32	0,17	0,05	0,00	0,15	0,12	0,00	0,37	0,05
BOL	0,06	n.c.	0,02	0,06	0,02	0,07	-	0,11	0,12	-	0,02	0,05
BRA	0,59	0,02	n.c.	0,12	0,14	0,03	0,01	0,10	0,04	0,02	0,28	0,08
CHI	0,32	0,06	0,12	n.c.	0,32	0,10	0,00	0,12	0,25	-	0,31	0,07
COL	0,17	0,02	0,14	0,32	n.c.	0,37	0,00	0,12	0,29	0,00	0,20	0,21
ECU	0,05	0,07	0,03	0,10	0,37	n.c.	-	0,09	0,33	0,04	0,04	0,12
GUY	0,00	-	0,01	0,00	0,00	-	n.c.	-	0,00	0,09	-	0,01
PAR	0,15	0,11	0,10	0,12	0,12	0,09	-	n.c.	0,06	-	0,30	0,00
PER	0,12	0,12	0,04	0,25	0,29	0,33	0,00	0,06	n.c.	0,01	0,10	0,07
SUR	0,00	-	0,02	-	0,00	0,04	0,10	-	0,01	n.c.	-	0,03
URU	0,37	0,02	0,28	0,31	0,20	0,04	-	0,30	0,10	-	n.c.	0,04
VEN	0,05	0,05	0,08	0,07	0,21	0,12	0,01	0,00	0,07	-	0,04	n.c.
AS (promedio ponderado) ^c	0,51	0,05	0,38	0,19	0,24	0,23	0,01	0,12	0,16	0,03	0,32	0,13
<i>Memo</i>												
Promedio simple AS	0,19	0,06	0,14	0,17	0,18	0,13	0,00	0,12	0,14	0,02	0,18	0,07
Mediana AS	0,14	0,06	0,09	0,12	0,18	0,09	0,00	0,11	0,11	0,01	0,20	0,06

Notas: ^a Calculado con los datos de los grupos de las secciones 5 a 8 de la CUCI Rev. 4. ^b Datos de 2003-2010. ^c No incluye Surinam.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Cuadro A2. Relaciones bilaterales relevantes por país, promedio 2003-2011^a

Cantidad de sectores y participación en las exportaciones totales de manufacturas (Capítulo 5 a 8 de CUCI) de cada país a AS

País		ARG	BOL	BRA	CHI	COL	ECU	GUY	PAR	PER	SUR ^b	URU	VEN
ARG	Cantidad		0	8	7	0	0	0	0	0	0	18	0
	Participación		0	24,1%	3,9%	0	0	0	0	0	0	18,6%	0
BOL	Cantidad	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Participación	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BRA	Cantidad	8	0		0	0	0	0	0	0	0	3	0
	Participación	46,0%	0		0	0	0	0	0	0	0	4,1%	0
CHI	Cantidad	7	0	0		4	0	0	0	4	0	3	0
	Participación	1,9%	0	0		0,9%	0	0	0	1,9%	0	1,3%	0
COL	Cantidad	0	0	0	4		8	0	0	7	0	0	0
	Participación	0	0	0	0,8%		27,1%	0	0	4,0%	0	0	0
ECU	Cantidad	0	0	0	0	8		0	0	4	0	0	0
	Participación	0	0	0	0	4,6%		0	0	1,4%	0	0	0
GUY	Cantidad	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0
	Participación	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0
PAR	Cantidad	0	0	0	0	0	0	0		0	0	2	0
	Participación	0	0	0	0	0	0	0		0	0	1,0%	0
PER	Cantidad	0	0	0	4	7	4	0	0		0	0	0
	Participación	0	0	0	1,2%	2,2%	2,1%	0	0		0	0	0
SUR	Cantidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0
	Participación	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0
URU	Cantidad	18	0	3	3	0	0	0	2	0	0		0
	Participación	2,2%	0	0,2%	0,2%	0	0	0	2,7%	0	0		0
VEN	Cantidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Participación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Total: Cantidad		33	0	11	18	19	12	0	2	15	0	26	0
Total: Participación en exportaciones de manufacturas		50,1%	0,0%	24,3%	6,0%	7,7%	29,1%	0,0%	2,7%	7,2%	0,0%	24,9%	0,0%
Total: Participación en las exportaciones totales		26,7%	0,0%	19,4%	3,6%	5,3%	8,2%	0,0%	0,3%	4,2%	0,0%	12,4%	0,0%

Notas: ^a Calculado con los datos de los grupos de las secciones 5 a 8 de la CUCI Rev. 4. ^b Datos de 2003-2010.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Cuadro A3. Comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Argentina - Brasil				
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En %		
		De ARG a BRA	De BRA a ARG	
5711 Polietileno	0,64	1,19%	1,97%	
5712 Copolímeros de etileno y acetato de vinilo	0,02	0,00%	0,08%	
5719 Otros polímeros de etileno, en formas primarias	0,02	1,28%	0,01%	
5911 Insecticidas	0,86	0,29%	0,18%	
5912 Fungicidas	0,53	0,31%	0,38%	
5913 Herbicidas, productos antigerminantes y reguladores del crecimiento	0,60	0,96%	0,27%	
5914 Desinfectantes	0,73	0,02%	0,02%	
5919 Otros productos del grupo 591, presentados en formas o envases para la venta al por menor o como preparados o artículos, n.e.p.	0,55	0,06%	0,02%	
6251 Neumáticos nuevos, del tipo utilizado en automóviles (incluso camionetas y coches de carrera)	0,79	0,76%	0,38%	
6252 Neumáticos nuevos, del tipo utilizado en autobuses y camiones	0,41	0,30%	0,90%	
6253 Neumáticos nuevos, del tipo utilizado en aeronaves	-	0,00%	0,00%	
6254 Neumáticos nuevos, del tipo utilizado en motocicletas y bicicletas	-	0,00%	0,07%	
6255 Otros neumáticos nuevos	0,37	0,05%	0,15%	
6259 Otros neumáticos (incluso recauchutados), bandas de rodadura intercambiables, fajas de protección de la cámara de aire (<i>flaps</i>) y cámaras de aire	0,10	0,01%	0,13%	
7131 Motores de combustión interna para aviones, de émbolo, y sus partes y piezas, n.e.p.	-	0,00%	0,00%	
7132 Motores de combustión interna, de émbolo, para la propulsión de los vehículos del capítulo 78, del grupo 722 y de los rubros 74414, 74415 y 89111	0,38	0,68%	3,05%	
7133 Motores de combustión interna, de émbolo, para propulsión marina	0,06	0,00%	0,00%	
7138 Motores de émbolo de combustión interna, n.e.p.	0,03	0,00%	0,06%	
7139 Partes y piezas, n.e.p., de los motores de combustión interna, de émbolo, de los subgrupos 7132, 7133 y 7138	0,86	0,67%	0,70%	
7811 Vehículos diseñados especialmente para transitar sobre nieve; vehículos para campos de golf y otros vehículos análogos	-	0,00%	0,00%	
7812 Vehículos automotores para el transporte de personas, n.e.p.	0,73	18,04%	14,05%	
7821 Vehículos automotores para el transporte de mercancías	0,82	8,09%	4,95%	
7822 Vehículos automotores para usos especiales, excepto los diseñados principalmente para el transporte de personas o mercancías (por ejemplo, camiones de auxilio para casos de averías, camiones grúas, camiones de bomberos, camiones mezcladores de hormigón, camiones barredores, camiones de riego, camiones talleres y unidades radiológicas móviles)	-	0,01%	0,00%	

Cuadro A3. Continuación

Comercio Argentina - Brasil			
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En %	
		De ARG a BRA	De BRA a ARG
7831 Vehículos automotores para el transporte de diez o más personas, incluido el conductor	0,54	0,66%	0,22%
7832 Unidades motrices de carretera para semirremolque	0,23	0,25%	1,51%
7841 Chasis equipados con motores, para los vehículos automotores de los grupos 722, 781, 782 y 783	0,02	0,01%	0,86%
7842 Carrocerías (incluso cabinas) para los vehículos automotores de los grupos 722, 781, 782 y 783	0,48	0,31%	0,27%
7843 Otras partes, piezas y accesorios de los vehículos automotores de los grupos 722, 781, 782 y 783	0,79	5,41%	7,53%

