



El Trimestre Económico

ISSN: 0041-3011

trimestre@fondodeculturaeconomica.com

Fondo de Cultura Económica

México

Cuenca García, Eduardo; Rodríguez Martín, José Antonio  
ANÁLISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE IBEROAMÉRICA Y EL  
CARIBE Y LA UNIÓN EUROPEA (1992-2003)

El Trimestre Económico, vol. LXXIII (3), núm. 291, julio-septiembre, 2006, pp. 667-691  
Fondo de Cultura Económica  
Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31340947007>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal  
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

## NOTAS Y COMENTARIOS

### ANÁLISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE IBEROAMÉRICA Y EL CARIBE Y LA UNIÓN EUROPEA (1992-2003)\*

*Eduardo Cuenca García  
y José Antonio Rodríguez Martín\*\**

#### RESUMEN

En este trabajo presentamos una valoración empírica de la evolución de las relaciones comerciales entre Iberoamérica y el Caribe y la Unión Europea entre 1992 y 2003, de acuerdo con los datos disponibles recientes, centrándonos en su volumen, la concentración por países y áreas y las fases por las que ha atravesado, en el marco de los principales acuerdos intrarregionales y la creciente liberalización de sus economías.

Se intenta detectar si los esfuerzos realizados por ambas partes, concretados en cambios en las políticas económicas en muchos países iberoamericanos, los acuerdos para incrementar los intercambios y la intensificación del diálogo político entre ambas orillas del Atlántico, se han materializado en resultados positivos.

Las características generales, la intensidad de los mismos y su concentración en zonas determinadas se han abordado utilizando una serie de indicadores que permiten obtener conclusiones de estas transformaciones.

#### ABSTRACT

This paper presents an empirical evaluation of the evolution of trade relationships between Latin America and the European Union from 1992 to 2003, using the most recent data available. We focus on the volume, concentration by countries and areas, and the evolution phases, in the framework of the main intraregional agreements and the growing liberalization of these economies.

We seek to determine whether the efforts made on both sides —specifically the changes in economic policies in many Latin American countries, the

\* *Palabras clave:* relaciones comerciales, acuerdos comerciales, exportaciones, importaciones, Unión Europea, Iberoamérica. *Clasificación JEL:* F13, F14, F15. Artículo recibido el 19 de enero y aceptado el 2 de marzo de 2006.

\*\* Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Granada (España), Campus Universitario de Cartuja (correo electrónico: [ecuenca@ugr.es](mailto:ecuenca@ugr.es) y [josearm@ugr.es](mailto:josearm@ugr.es)).

agreements to increase exchanges and the intensification of the political dialogue on both shores of the Atlantic— have achieved positive results.

The general characteristics, their intensity, and their concentration in specific zones have been developed using a series of indicators that enable us to draw some conclusions about these transformations.

## INTRODUCCIÓN

Las relaciones comerciales entre Iberoamérica y la Unión Europea han pasado por fases muy distintas, marcadas por factores fundamentalmente políticos y económicos. La coyuntura internacional, la inestabilidad política que han experimentado muchos países iberoamericanos, la intensidad del diálogo entre las partes, las consecuencias de las crisis económicas y las tensiones sectoriales que padecen algunas actividades, en particular los productos agrícolas, han marcado los pasos del mejor entendimiento entre ambos bloques.

Es evidente que al tratar al conjunto de países iberoamericanos y caribeños estamos introduciendo una distorsión importante en nuestra investigación. Entre los países que vamos a analizar existen diferencias abismales, que alteran las conclusiones de cualquier estudio general. Sin embargo, hemos preferido abordar el comercio en bloque, de manera que a medida que el análisis lo demande se profundice en los aspectos que vayan apareciendo como más relevantes.

En el trabajo hemos considerado el intervalo entre 1992 y 2003, desde la firma del Tratado de la Unión Europea hasta la actualidad, con los datos disponibles recientes, en la medida que ya existen otros estudios en los que se profundiza en etapas anteriores. Por otra parte, no sólo se trata de un periodo muy reciente, sino que a lo largo de los años estudiados se ha producido una serie de cambios económicos, políticos e institucionales en el marco de referencia que requieren un resumen que recoja los logros alcanzados.