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Cuadro A4. Comercio intraindustrial entre Argentina y Uruguay, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Argentina - Uruguay			
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En US\$	
		De ARG a URU	De URU a ARG
5331 Otras materias colorantes; preparados basados en materias colorantes, n.e.p.; productos inorgánicos del tipo utilizado como luminóforos, estén o no químicamente definidos	0,47	0,13%	0,15%
5332 Tinta de imprenta	0,09	0,06%	0,01%
5334 Pinturas y barnices (incluso esmaltes, lacas y pinturas al temple); plásticos en solución; pigmentos acuosos preparados del tipo utilizado para el acabado del cuero; pigmentos (incluso polvos y copos metálicos) dispersos en medios no acuosos, en forma líquida o de pasta, del tipo utilizado en la fabricación de pinturas (incluso esmaltes); hojas para el marcado a fuego; tintes y otras materias colorantes presentados en formas o envases para la venta al por menor	0,91	0,42%	1,32%
5335 Preparados colorantes del tipo utilizado en las industrias de la cerámica, los esmaltes y el vidrio; colores y secantes para pinturas y mástiques	0,02	0,17%	0,00%
5411 Provitaminas y vitaminas, naturales o reproducidas por síntesis (incluso los concentrados naturales), sus derivados utilizados principalmente como vitaminas y mezclas de los productos anteriores, incluso en soluciones de cualquier clase, no presentados como medicamentos del grupo 542	0,66	0,02%	0,10%
5413 Antibióticos no presentados como medicamentos del rubro 542	0,14	0,00%	0,00%
5414 Alcaloides vegetales, naturales o reproducidos por síntesis y sus sales, éteres, ésteres y otros derivados, no presentados como medicamentos del rubro 542	0,00	0,01%	0,00%

Cuadro A4. Continuación

Comercio Argentina - Uruguay			
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En US\$	
		De ARG a URU	De URU a ARG
5415			
Hormonas, prostaglandinas, tromboxanos y leucotrienos, naturales o reproducidos por síntesis; sus derivados y análogos estructurales, incluidos los polipéptidos de cadena modificada, utilizados principalmente como hormonas	0,26	0,03%	0,10%
5416			
Glucósidos; glándulas u otros órganos y sus extractos; antisueros, vacunas y productos análogos	0,18	0,27%	0,08%
5419			
Productos farmacéuticos, excepto medicamentos	0,62	0,17%	1,14%
5541			
Jabón; productos orgánicos tensoactivos y preparados para usar como jabón, en forma de barras, pastillas, panes o formas moldeadas, contengan o no jabón; papel, guata, fieltro y materiales textiles no tejidos, impregnados, revestidos o cubiertos con jabón o detergente	0,01	0,46%	0,01%
5542			
Agentes orgánicos tensoactivos (excepto el jabón); preparados tensoactivos, preparados para lavado (incluso preparados auxiliares para lavado) y preparados para limpieza, contengan o no jabón, n.e.p.	0,69	1,59%	3,10%
5543			
Betunes, lustres y cremas para el calzado, muebles, pisos, carrocerías, vidrio o metal, pastas y polvos abrasivos y preparados análogos (estén o no en forma de papel, guata, fieltro, materiales textiles no tejidos, materiales de plástico celular o caucho celular, impregnados, revestidos o cubiertos de dichos preparados), excepto los artículos del rubro 5983	0,01	0,14%	0,00%
5721			
Poliestireno	0,00	0,26%	0,00%
5729			
Otros polímeros de estireno	0,45	0,11%	1,42%
5751			
Polímeros de propileno o de otras olefinas	0,01	0,46%	0,00%
5752			
Polímeros acrílicos	0,73	0,10%	0,76%
5753			
Poliamidas	-	0,01%	0,00%
5754			
Aminorresinas, resinas fenólicas y poliuretanos	0,48	0,23%	0,15%
5755			
Celulosa y sus derivados químicos, n.e.p.	0,01	0,01%	0,00%
5759			
Plásticos, n.e.p.	0,44	0,05%	0,75%
5821			
Planchas, hojas, películas, cintas, tiras y otras formas planas autoadhesivas de plásticos, en rollos o no, excepto los revestimientos de pisos, muros y cielorrasos del rubro 89331	0,03	0,08%	0,00%
5822			
Otras planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos, no celulares ni reforzadas con laminados, apoyos o combinaciones análogas con otros materiales	0,77	0,80%	1,54%
5829			
Otras planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos	0,29	0,16%	0,10%
6112			
Cuero regenerado que contenga cuero o fibras de cuero, en planchas, hojas o tiras, enrollado o no	0,11	0,00%	0,00%
6114			
Cueros y pieles curtidos o en pasta de bovino (incluido el búfalo) o equino, estén o no preparados, después del curtido o secado, depilados o partidos	0,60	2,06%	3,22%
6115			
Cueros de ovinos, sin lana, estén o no divididos (excepto el cuero del rubro 6118)	0,09	0,00%	0,06%

Cuadro A4. Continuación

Comercio Argentina - Uruguay				
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos		IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En US\$	
			De ARG a URU	De URU a ARG
6116	Cuero de cabra o cabritilla depilado, esté o no dividido (excepto los cueros del rubro 6118)	0,07	0,09%	0,00%
6117	Cueros de otros animales, depilados, excepto los cueros del rubro 6118	-	0,00%	0,00%
6118	Cueros especialmente adobados o acabados, n.e.p.	-	0,02%	0,00%
6411	Papel de periódico en rollos u hojas	-	0,02%	0,00%
6412	Papeles y cartones, sin revestir, del tipo utilizado para escribir, imprimir u otros usos gráficos, bandas continuas para la producción de tarjetas perforadas y papel para cinta perforada, en rollos u hojas (excepto los papeles de los rubros 6411 ó 64163); papeles y cartones fabricados a mano	0,49	0,07%	0,37%
6413	Papeles y cartones del tipo utilizado para escribir, imprimir u otros usos gráficos, revestidos, impregnados, coloreados superficialmente, decorados superficialmente o impresos (que no sean impresos comprendidos en el grupo 892), en rollos u hojas	0,04	0,02%	3,65%
6414	Papel y cartón kraft sin revestir, n.e.p., en rollos u hojas	0,03	0,03%	0,00%
6415	Papel y cartón, sin revestir, en rollos u hojas, n.e.p.	0,08	0,22%	0,03%
6416	Papeles y cartones ondulados, rizados, plegados, gofrados o perforados, en rollos u hojas	0,46	0,09%	0,08%
6417	Papeles, cartones, guata de celulosa y redes de fibra de celulosa, revestidos, impregnados, coloreados superficialmente, decorados superficialmente o impresos, que no sean impresos comprendidos en el grupo 892, en rollos u hojas, n.e.p.	0,36	0,57%	0,45%
6419	Papel y cartón convertidos, n.e.p.	0,00	0,01%	0,00%
6421	Cajas, cajones, sacos, bolsas y otros envases de papel, cartón, guata de celulosa o redes de fibra de celulosa; archivadores, clasificadores para cartas y artículos análogos de papel o cartón, del tipo utilizado en oficinas, tiendas y establecimientos similares	0,30	0,70%	0,41%
6422	Sobres, sobres-carta, tarjetas postales sin ilustraciones y tarjetas para correspondencia, de papel o cartón; cajas, sobres, bolsas y presentaciones similares de papel o cartón, que contengan un surtido de papel para correspondencia	0,00	0,02%	0,00%
6423	Libros de registro, libros de contabilidad, cuadernillos de notas, talonarios de pedidos, talonarios de recibo, blocs para cartas, blocs de memorandos, agendas y artículos análogos, cuadernos escolares, secantes, encuadernadores (de hojas movibles u otro tipo), carpetas, clasificadores para archivos, formularios de copias múltiples para oficinas, juegos de papel carbónico interfoliados y otros artículos de escritorio de papel o cartón; álbumes para muestrarios o para colecciones y cubiertas para libros, de papel o cartón	0,07	0,04%	0,01%
6424	Papeles y cartones recortados en tamaños o formas determinadas, n.e.p.	0,24	0,12%	0,62%
6429	Artículos de pasta de papel, papel, cartón o guata de celulosa, n.e.p.	0,75	1,02%	2,69%
6581	Sacos y bolsas de materias textiles del tipo utilizado para embalar mercancías	0,13	0,06%	0,02%

Cuadro A4. Continuación

Comercio Argentina - Uruguay				
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos		IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En US\$	
			De ARG a URU	De URU a ARG
6582	Encerados, toldos, toldos de protección contra el sol, tiendas, velas para embarcaciones corrientes y deportivas y vehículos deportivos de desplazamiento terrestre y artículos para acampada	0,00	0,01%	0,00%
6583	Frazadas y mantas de viaje (excepto las eléctricas)	0,21	0,01%	0,39%
6584	Ropa de cama, mantelería, toallas de baño y paños de cocina	0,59	0,13%	1,06%
6585	Cortinas y otros accesorios para el hogar, n.e.p., de materias textiles	0,68	0,04%	0,19%
6589	Artículos confeccionados de materias textiles, n.e.p.	0,84	0,04%	0,18%
6791	Tubos, caños y perfiles huecos y accesorios para tubos o caños, de hierro o acero	0,00	0,23%	0,00%
6793	Otros tubos y caños (por ejemplo, soldados, remachados o unidos en forma análoga), con secciones interior y exterior circulares, cuyo diámetro exterior no exceda de 406,4 mm, de hierro o acero	-	0,02%	0,00%
6794	Otros tubos, caños y perfiles huecos (por ejemplo, con costura abierta o soldados, remachados o unidos en forma análoga), de hierro o acero	0,56	0,28%	2,21%
6795	Accesorios para tubos o caños (por ejemplo, empalmes, codos o collares), de hierro o acero	0,31	0,09%	0,03%
7821	Vehículos automotores para el transporte de mercancías	0,54	1,78%	2,55%
7822	Vehículos automotores para usos especiales, excepto los diseñados principalmente para el transporte de personas o mercancías (por ejemplo, camiones de auxilio para casos de averías, camiones grúas, camiones de bomberos, camiones mezcladores de hormigón, camiones barredores, camiones de riego, camiones talleres y unidades radiológicas móviles)	-	0,03%	0,01%
8211	Asientos (excepto los del rubro 8724), sean o no convertibles en camas, y sus partes y piezas	0,37	0,18%	3,32%
8212	Somieres; artículos de cama y otro mobiliario similar (por ejemplo, colchones, cobertores, acolchados, edredones, cojines, almohadones y almohadas), con muelles, rellenos o guarnecidos interiormente de cualquier material, o de caucho o materiales plásticos celulares, recubiertos o no	0,70	0,29%	0,54%
8213	Muebles, n.e.p., de metal	0,01	0,08%	0,00%
8215	Muebles, n.e.p., de madera	0,06	0,14%	0,01%
8217	Muebles, n.e.p., de otros materiales	0,46	0,02%	0,27%
8218	Partes y piezas de los muebles de los subgrupos 8213, 8215 y 8217	0,04	0,05%	0,00%
8411	Abrigos, gabanes, capas, mantas, anoraks (incluso chaquetas de esquiar), chaquetas exteriores de abrigo y artículos análogos (excepto prendas de los subgrupos 8412 y 8413)	0,34	0,02%	0,38%
8412	Trajes y conjuntos	0,01	0,00%	0,37%
8413	Chaquetas y chaquetas sport	0,12	0,00%	0,26%
8414	Pantalones largos, delantales y overoles con tirante, calzones y pantalones cortos	0,51	0,13%	0,13%
8415	Camisas	0,56	0,04%	0,06%

Cuadro A4. Continuación

Comercio Argentina - Uruguay				
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos		IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En US\$	
			De ARG a URU	De URU a ARG
8416	Camisetas, calzoncillos con perneras o sin ellas, camisas de dormir, pijamas, salidas de baño, batas y artículos análogos	0,08	0,00%	0,00%
8421	Abrigos, gabanes, capas, mantas, anoraks (incluso chaquetas de esquiar), chaquetas exteriores de abrigo y artículos análogos (excepto prendas del rubro 8423)	0,25	0,03%	0,68%
8422	Trajes sastres y conjuntos	0,38	0,00%	0,06%
8423	Chaquetas	0,52	0,02%	0,18%
8424	Vestidos	0,64	0,02%	0,03%
8425	Faldas y faldas pantalón	0,74	0,02%	0,03%
8426	Pantalones largos, delantales y overoles con tirantes, calzones y pantalones cortos	0,56	0,15%	0,17%
8427	Blusas, camisas y blusas camiseras	0,68	0,03%	0,05%
8428	Camisetas, combinaciones, enaguas, bragas, camisones de dormir, picardías, pijamas, peinadores, salidas de baño, batas y artículos análogos	0,00	0,01%	0,00%
8454	Camisetas de todo tipo, de punto o ganchillo	0,09	0,20%	0,04%
8453	Jerseys, suéteres, chalecos y artículos análogos de punto o ganchillo	0,81	0,15%	0,74%
8451	Prendas y accesorios de vestir para bebés	0,02	0,04%	0,00%
8456	Trajes de baño	0,73	0,05%	0,10%
8459	Otras prendas de vestir, de punto o ganchillo	0,09	0,04%	0,01%
8452	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de los rubros 6571, 6572, 65732, 65733 ó 65734	0,19	0,00%	0,11%
8458	Otras prendas de vestir, excepto las de punto o ganchillo	0,38	0,01%	0,01%
8455	Sostenes, fajas, corsés, tirantes, ligeros, ligas y prendas análogas, sean o no de punto o ganchillo	0,06	0,06%	0,01%
8921	Libros, folletos, mapas y globos terráqueos, impresos (excepto material de publicidad)	0,61	0,28%	0,65%
8922	Diarios, revistas y publicaciones periódicas, ilustrados o no, contengan o no material publicitario	0,00	0,23%	0,00%
8924	Tarjetas postales, tarjetas y calcomanías de felicitaciones, mensajes y anuncios, impresas por cualquier procedimiento	0,06	0,01%	0,00%
8928	Impresos, n.e.p.	0,74	0,33%	0,70%
8931	Artículos para el transporte o envasado de mercancías, de materiales plásticos; tapones, tapas y otros cierres, de materiales plásticos	0,72	1,89%	3,57%
8932	Efectos de construcción de materiales plásticos	0,10	0,14%	0,02%
8933	Revestimientos de materiales plásticos para pisos, paredes o cielos rasos (techos interiores) y artículos de uso doméstico de tocador de materiales plásticos	0,16	0,13%	0,03%
8939	Artículos de materiales plásticos, n.e.p.	0,55	0,18%	0,16%

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Cuadro A5. Comercio intraindustrial entre Argentina y Chile, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Argentina - Chile				
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En US\$		
		De ARG a CHI	De CHI a ARG	
5231 Fluoruros, fluorosilicatos, fluoroaluminatos y otras sales complejas de flúor	-	0,00%	0,00%	
5232 Otros cloruros, oxiclорuros e hidroxiclорuros; bromuros y oxibromuros; yoduros y oxiyoduros	0,67	0,02%	0,11%	
5233 Hipocloritos; hipocloritos de calcio comercial; cloritos; hipobromitos; cloratos y percloratos; bromatos y perbromatos; yodatos y periodatos	0,16	0,00%	0,07%	
5234 Sulfuros, polisulfuros, hidrosulfitos, sulfoxilatos, sulfitos, tiosulfatos, sulfatos, alumbres y peroxosulfatos (persulfatos)	0,14	0,24%	0,11%	
5235 Nitritos; nitratos	0,00	0,00%	1,25%	
5236 Fosfinatos (hipofosfitos) y fosfonatos (fosfitos), fosfatos y polifosfatos	0,19	0,01%	0,01%	
5237 Carbonatos; peroxocarbonatos (percarbonatos); carbonato de amonio comercial que contenga carbamato de amonio	0,76	0,03%	0,09%	
5238 Otras sales metálicas y peroxisales de ácidos inorgánicos	0,12	0,04%	0,00%	
5621 Abonos minerales o químicos nitrogenados	0,18	0,41%	0,58%	
5622 Abonos minerales o químicos fosfatados	-	0,00%	0,00%	
5623 Abonos minerales o químicos potásicos (excepto sales naturales de potasio en bruto)	0,02	0,00%	0,99%	
5629 Abonos, n.e.p.	0,25	0,00%	0,06%	
5821 Planchas, hojas, películas, cintas, tiras y otras formas planas autoadhesivas de plásticos, en rollos o no, excepto los revestimientos de pisos, muros y cielorrasos del rubro 89331	0,67	0,11%	0,47%	
5822 Otras planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos, no celulares ni reforzadas con laminados, apoyos o combinaciones análogas con otros materiales	0,74	0,58%	2,14%	
5829 Otras planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos	0,41	0,08%	0,58%	
6411 Papel de periódico en rollos u hojas	-	0,00%	2,59%	
6412 Papeles y cartones, sin revestir, del tipo utilizado para escribir, imprimir u otros usos gráficos, bandas continuas para la producción de tarjetas perforadas y papel para cinta perforada, en rollos u hojas (excepto los papeles de los rubros 6411 ó 64163); papeles y cartones fabricados a mano	0,11	0,48%	0,15%	
6413 Papeles y cartones del tipo utilizado para escribir, imprimir u otros usos gráficos, revestidos, impregnados, coloreados superficialmente, decorados superficialmente o impresos (que no sean impresos comprendidos en el grupo 892), en rollos u hojas	0,36	0,01%	0,02%	
6414 Papel y cartón kraft sin revestir, n.e.p., en rollos u hojas	0,37	0,02%	0,52%	
6415 Papel y cartón, sin revestir, en rollos u hojas, n.e.p.	0,59	0,23%	2,49%	
6416 Papeles y cartones ondulados, rizados, plegados, gofrados o perforados, en rollos u hojas	0,39	0,07%	0,14%	