Las fuentes estadísticas que hemos utilizado, principalmente, han sido la base de datos Intal de comercio exterior, elaborada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la CEPAL y la Comisión Europea, para un conjunto de 30 países, y a las que le hemos aplicado los índices de evolución del comercio y características de los intercambios entre Iberoamérica y el Caribe y la Unión. La estructura del artículo es la siguiente. En primer lugar, se presenta una breve introducción del tema para en un segundo apartado abordar los antecedentes de las relaciones entre Iberoamérica y la Unión Europea, describiendo las principales etapas del proceso. En un tercer punto, se analiza la distribución geográfica, la evolución, la intensidad y el resultado de los intercambios para la región, tanto por países como por las principales áreas, estimando también la dispersión de las exportaciones e importaciones

por medio del coeficiente de variación de Pearson. Finalmente, en la sección IV se aborda la estructura sectorial de las transacciones entre ambas partes, centrándonos en los países iberoamericanos más significativos, con la aplicación del índice de concentración de Hirschman y el índice de ventajas comparativas reveladas (IVCR). Al final se presenta las conclusiones.

## I. ANTECEDENTES DEL COMERCIO ENTRE IBEROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA

Con la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE), a fines de los años cincuenta, se plantearon en Iberoamérica algunos interrogantes respecto a sus futuras relaciones comerciales con el nuevo bloque, en particular por la creación de un mercado interno europeo y por el establecimiento de la política agraria común (PAC).<sup>1</sup>

Sin embargo, a pesar de que en los años cincuenta los intercambios comerciales entre ambas zonas habían caído, en los setenta ocurrió lo contrario, la CEE incrementó notoriamente su participación en el comercio con Iberoamérica, para perder algo de importancia durante los setenta. Pero aun así, sin considerar el petróleo, en 1975 la Comunidad era el mayor cliente de Iberoamérica, con un comercio muy concentrado en Argentina, Brasil, Venezuela, Chile, Perú y Colombia, que representaban las tres cuartas partes, aproximadamente, del total de los intercambios.

Al comienzo de los años ochenta Iberoamérica quedó sumida en una profunda crisis económica provocada por la agudización del problema de la deuda externa,<sup>2</sup> sobre todo en 1982. Aun así, la CEE era el segundo mercado para los productos iberoamericanos, detrás de los Estados Unidos. Además, en esos años, se agudizó la preocupación por la asimetría en las transacciones entre ambas áreas,<sup>3</sup> ya que la Comunidad representaba algo más de 20% del comercio de Iberoamérica, mientras que los intercambios con esta región no superaban el 3% del total del comercio exterior europeo.<sup>4</sup>

En esa época, y como fondo de todas estas reflexiones, no podemos olvidar que en los flujos comerciales iberoamericanos se produjo una clara reorientación hacia el exterior (donde se incluye Europa),<sup>5</sup> que se reflejó en el coefi-

<sup>1</sup> Al respecto véase Giordano (2003a).

<sup>2</sup> Un trabajo muy documentado de la relación entre la deuda externa y el crecimiento económico sostenible en los mercados emergentes, se puede consultar en Frenkel (2003).

<sup>3</sup> Véase Joyce (1994).

<sup>4</sup> Como resultado, las posibilidades de incrementar las ventas exteriores de estos productos se veían mermadas por su limitada elasticidad-renta y por enfrentarse a una creciente saturación de los mercados (Luengo, 2004). Por lo contrario, una inserción exportadora sustentada en productos de más calidad podría tener efectos más duraderos en el crecimiento económico de la región (Fontagne, 1999).

<sup>5</sup> Hay que tener en cuenta que desde fines de los años ochenta los gobiernos iberoamericanos pusieron en marcha una serie de reformas estructurales que permitieron la apertura de sus eco-

**CUADRO 1. Exportaciones de Iberoamérica y el Caribe hacia la Unión Europea (1992-2003)**  
 (Miles de dólares, porcentaje, CV de Pearson y tasas de variación)