Cuadro A5. Continuación

Comercio Argentina - Chile				
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En US\$		
		De ARG a CHI	De CHI a ARG	
6417	Papeles, cartones, guata de celulosa y redes de fibra de celulosa, revestidos, impregnados, coloreados superficialmente, decorados superficialmente o impresos, que no sean impresos comprendidos en el grupo 892, en rollos u hojas, n.e.p.	0,55	0,86%	2,11%
6419	Papel y cartón convertidos, n.e.p.	0,28	0,01%	0,01%
6991	Artículos de cerrajería, cajas fuertes, cofres de caudales, etcétera, y artículos de ferretería, n.e.p., de metales comunes	0,42	0,02%	0,31%
6992	Cadenas (excepto las cadenas de eslabones articulados) y sus piezas, de hierro o acero	0,22	0,00%	0,02%
6993	Alfileres y agujas, de hierro o acero; cuentas y lentejuelas de metales comunes; accesorios de metales comunes del tipo comúnmente utilizado para prendas de vestir, bolsas de mano, artículos de viaje, etcétera	0,02	0,01%	0,00%
6994	Muelles y hojas para muelles, de hierro o acero	0,28	0,02%	0,02%
6995	Artículos diversos de metales comunes	0,68	0,14%	0,48%
6996	Artículos de hierro o acero, n.e.p.	0,26	0,11%	2,99%
6997	Artículos, n.e.p., de cobre, níquel, aluminio, plomo, zinc y estaño	0,53	0,02%	0,16%
6998	Productos semimanufacturados y artículos de cobalto, cadmio, titanio y zirconio, n.e.p.	-	0,00%	0,00%
6999	Productos semimanufacturados y artículos de tungsteno (wolframio), molibdeno, tantalio, magnesio y otros metales comunes, n.e.p.	0,03	0,00%	0,00%
7841	Chasis equipados con motores, para los vehículos automotores de los grupos 722, 781, 782 y 783	-	0,00%	0,00%
7842	Carrocerías (incluso cabinas) para los vehículos automotores de los grupos 722, 781, 782 y 783	0,36	0,00%	0,06%
7843	Otras partes, piezas y accesorios de los vehículos automotores de los grupos 722, 781, 782 y 783	0,70	0,61%	2,29%
8931	Artículos para el transporte o envasado de mercancías, de materiales plásticos; tapones, tapas y otros cierres, de materiales plásticos	0,68	0,37%	1,31%
8932	Efectos de construcción de materiales plásticos	0,46	0,03%	0,06%
8933	Revestimientos de materiales plásticos para pisos, paredes o cielos rasos (techos interiores) y artículos de uso doméstico de tocador de materiales plásticos	0,58	0,08%	0,28%
8939	Artículos de materiales plásticos, n.e.p.	0,58	0,06%	0,19%

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Cuadro A6. Comercio intraindustrial entre Brasil y Uruguay, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Brasil - Uruguay				
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En US\$		
		De BRA a URU	De URU a BRA	
5751 Polímeros de propileno o de otras olefinas	0,59	0,49%	0,34%	
5752 Polímeros acrílicos	0,56	0,08%	0,18%	
5753 Poliamidas	-	0,02%	0,00%	
5754 Aminorresinas, resinas fenólicas y poliuretanos	0,74	0,27%	0,23%	
5755 Celulosa y sus derivados químicos, n.e.p.	0,01	0,10%	0,00%	
5759 Plásticos, n.e.p.	0,17	0,06%	0,01%	
5911 Insecticidas	0,41	0,30%	0,16%	
5912 Fungicidas	0,47	0,64%	1,48%	
5913 Herbicidas, productos antigerminantes y reguladores del crecimiento	0,32	0,17%	0,12%	
5914 Desinfectantes	0,12	0,02%	0,02%	
5919 Otros productos del grupo 591, presentados en formas o envases para la venta al por menor o como preparados o artículos, n.e.p.	0,56	0,04%	0,02%	
6411 Papel de periódico en rollos u hojas	-	0,00%	0,00%	
6412 Papeles y cartones, sin revestir, del tipo utilizado para escribir, imprimir u otros usos gráficos, bandas continuas para la producción de tarjetas perforadas y papel para cinta perforada, en rollos u hojas (excepto los papeles de los rubros 6411 ó 64163); papeles y cartones fabricados a mano	0,47	0,60%	0,25%	
6413 Papeles y cartones del tipo utilizado para escribir, imprimir u otros usos gráficos, revestidos, impregnados, coloreados superficialmente, decorados superficialmente o impresos (que no sean impresos comprendidos en el grupo 892), en rollos u hojas	0,54	0,29%	1,07%	
6414 Papel y cartón kraft sin revestir, n.e.p., en rollos u hojas	0,00	0,35%	0,00%	
6415 Papel y cartón, sin revestir, en rollos u hojas, n.e.p.	0,00	0,37%	0,00%	
6416 Papeles y cartones ondulados, rizados, plegados, gofrados o perforados, en rollos u hojas	0,16	0,13%	0,02%	
6417 Papeles, cartones, guata de celulosa y redes de fibra de celulosa, revestidos, impregnados, coloreados superficialmente, decorados superficialmente o impresos, que no sean impresos comprendidos en el grupo 892, en rollos u hojas, n.e.p.	0,01	0,28%	0,00%	
6419 Papel y cartón convertidos, n.e.p.	-	0,00%	0,00%	

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Cuadro A7. Comercio intraindustrial entre Uruguay y Paraguay, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Uruguay - Paraguay				
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En US\$		
		De URU a PAR	De PAR a URU	
5421 Medicamentos que contengan antibióticos o sus derivados	0,63	0,47%	0,06%	
5422 Medicamentos que contengan hormonas u otros productos del rubro 5415 pero que no contengan antibióticos o sus derivados	0,24	0,28%	0,01%	
5423 Medicamentos que contengan alcaloides o sus derivados, pero que no contengan hormonas ni otros productos del rubro 5415, ni antibióticos	-	0,06%	0,00%	
5429 Medicamentos, n.e.p.	0,71	4,51%	0,40%	
6114 Cueros y pieles curtidos o en pasta de bovino (incluido el búfalo) o equino, estén o no preparados, después del curtido o secado, depilados o partidos	0,71	3,17%	0,70%	

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Cuadro A8. Comercio intraindustrial entre Uruguay y Chile, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Uruguay - Chile				
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En US\$		
		De URU a CHI	De CHI a URU	
5821 Planchas, hojas, películas, cintas, tiras y otras formas planas autoadhesivas de plásticos, en rollos o no, excepto los revestimientos de pisos, muros y cielorrasos del rubro 89331	0,12	0,01%	0,18%	
5822 Otras planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos, no celulares ni reforzadas con laminados, apoyos o combinaciones análogas con otros materiales	0,47	3,43%	1,32%	
5829 Otras planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos	-	0,00%	0,22%	
6411 Papel de periódico en rollos u hojas	-	0,00%	3,07%	
6412 Papeles y cartones, sin revestir, del tipo utilizado para escribir, imprimir u otros usos gráficos, bandas continuas para la producción de tarjetas perforadas y papel para cinta perforada, en rollos u hojas (excepto los papeles de los rubros 6411 ó 64163); papeles y cartones fabricados a mano	0,22	1,32%	0,31%	
6413 Papeles y cartones del tipo utilizado para escribir, imprimir u otros usos gráficos, revestidos, impregnados, coloreados superficialmente, decorados superficialmente o impresos (que no sean impresos comprendidos en el grupo 892), en rollos u hojas	0,00	3,13%	0,00%	
6414 Papel y cartón kraft sin revestir, n.e.p., en rollos u hojas	-	0,00%	0,00%	
6415 Papel y cartón, sin revestir, en rollos u hojas, n.e.p.	-	0,00%	0,03%	
6416 Papeles y cartones ondulados, rizados, plegados, gofrados o perforados, en rollos u hojas	-	0,02%	0,07%	

Cuadro A8. Continuación

Comercio Uruguay - Chile				
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En US\$		
		De URU a CHI	De CHI a URU	
6417	Papeles, cartones, guata de celulosa y redes de fibra de celulosa, revestidos, impregnados, coloreados superficialmente, decorados superficialmente o impresos, que no sean impresos comprendidos en el grupo 892, en rollos u hojas, n.e.p.	-	0,00%	2,53%
6419	Papel y cartón convertidos, n.e.p.	-	0,00%	0,02%
8931	Artículos para el transporte o envasado de mercancías, de materiales plásticos; tapones, tapas y otros cierres, de materiales plásticos	0,54	2,04%	0,90%
8932	Efectos de construcción de materiales plásticos	0,27	0,03%	0,14%
8933	Revestimientos de materiales plásticos para pisos, paredes o cielos rasos (techos interiores) y artículos de uso doméstico de tocador de materiales plásticos	0,59	0,06%	0,08%
8939	Artículos de materiales plásticos, n.e.p.	0,21	0,09%	0,55%

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Cuadro A9. Comercio intraindustrial entre Chile y Colombia, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Chile - Colombia				
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En US\$		
		De CHI a COL	De COL a CHI	
5531	Perfumes y aguas de tocador	0,34	0,05%	0,14%
5532	Preparados de belleza o de maquillaje para el cuidado de la piel (excepto medicamentos), incluso preparados protectores contra los rayos solares o para el bronceado de la piel; preparados para manicuro o pedicuro	0,74	0,47%	0,55%
5533	Preparados para uso en el cabello	0,30	0,18%	0,11%
5534	Preparados para la higiene bucal o dental, incluso pastas y polvos para fijación de dentaduras; hilo utilizado para limpieza de los espacios interdientales ("dental floss"), en envases individuales para la venta al por menor	0,20	0,04%	0,21%
5535	Preparados para antes de afeitarse, para afeitarse o para después de afeitarse, desodorantes personales, preparados para el baño, depiladores y otros productos de perfumería, cosméticos o preparados de tocador, n.e.p.; desodorantes preparados para ambientes, estén o no perfumados y tengan o no propiedades desinfectantes	0,52	0,12%	0,03%
5821	Planchas, hojas, películas, cintas, tiras y otras formas planas autoadhesivas de plásticos, en rollos o no, excepto los revestimientos de pisos, muros y cielorrasos del rubro 89331	0,39	0,11%	0,21%
5822	Otras planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos, no celulares ni reforzadas con laminados, apoyos o combinaciones análogas con otros materiales	0,38	2,32%	0,58%

Cuadro A9. Continuación

Comercio Chile - Colombia				
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En US\$		
		De CHI a COL	De COL a CHI	
5829	Otras planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos	0,21	0,23%	1,05%
6251	Neumáticos nuevos, del tipo utilizado en automóviles (incluso camionetas y coches de carrera)	0,48	0,56%	0,19%
6252	Neumáticos nuevos, del tipo utilizado en autobuses y camiones	0,33	0,26%	0,76%
6253	Neumáticos nuevos, del tipo utilizado en aeronaves	-	0,00%	0,00%
6255	Otros neumáticos nuevos	0,16	0,17%	0,04%
6259	Otros neumáticos (incluso recauchutados), bandas de rodadura intercambiables, fajas de protección de la cámara de aire (<i>flaps</i>) y cámaras de aire	-	0,00%	0,01%
6421	Cajas, cajones, sacos, bolsas y otros envases de papel, cartón, guata de celulosa o redes de fibra de celulosa; archivadores, clasificadores para cartas y artículos análogos de papel o cartón, del tipo utilizado en oficinas, tiendas y establecimientos similares	0,04	0,37%	0,01%
6422	Sobres, sobres-carta, tarjetas postales sin ilustraciones y tarjetas para correspondencia, de papel o cartón; cajas, sobres, bolsas y presentaciones similares de papel o cartón, que contengan un surtido de papel para correspondencia	0,03	0,00%	0,00%
6423	Libros de registro, libros de contabilidad, cuadernillos de notas, talonarios de pedidos, talonarios de recibo, blocs para cartas, blocs de memorandos, agendas y artículos análogos, cuadernos escolares, secantes, encuadernadores (de hojas móviles u otro tipo), carpetas, clasificadores para archivos, formularios de copias múltiples para oficinas, juegos de papel carbónico interfoliados y otros artículos de escritorio de papel o cartón; álbumes para muestrarios o para colecciones y cubiertas para libros, de papel o cartón	0,21	0,43%	0,01%
6424	Papeles y cartones recortados en tamaños o formas determinadas, n.e.p.	0,17	0,37%	0,05%
6429	Artículos de pasta de papel, papel, cartón o guata de celulosa, n.e.p.	0,23	0,37%	2,09%

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Cuadro A10. Comercio intraindustrial entre Chile y Perú, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Chile - Perú				
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En US\$		
		De CHI a PER	De PER a CHI	
5231	Fluoruros, fluorosilicatos, fluoroaluminatos y otras sales complejas de flúor	-	0,00%	0,00%
5232	Otros cloruros, oxiclорuros e hidroxiclорuros; bromuros y oxibromuros; yoduros y oxiyoduros	0,14	0,02%	0,00%
5233	Hipocloritos; hipocloritos de calcio comercial; cloritos; hipobromitos; cloratos y percloratos; bromatos y perbromatos; yodatos y peryodatos	0,11	0,04%	0,00%

Cuadro A10. Continuación

Comercio Chile - Perú				
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos		IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En US\$	
			De CHI a PER	De PER a CHI
5234	Sulfuros, polisulfuros, hidrosulfitos, sulfoxilatos, sulfitos, tiosulfatos, sulfatos, alumbres y peroxosulfatos (persulfatos)	0,40	0,12%	0,51%
5235	Nitritos; nitratos	0,01	0,75%	0,00%
5236	Fosfinatos (hipofosfitos) y fosfonatos (fosfitos), fosfatos y polifosfatos	0,00	0,00%	0,89%
5237	Carbonatos; peroxocarbonatos (percarbonatos); carbonato de amonio comercial que contenga carbamato de amonio	-	0,01%	0,00%
5238	Otras sales metálicas y peroxisales de ácidos inorgánicos	0,14	0,00%	0,04%
5531	Perfumes y aguas de tocador	0,63	0,16%	0,06%
5532	Preparados de belleza o de maquillaje para el cuidado de la piel (excepto medicamentos), incluso preparados protectores contra los rayos solares o para el bronceado de la piel; preparados para manicuro o pedicuro	0,70	0,31%	0,24%
5533	Preparados para uso en el cabello	0,23	0,41%	0,04%
5534	Preparados para la higiene bucal o dental, incluso pastas y polvos para fijación de dentaduras; hilo utilizado para limpieza de los espacios interdentes ("dental floss"), en envases individuales para la venta al por menor	0,38	0,03%	0,01%
5535	Preparados para antes de afeitarse, para afeitarse o para después de afeitarse, desodorantes personales, preparados para el baño, depiladores y otros productos de perfumería, cosméticos o preparados de tocador, n.e.p.; desodorantes preparados para ambientes, estén o no perfumados y tengan o no propiedades desinfectantes	0,35	0,20%	0,06%
6991	Artículos de cerrajería, cajas fuertes, cofres de caudales, etcétera, y artículos de ferretería, n.e.p., de metales comunes	0,35	0,17%	0,03%
6992	Cadenas (excepto las cadenas de eslabones articulados) y sus piezas, de hierro o acero	0,07	0,03%	0,00%
6993	Alfileres y agujas, de hierro o acero; cuentas y lentejuelas de metales comunes; accesorios de metales comunes del tipo comúnmente utilizado para prendas de vestir, bolsas de mano, artículos de viaje, etc.	0,43	0,00%	0,00%
6994	Muelles y hojas para muelles, de hierro o acero	0,43	0,01%	0,00%
6995	Artículos diversos de metales comunes	0,34	0,25%	0,06%
6996	Artículos de hierro o acero, n.e.p.	0,44	0,31%	0,96%
6997	Artículos, n.e.p., de cobre, níquel, aluminio, plomo, zinc y estaño	0,08	0,45%	0,01%
6998	Productos semimanufacturados y artículos de cobalto, cadmio, titanio y zirconio, n.e.p.	-	0,00%	0,00%
6999	Productos semimanufacturados y artículos de tungsteno (wolframio), molibdeno, tantalio, magnesio y otros metales comunes, n.e.p.	-	0,00%	0,00%
8931	Artículos para el transporte o envasado de mercancías, de materiales plásticos; tapones, tapas y otros cierres, de materiales plásticos	0,67	0,62%	0,25%
8932	Efectos de construcción de materiales plásticos	0,19	0,11%	0,01%
8933	Revestimientos de materiales plásticos para pisos, paredes o cielos rasos (techos interiores) y artículos de uso doméstico de tocador de materiales plásticos	0,75	0,13%	0,14%
8939	Artículos de materiales plásticos, n.e.p.	0,36	0,41%	0,02%

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Cuadro A11. Comercio intraindustrial entre Colombia y Ecuador, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Colombia - Ecuador				
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En US\$		
		De COL a ECU	De ECU a COL	
5821 Planchas, hojas, películas, cintas, tiras y otras formas planas autoadhesivas de plásticos, en rollos o no, excepto los revestimientos de pisos, muros y cielorrasos del rubro 89331	0,04	0,24%	0,01%	
5822 Otras planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos, no celulares ni reforzadas con laminados, apoyos o combinaciones análogas con otros materiales	0,79	0,67%	1,38%	
5829 Otras planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos	0,66	0,47%	0,58%	
6251 Neumáticos nuevos, del tipo utilizado en automóviles (incluso camionetas y coches de carrera)	0,40	0,17%	1,58%	
6252 Neumáticos nuevos, del tipo utilizado en autobuses y camiones	0,46	0,69%	0,44%	
6253 Neumáticos nuevos, del tipo utilizado en aeronaves	-	0,00%	0,00%	
6254 Neumáticos nuevos, del tipo utilizado en motocicletas y bicicletas	-	0,00%	0,00%	
6255 Otros neumáticos nuevos	0,15	0,02%	0,00%	
6259 Otros neumáticos (incluso recauchutados), bandas de rodadura intercambiables, fajas de protección de la cámara de aire (<i>flaps</i>) y cámaras de aire	0,00	0,21%	0,00%	
6511 Hilados de lana o pelos de animales (excepto mechales de lana peinada (tops))	0,02	0,00%	0,02%	
6512 Hilo de algodón para coser, acondicionado o no para la venta al por menor	0,21	0,00%	0,02%	
6513 Hilados de algodón, excepto hilo para coser	0,17	0,03%	0,43%	
6514 Hilo de coser de fibras manufacturadas, acondicionado o no para la venta al por menor	0,56	0,07%	0,11%	
6515 Hilados de filamento continuo sintético (excepto hilo de coser), texturados, no acondicionados para la venta al por menor, incluso monofilamento de menos de 67 decitex	0,50	0,05%	0,20%	
6516 Otros hilados de filamento continuo sintético (excepto hilo de coser) incluso monofilamento de menos de 67 decitex	0,63	0,06%	0,13%	
6517 Hilados de filamentos continuos artificiales (excepto hilo de coser); monofilamento artificial, n.e.p.; tiras y artículos análogos de materias textiles artificiales, n.e.p.	-	0,00%	0,00%	
6518 Hilados (excepto hilo de coser) de fibras discontinuas; monofilamentos sintéticos, n.e.p.; tiras y artículos análogos de materias textiles sintéticas de un ancho aparente no superior a 5 mm	0,61	0,33%	0,30%	
6519 Hilados de fibras textiles, n.e.p. (incluso hilados de papel e hilados, torzales y mechales de fibra de vidrio)	-	0,00%	0,00%	
6841 Aluminio y sus aleaciones, en bruto	-	0,00%	0,00%	
6842 Aluminio y sus aleaciones, labrados	0,79	0,96%	1,73%	
6973 Aparatos de cocina o calefacción para uso doméstico, no eléctricos y sus partes y piezas, de hierro, acero o cobre	0,20	0,10%	1,93%	