Países	1992	Porcentaje total, 1992	2003	Porcentaje total, 2003	Variación, 1992-2003	Variación promedio acumulado, 1992-2003	CV de Pearson, 1992-2003
						Variación promedio	
Anillas Holandesas	n.d.	n.d.	5 822 351	12.90	n.d.	n.d.	n.d.
Argentina	3 739 331	13.38	36 229	0.08	55.71	4.11	0.12
Bahamas	n.d.	n.d.	36 229	0.08	n.d.	n.d.	0.17
Barbados	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0.17
Belice	n.d.	1.02	77 673	0.17	72.70	n.d.	0.15
Bolivia	284 484	39.11	18 101 605	40.11	65.59	4.69	0.37
Brasil	10 931 589	10.70	4 881 886	10.82	63.22	4.55	0.18
Chile	2 990 969	6.88	1 864 808	4.13	3.01	0.28	0.17
Colombia	1 922 653	1.62	1 055 730	2.34	132.51	7.97	0.32
Costa Rica	454 064	n.d.	6 229	0.01	n.d.	n.d.	0.36
Dominica	n.d.	n.d.	999 028	2.21	121.90	7.52	0.25
Ecuador	450 206	1.61	76 548	0.17	20.64	1.72	0.65
El Salvador	63 451	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0.50
Granada	n.d.	0.55	143 178	0.32	6.23	0.58	0.40
Guatemala	152 691	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0.09
Guyana	n.d.	n.d.	176 917	0.39	20.62	2.08	0.19
Honduras	222 860	0.80	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0.10
Jamaica	n.d.	n.d.	12.28	5 594 237	12.40	62.93	4.54
Méjico	3 433 594	n.d.	n.d.	1.42	0.00	n.d.	n.d.
Montserrat	n.d.	0.22	64 732	0.14	6.59	0.58	0.49
Nicaragua	60 732	n.d.	185 321	0.41	15.34	1.50	0.14
Panamá	218 895	0.78	85 289	0.19	61.74	8.36	0.41
Paraguay	222 909	0.80	2 247 766	4.98	156.32	8.93	0.25
Perú	876 927	3.14	3 833	0.01	n.d.	n.d.	0.37
San Vicente	n.d.	n.d.	19 964	0.04	n.d.	n.d.	0.35
Santa Lucía	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0.57
Surinam	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0.37
Trinidad y Tobago	n.d.	1.57	503 635	1.12	14.52	1.24	0.11
Uruguay	439 789	5.32	3 145 662	6.97	111.56	7.05	0.29
Venezuela	1 486 906	100	45 128 992	100	61.45	4.45	0.14
Total	27 952 050						

FUENTES: DataIntal v.4.1, Banco Interamericano de Desarrollo y elaboración propia.

ciente exportaciones/PIB, que pasó de 14% en 1980 a casi 25% en 1992; aunque gran parte de este avance ha estado vinculado al comercio intrarregional.<sup>6</sup> Pero aun así, la participación de Iberoamérica y el Caribe en el total de exportaciones mundiales todavía era muy baja, aunque el incremento de las exportaciones fue alto para el conjunto de la región en aquellos años.<sup>7</sup>

En definitiva, desde principios de los años noventa, el marco de las relaciones comerciales entre Iberoamérica y la Unión se ha transformado.<sup>8</sup> Los panoramas políticos y económicos han cambiado, debido a las numerosas reformas emprendidas desde los ochenta,<sup>9</sup> con las desregularizaciones, las privatizaciones y la apertura comercial; aunque estas medidas aumentaron también la exposición de los países iberoamericanos a los mercados internacionales,<sup>10</sup> quizás sin potenciar suficientemente su capacidad para enfrentarse a este nuevo panorama (Stiglitz, 2003)

## II. FLUJOS COMERCIALES ENTRE IBEROAMÉRICA Y EL CARIBE Y LA UNIÓN EUROPEA

### 1. *Transacciones entre los países iberoamericanos y caribeños y la Unión Europea (1992-2003)*

a) *Exportaciones.* Las exportaciones totales realizadas desde Iberoamérica a la Unión crecieron por encima de 60% entre 1992 y 2003,<sup>11</sup> con una tasa acumulativa anual promedio de 4.45% y una dispersión de los datos relativamente baja, al obtenerse un coeficiente de variación de Pearson (CV)<sup>12</sup> en el periodo de 0.14 (cuadro 1 y cuadro A1 del apéndice).

nomías a la competencia internacional (Pampillón, 2003, p. 41). Estas reformas incluyeron estabilidad macroeconómica, apertura al comercio exterior con una mayor orientación de las economías a la exportación, reducción del intervencionismo estatal y de los montos de gasto público, importantes programas de privatización, disminuciones arancelarias, control de la cantidad de dinero, mejora en la financiación exterior, conquista de mercados externos y reforma en los mercados de factores (laboral y financiero). Respecto a este punto puede consultarse también el magnífico trabajo de Balassa *et al* (1989), que anticipó la renovación del crecimiento económico de Iberoamérica en los años noventa.