Cuadro A11. Continuación

Comercio Colombia - Ecuador				
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En US\$		
		De COL a ECU	De ECU a COL	
6974	Artículos para la mesa, la cocina o el hogar, y sus partes y piezas, n.e.p., de hierro, acero, cobre o aluminio; lana de hierro o acero; esponjas, almohadillas, guantes y artículos análogos para fregar o pulir ollas, de hierro, acero, cobre o aluminio	0,22	0,23%	0,07%
6975	Artículos sanitarios y sus partes y piezas, n.e.p., de hierro, acero, cobre o aluminio	0,13	0,01%	0,00%
6978	Aparatos de uso doméstico, artículos de adorno, marcos y espejos, de metales comunes, n.e.p.	0,00	0,05%	0,00%
7811	Vehículos diseñados especialmente para transitar sobre nieve; vehículos para campos de golf y otros vehículos análogos	-	0,00%	0,00%
7812	Vehículos automotores para el transporte de personas, n.e.p.	0,78	4,48%	11,09%
7821	Vehículos automotores para el transporte de mercancías	0,64	5,24%	13,30%
7822	Vehículos automotores para usos especiales, excepto los diseñados principalmente para el transporte de personas o mercancías (por ejemplo, camiones de auxilio para casos de averías, camiones grúas, camiones de bomberos, camiones mezcladores de hormigón, camiones barredores, camiones de riego, camiones talleres y unidades radiológicas móviles)	0,05	0,01%	0,02%
8511	Calzado con puntera protectora de metal, excepto calzado para deportes	0,13	0,06%	0,01%
8512	Calzado para deportes	-	0,02%	0,00%
8513	Calzado, n.e.p., con suelas y palas de caucho o materiales plásticos	0,29	0,17%	1,91%
8514	Calzado de otros tipos, con palas de cuero natural, artificial o regenerado	0,15	0,29%	0,04%
8515	Calzado de otros tipos, con palas de materiales textiles	0,12	0,04%	1,46%
8517	Calzado, n.e.p.	0,03	0,00%	0,00%
8519	Partes de calzado (incluidas las partes superiores, estén o no fijadas a las palmillas distintas de la suela); plantillas, taloneras y artículos similares, amovibles; polainas cortas y largas y artículos similares y sus partes	0,18	0,29%	0,17%

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Cuadro A12. Comercio intraindustrial entre Colombia y Perú, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Colombia - Perú				
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos	IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En US\$		
		De COL a PER	De PER a COL	
5821	Planchas, hojas, películas, cintas, tiras y otras formas planas autoadhesivas de plásticos, en rollos o no, excepto los revestimientos de pisos, muros y cielorrasos del rubro 89331	0,17	0,42%	0,07%
5822	Otras planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos, no celulares ni reforzadas con laminados, apoyos o combinaciones análogas con otros materiales	0,75	1,57%	3,35%
5829	Otras planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos	0,76	0,47%	0,42%
6421	Cajas, cajones, sacos, bolsas y otros envases de papel, cartón, guata de celulosa o redes de fibra de celulosa; archivadores, clasificadores para cartas y artículos análogos de papel o cartón, del tipo utilizado en oficinas, tiendas y establecimientos similares	0,48	0,44%	0,20%
6422	Sobres, sobres-carta, tarjetas postales sin ilustraciones y tarjetas para correspondencia, de papel o cartón; cajas, sobres, bolsas y presentaciones similares de papel o cartón, que contengan un surtido de papel para correspondencia	0,28	0,00%	0,00%
6423	Libros de registro, libros de contabilidad, cuadernillos de notas, talonarios de pedidos, talonarios de recibo, blocs para cartas, blocs de memorandos, agendas y artículos análogos, cuadernos escolares, secantes, encuadernadores (de hojas movibles u otro tipo), carpetas, clasificadores para archivos, formularios de copias múltiples para oficinas, juegos de papel carbónico interfoliados y otros artículos de escritorio de papel o cartón; álbumes para muestrarios o para colecciones y cubiertas para libros, de papel o cartón	0,72	0,38%	1,01%
6424	Papeles y cartones recortados en tamaños o formas determinadas, n.e.p.	0,28	0,04%	0,03%
6429	Artículos de pasta de papel, papel, cartón o guata de celulosa, n.e.p.	0,26	2,69%	0,53%
6511	Hilados de lana o pelos de animales (excepto mechas de lana peinada (<i>tops</i>))	0,00	0,00%	0,01%
6512	Hilo de algodón para coser, acondicionado o no para la venta al por menor	0,00	0,00%	0,05%
6513	Hilados de algodón, excepto hilo para coser	0,05	0,01%	0,50%
6514	Hilo de coser de fibras manufacturadas, acondicionado o no para la venta al por menor	0,25	0,00%	0,00%
6515	Hilados de filamento continuo sintético (excepto hilo de coser), texturados, no acondicionados para la venta al por menor, incluso monofilamento de menos de 67 decitex	0,32	0,01%	0,11%
6516	Otros hilados de filamento continuo sintético (excepto hilo de coser) incluso monofilamento de menos de 67 decitex	0,01	1,26%	0,01%
6517	Hilados de filamentos continuos artificiales (excepto hilo de coser); monofilamento artificial, n.e.p.; tiras y artículos análogos de materias textiles artificiales, n.e.p.	-	0,00%	0,00%
6518	Hilados (excepto hilo de coser) de fibras discontinuas; monofilamentos sintéticos, n.e.p.; tiras y artículos análogos de materias textiles sintéticas de un ancho aparente no superior a 5 mm	0,29	0,04%	0,32%
6519	Hilados de fibras textiles, n.e.p. (incluso hilados de papel e hilados, torzales y mechas de fibra de vidrio)	0,01	0,00%	0,01%

Cuadro A12. Continuación

Comercio Colombia - Perú				
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos		IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En US\$	
			De COL a PER	De PER a COL
6521	Gasa, tejidos aterciopelados y tejidos de felpilla de algodón	0,06	0,00%	0,03%
6522	Tejidos de algodón sin blanquear (excepto gasa y tejidos aterciopelados y de felpilla)	0,46	0,01%	0,03%
6523	Otros tejidos, con un contenido de algodón, en peso, del 85% o más, blanqueados, teñidos, estampados o acabados de otra forma, que no pesen más de 200 g/m2	0,34	0,08%	0,35%
6524	Otros tejidos, con un contenido de algodón, en peso, del 85% o más, blanqueados, teñidos, estampados o acabados de otra forma, que pesen más de 200 g/m2	0,50	0,43%	0,56%
6525	Otros tejidos de algodón, con un contenido de algodón, en peso, de menos del 85%, mezclados principal o únicamente con fibras manufacturadas, blanqueados, teñidos, estampados o acabados de otra forma, que no pesen más de 200 g/m2	0,24	0,01%	0,08%
6526	Otros tejidos de algodón, con un contenido de algodón, en peso, de menos del 85%, mezclados principal o únicamente con fibras manufacturadas, blanqueados, teñidos, estampados o acabados de otra forma, que pesen más de 200 g/m2	0,29	0,14%	0,07%
6529	Otros tejidos de algodón		0,00%	0,00%
8451	Prendas y accesorios de vestir para bebés	0,26	0,00%	0,06%
8452	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de los rubros 6571, 6572, 65732, 65733 ó 65734	0,04	0,01%	0,00%
8453	Jerseys, suéteres, chalecos y artículos análogos de punto o ganchillo	0,18	0,01%	0,12%
8454	Camisetas de todo tipo, de punto o ganchillo	0,23	0,09%	1,17%
8455	Sostenes, fajas, corsés, tirantes, ligeros, ligas y prendas análogas, sean o no de punto o ganchillo	0,00	0,84%	0,00%
8456	Trajes de baño	0,03	0,08%	0,00%
8458	Otras prendas de vestir, excepto las de punto o ganchillo	0,30	0,00%	0,02%
8459	Otras prendas de vestir, de punto o ganchillo	0,41	0,08%	0,37%
8921	Libros, folletos, mapas y globos terráqueos, impresos (excepto material de publicidad)	0,34	0,80%	0,23%
8922	Diarios, revistas y publicaciones periódicas, ilustrados o no, contengan o no material publicitario	0,05	0,42%	0,02%
8924	Tarjetas postales, tarjetas y calcomanías de felicitaciones, mensajes y anuncios, impresas por cualquier procedimiento	0,56	0,01%	0,01%
8928	Impresos, n.e.p.	0,16	0,14%	2,34%
8931	Artículos para el transporte o envasado de mercancías, de materiales plásticos; tapones, tapas y otros cierres, de materiales plásticos	0,64	0,89%	3,14%
8932	Efectos de construcción de materiales plásticos	0,62	0,07%	0,06%
8933	Revestimientos de materiales plásticos para pisos, paredes o cielos rasos (techos interiores) y artículos de uso doméstico de tocador de materiales plásticos	0,58	0,12%	0,55%
8939	Artículos de materiales plásticos, n.e.p.	0,55	0,18%	0,11%

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Cuadro A13. Comercio intraindustrial entre Perú y Ecuador, 2003-2011

IGL y participación en las exportaciones al socio. Promedio del período

Comercio Perú - Ecuador				
CUCI Rev. 4, a 4 dígitos		IGL (promedio 2003-2011)	Exportaciones totales 2003-2011 En %	
			De PER a ECU	De ECU a PER
5421	Medicamentos que contengan antibióticos o sus derivados	0,73	0,36%	0,15%
5422	Medicamentos que contengan hormonas u otros productos del rubro 5415 pero que no contengan antibióticos o sus derivados	0,42	0,03%	0,04%
5423	Medicamentos que contengan alcaloides o sus derivados, pero que no contengan hormonas ni otros productos del rubro 5415, ni antibióticos	-	0,01%	0,02%
5429	Medicamentos, n.e.p.	0,76	0,65%	0,37%
5821	Planchas, hojas, películas, cintas, tiras y otras formas planas autoadhesivas de plásticos, en rollos o no, excepto los revestimientos de pisos, muros y cielorrasos del rubro 89331	0,32	0,08%	0,01%
5822	Otras planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos, no celulares ni reforzadas con laminados, apoyos o combinaciones análogas con otros materiales	0,49	1,45%	0,17%
5829	Otras planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos	0,77	0,11%	0,05%
6251	Neumáticos nuevos, del tipo utilizado en automóviles (incluso camionetas y coches de carrera)	0,52	0,35%	0,18%
6252	Neumáticos nuevos, del tipo utilizado en autobuses y camiones	0,70	0,76%	0,14%
6253	Neumáticos nuevos, del tipo utilizado en aeronaves	-	0,00%	0,00%
6254	Neumáticos nuevos, del tipo utilizado en motocicletas y bicicletas	-	0,00%	0,00%
6255	Otros neumáticos nuevos	-	0,01%	0,00%
6259	Otros neumáticos (incluso recauchutados), bandas de rodadura intercambiables, fajas de protección de la cámara de aire (<i>flaps</i>) y cámaras de aire	0,17	0,19%	0,00%
6421	Cajas, cajones, sacos, bolsas y otros envases de papel, cartón, guata de celulosa o redes de fibra de celulosa; archivadores, clasificadores para cartas y artículos análogos de papel o cartón, del tipo utilizado en oficinas, tiendas y establecimientos similares	0,70	0,75%	0,17%
6422	Sobres, sobres-carta, tarjetas postales sin ilustraciones y tarjetas para correspondencia, de papel o cartón; cajas, sobres, bolsas y presentaciones similares de papel o cartón, que contengan un surtido de papel para correspondencia	0,00	0,03%	0,00%
6423	Libros de registro, libros de contabilidad, cuadernillos de notas, talonarios de pedidos, talonarios de recibo, blocs para cartas, blocs de memorandos, agendas y artículos análogos, cuadernos escolares, secantes, encuadernadores (de hojas movibles u otro tipo), carpetas, clasificadores para archivos, formularios de copias múltiples para oficinas, juegos de papel carbónico interfoliados y otros artículos de escritorio de papel o cartón; álbumes para muestrarios o para colecciones y cubiertas para libros, de papel o cartón	0,00	0,07%	0,00%
6424	Papeles y cartones recortados en tamaños o formas determinadas, n.e.p.	0,31	0,51%	0,05%
6429	Artículos de pasta de papel, papel, cartón o guata de celulosa, n.e.p.	0,54	1,55%	0,23%

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE.

Bibliografía

- ABRIL, J., FUENTES, L. Y GUTIÉRREZ, A. 2011. "Oportunidades en Tiempos de Diversificación e Innovación". Proexport Colombia.
- AKAMATSU, K. 1962. "A historical pattern of economic growth in developing countries", en: *Journal of Developing Economies* 1(1): 3-25. Marzo-agosto.
- ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI). 2000. *Evolución del comercio intraindustrial en la ALADI*. ALADI/SEC/Estudio 130. Montevideo.
- , 2012. *Evolución del comercio intraindustrial en la ALADI*. ALADI/SEC/Estudio 201. Montevideo. Marzo.
- /MERCOSUR/CAN. 2006. *Convergencia comercial de los países de América del Sur hacia la Comunidad Sudamericana de Naciones. Aranceles y Comercio en Sudamérica: análisis de la convergencia hacia el libre comercio*.
- ALBRIEU, R. 2012. "La bonanza latinoamericana y el efecto China. Parte I y Parte II". Observatorio Económico de la Red MERCOSUR. Marzo-abril.
- BALASSA, B. 1979. *Intra-industry trade and the integration of developing countries in the world economy*. World Bank Staff Working Paper 312. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- BERLINSKI, J. 1999. *Quality and variety in intraindustry trade of Argentina (MERCOSUR and Rest of the World)*. Instituto Torcuato Di Tella. Buenos Aires.
- , 2010. "El comercio intra-industrial de la Argentina y sus componentes verticales y horizontales (1992-2004)". Observatorio Económico de la Red MERCOSUR. Septiembre.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO - INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (BID-INTAL). *Informe MERCOSUR*. Varios números. Informes Subregionales de Integración. Buenos Aires.
- , 2011. "Alianza del Pacífico": una nueva iniciativa que une a Chile, Colombia, México y Perú", en: *Carta Mensual INTAL N° 177*. Buenos Aires. Mayo.

- , 2012a. "Nuevas dimensiones de la vinculación Asia-América Latina", en: *Carta Mensual INTAL N° 190*. Buenos Aires. Junio.
- , 2012b. *Informe MERCOSUL N° 17*. Informes Subregionales de Integración. Buenos Aires.
- BENZ, S. Y YALCIN, E. 2013. *Quantifying the Economic Effects of an EU-Japan Free Trade Agreement*. Center for Economic Studies & Ifo Institute (CESifo). Working Paper N° 4319. Julio.
- BOUZAS, R.; DA MOTTA VEIGA, P. Y RÍOS, S. P. 2008. "Crisis y perspectivas de la integración en América del Sur", en: Lagos, R. (Comp.) *América Latina: integración o fragmentación?* Buenos Aires: Edhasa. Septiembre.
- CANUTO, O.; CAVALLARI, M. Y REIS, J. R. 2013. *Brazilian Exports. Climbing Down a Competitiveness Cliff*. Policy Research Working Paper 6302. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- CENTRO DE ESTUDIOS PARA LA PRODUCCIÓN (CEP). 2004. *Comercio Intra-Industrial en el intercambio bilateral Argentina-Brasil en perspectiva*. Notas de la Economía Real, Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL). 2009. *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2008-2009*. Santiago de Chile. Octubre.
- CURZEL, R.; MONTORO, F. Y VARTANIAN, P. 2010. "Una investigación de la evolución del comercio intra-industria en la relación Brasil-Mercosur en el periodo 1996-2005: ¿qué dicen los datos?", en: *Revista de Economía Mundial N° 24*. Universidad de Huelva. pp. 49-66.
- DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. 2004. "Pulpa, papel e industria gráfica", en: *Cadenas Productivas Estructura, comercio internacional y protección*. Bogotá D.C. pp. 246-270.
- , 2011. *Balance del Sector Industrial 2011*. Bogotá D.C. Diciembre.

- DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES (DIRECON). 2011. *La inversión directa de capitales chilenos en el sector industrial 1990-junio de 2011*. Santiago de Chile: Departamento de Inversiones en el Exterior.
- DURÁN LIMA, J. Y LO TURCO, A. 2010. "El comercio intrarregional en América Latina: Patrón de especialización y patrón exportador", en: M. I. Terra y Durán Lima J. (Eds.). *Los impactos de la crisis internacional en América Latina: ¿Hay margen para el diseño de políticas regionales?* Serie N° 18. Montevideo: Red Mercosur. pp. 91-148.
- FLORES, M. Y VAILLANT, M. 2011. "Cadenas Globales de Valor y sofisticación de la canasta de exportación en América Latina", en: *Revista Integración & Comercio* N° 32. Buenos Aires: BID-INTAL. Enero-junio. pp. 41-56.
- FONTAIGNÉ, L. Y FREUDENBERG, M. 1997. *Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered*. CEPII, Document de Travail N° 97-01. Paris.
- FULLERTON, T.; SAWYER, W. C. Y SPRINKLE, R. 2011. *Intra-Industry Trade in Latin America and the Caribbean*. Documento de Trabajo N° 11-03. Texas: Departamento de Economía, Texas Christian University. Enero.
- GAYÁ, R. 2008. *Distribución asimétrica de costos y beneficios en el MERCOSUR: El rol del desvío de comercio y la integración imperfecta*. Trabajo de disertación final. Buenos Aires: FLACSO. Marzo.
- Y MICHALCZEWSKY, K. 2011. *El salto exportador del MERCOSUR en 2003-2008, más allá del boom de las materias primas*. Notas Técnicas TN 292. Buenos Aires: BID-INTAL. Agosto.
- GIORDANO, PAOLO; HARRIS, JEREMY Y SHEARER, MATTHEW. 2012. *Estimaciones de las tendencias comerciales. América Latina 2012*. Sector Integración y Comercio, INTradeBID. Washington, D.C.: BID. Diciembre.
- GIORDANO, PAOLO; HARRIS, JEREMY; RAMOS, ALEJANDRO. 2013. *Estimaciones de las tendencias comerciales. América Latina 2013*. Sector Integración y Comercio, INTradeBID. Washington, D.C.: BID. Diciembre.

- ; RAMOS, BÁRBARA. 2013. *Trade and Integration Monitor 2013: After the Boom: Prospects for Latin America and the Caribbean in South-South Trade*. Sector Integración y Comercio, INTradeBID: Washington, D.C: BID. Octubre.
- GUILLÉN, S. 2012. *La nueva base de datos de exportación del Paraguay: La reconstrucción 1995-2011*. Centro de Análisis y Difusión de la Economía Paraguaya (CADEP).
- INICIATIVA PARA LA INTEGRACIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA REGIONAL SURAMERICANA (IIRSA). 2002. *Facilitación del transporte en los pasos de frontera*. Capítulo 1. Buenos Aires.
- IZQUIERDO, A. Y TALVI, E. 2008. *No todo lo que brilla es oro. Evaluando el desempeño macroeconómico de América Latina*. Washington, D.C.: Departamento de Investigación, BID. Abril.
- KACEF, O. Y LÓPEZ-MONTI, R. 2010. *América Latina del auge a la crisis: desafíos de política macroeconómica*. Textos para Discusión 21. CEPAL e IPEA.
- KEMP, M. 1964. *The pure theory of international trade*. Capítulo 8. Englewood Cliffs, NJ., Prentice-Hall.
- KRUGMAN, P. 1979. "Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade", en: *Journal of International Economics* 9. Princeton. pp. 469-479.
- LALL, S. 2000. *Desempeño de las exportaciones, modernización tecnológica y estrategias en materia de IED en las economías de reciente industrialización de Asia, con especial referencia a Singapur*. Serie de Desarrollo Productivo N° 88. Santiago de Chile: CEPAL. Octubre.
- LINDER, S. B. 1961. *An essay on trade and transformation*. Nueva York: John Wiley and Sons.
- LUCÁNGELI, J. "Las exportaciones extrarregionales de manufacturas de los países sudamericanos". Mimeo.

- , 1993. "La presencia del comercio intra-industrial en el intercambio entre Argentina y Brasil", en: *Boletín Informativo Techint N° 275*. Buenos Aires. Julio-septiembre. pp. 45-72.
- , 2007. *La especialización intraindustrial en el MERCOSUR*. Serie Macroeconomía del Desarrollo N° 64. Santiago de Chile: CEPAL. Diciembre.
- MANSOOB MURSHED, S. 2001. "Patterns of East Asian Trade and Intra-Industry Trade in Manufactures", en: *Journal of the Asia Pacific Economy* 6(1) 200. pp. 99-123.
- MARÍN VILLAR, C. 2009. "Inversión foresta, es el momento ideal para avanzar", en: *Revista el Mueble y la Madera N° 65*. Septiembre-noviembre.
- MARKWALD, R. Y RIBEIRO, F. 2010. "Expansão das Exportações: Quais as alternativas?"
- MORENO, A. Y POSADA, H. 2007. "Evolución del Comercio Intraindustrial entre las regiones colombianas y la Comunidad Andina, 1990-2004: un análisis comparativo", en: *Lecturas de Economía N° 66*. Universidad de Antioquia. Enero-junio. pp. 83-118.
- MORENO, L. A. 2011. *La década de América Latina y el Caribe: una oportunidad real*. Washington DC: BID.
- MOSCOSO, F. Y VÁSQUEZ, H. 2004. *Determinantes del comercio intra-industrial en el grupo de los tres*. Facultad de Economía, Universidad Externado de Colombia.
- OHLIN, B. 1971. *Comercio Interregional e Internacional*. Versión castellana. Barcelona: Oikos-Tau.
- PÉREZ LUDEÑA, M. 2011. *The top 20 multinationals in Chile in 2010: retail, forestry and transport lead the international expansion*. Serie Desarrollo Productivo N° 192. Santiago de Chile: CEPAL. Octubre.
- PORTA, F. 2008. *La integración sudamericana en perspectiva. Problemas y dilemas*. Documento de Proyecto. Santiago de Chile: CEPAL.
- RAMOS MARTÍNEZ, A. Y CAMPOS, R. "Índices de complementariedad comercial: conceptos y aplicaciones comparativas a la CAN y el MERCOSUR". Mimeo.

- REYNOSO, A. Y QUEIJA DE LA SOTTA, S. 2007. "[Relaciones económicas Perú-Chile: Integración o conflicto?](#)" Capítulo 3. Lima: PUCP - Fondo Editorial.
- SANGUINETTI, P. 2006. *Asimetrías en el MERCOSUR: ¿Son compatibles con el proceso de integración?* Estudio N° 005/06. Montevideo: Secretaría del MERCOSUR. Sector de Asesoría Técnica. Consultoría económica.
- Y VOLPE MARTINCUS, C. 2005. *South-south integration agreements and the dynamics of regional specialization: do preferential tariffs matter?* Buenos Aires, Universidad Torcuato Di Tella. Mimeo.
- SANGUINETTI, P.; TRAISTARU, I. Y VOLPE MARTINCUS, C. 2004. *Economic integration and location of production activities: the case of MERCOSUR*. Serie de Estudios Económicos y Sociales. Región 1. Washington, D.C.: BID. Febrero.
- SCITOVSKY, T. 1954. "[Two Concepts of External Economies](#)", en: *The Journal of Political Economy*. 62(2), 143-151.
- SECRETARÍA GENERAL DE LA CAN (SG-CAN). 2012. *Informe del Comercio Regional Andino (2002-2011)*. SG/di 981. Lima: CAN. 11 de julio.
- SERVENTE LUQUETTI, M. Y SOSA CLAVIJO, S. 2004. "[Magnitud, naturaleza y evolución del comercio intraindustrial uruguayo: 1993-2000](#)", en: *Revista de Economía*, Segunda Época, XI(2): 127-176. Banco Central de Uruguay. Noviembre.
- SOARES DE LIMA, R. 2008. "Liderazgo regional en América del Sur: tiene Brasil un papel a jugar?", en: Lagos, R. (Comp.) *América Latina: integración o fragmentación?* Buenos Aires: Edhasa. Septiembre.
- TERRA, I. Y VAILLANT, M. 1997. *Política comercial y política de infraestructura: un ejercicio de simulación de los impactos regionales en el MERCOSUR*. Documento de trabajo N° 07/97. Montevideo: Universidad de la República - Escuela de Ciencias Sociales - Departamento de Economía.
- UNIÓN DE NACIONES SURAMERICANAS (UNASUR). 2008. *Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas*. Brasilia. 23 de mayo.

- VENABLES, A. 1999. *Regional Integration Agreements: a force for convergence or divergence?* Trabajo preparado para la "Conferencia anual sobre economía del desarrollo del Banco Mundial". Paris. Junio.
- . 2003a. "Winners and losers from regional integration agreements", en: *The Economic Journal* N° 113. Oxford: Royal Economic Society. Octubre. pp. 747-761.
- . 2003b. "Regionalism and economic development", en: Devlin, R. y Estevadeordal A. (Eds.). *Bridges for development: Policies and institutions for trade and integration*. Capítulo 3. Washington, D.C.: BID. pp. 51-74.
- ZEBALLOS URQUIETA, H. Y GONZÁLEZ VIGIL, F. 2011. *Efecto plataforma de la CAN en las exportaciones manufactureras del Perú y de Colombia a los Estados Unidos y la Unión Europea*. Documento de Trabajo N° 90. Lima: Universidad del Pacífico. Diciembre.
- ZHAO, Y.; FU, WENJING; WEI, YAO Y CHEN, LIN. 2010. "The Impact of Financial Crisis on Textile Trade Patterns between China and ASEAN", en: *International Economic Studies*. 36(1). Primavera y Verano. pp. 1-8.