<sup>6</sup> Véase Maesso y González (2001) y Ocampo (2001).

<sup>7</sup> Véase Comisión Europea (2002) y BID (2002).

<sup>8</sup> En cuanto a la integración económica y el desarrollo económico en Iberoamérica y la Unión Europea, véase el trabajo muy documentado de Vilaseca (1994) y el documento de Grugel (2004).

<sup>9</sup> A este respecto puede consultarse el magnífico trabajo de Áltimir (1997), en el que se revisa las tendencias y cambios recientes de la distribución del ingreso en Iberoamérica, situándolos en el contexto del estilo de desarrollo prevaleciente en la región en el periodo de la posguerra y de las reformas económicas e institucionales que están en marcha desde la crisis de la deuda externa, así como los factores que están presentes en el nuevo estilo de desarrollo de la región.

<sup>10</sup> Esta cuestión fue tratada más sistemáticamente en Reyes (2002).

<sup>11</sup> En realidad se logró el incremento más rápido del volumen de las exportaciones reales de la historia regional (9.4% anual entre 1990 y 2000) (CEPAL, 1999).

<sup>12</sup> El coeficiente de variación de Pearson es una medida de dispersión relativa independiente de las unidades de medida, que permite establecer comparaciones entre variables que tomen va-

**CUADRO 2. Importaciones de Iberoamérica y el Caribe procedentes de la Unión Europea (1992-2003)**  
 (Miles de dólares, porcentaje, CV de Pearson y tasas de variación)

Países	1992	Porcentaje total, 1992	2003	Porcentaje total, 2003	Variación, 1992-2003	Variación promedio acumulado, 1992-2003	CV de Pearson, 1992-2003
Anillas Holandesas	n.d.	n.d.	2 717 218	5.79	n.d.	n.d.	n.d.
Argentina	4 092 713	16.13	198 688	0.42	33.61	3.66	0.44
Bahamas	n.d.	n.d.	198 688	0.42	n.d.	n.d.	0.18
Barbados	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0.18
Belice	n.d.	0.96	128 669	0.27	47.03	5.61	0.06
Bolivia	242 899	19.16	13 210 417	28.14	171.73	9.51	0.37
Brasil	4 861 596	7.98	3 218 218	6.85	58.88	4.30	0.43
Chile	2 025 610	5.16	2 056 462	4.38	57.15	4.20	0.36
Colombia	1 308 562	1.21	992 214	2.11	224.11	11.28	0.42
Costa Rica	306 131	n.d.	15 657	0.03	n.d.	n.d.	0.43
Dominica	n.d.	n.d.	830 468	1.77	54.42	4.03	0.39
Ecuador	537 784	2.12	353 246	0.75	102.68	6.63	0.36
El Salvador	174 285	0.69	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0.16
Granada	n.d.	1.20	552 695	0.18	81.42	5.56	0.34
Guatemala	304 651	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0.06
Guyana	n.d.	0.31	267 571	0.57	239.29	11.75	0.43
Honduras	78 863	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0.20
Jamaica	n.d.	28.55	17 861 151	38.04	146.65	8.55	0.45
Méjico	7 241 417	n.d.	6 363	0.01	n.d.	n.d.	n.d.
Montserrat	84 543	0.33	157 685	0.34	86.51	5.83	0.35
Nicaragua	144 119	0.57	229 681	0.49	59.37	4.33	0.39
Panamá	185 204	0.73	152 579	0.32	17.62	1.75	0.41
Paraguay	556 511	2.19	1 088 861	2.32	95.66	6.29	0.40
Perú	n.d.	n.d.	25 937	0.06	n.d.	n.d.	0.18
San Vicente	n.d.	n.d.	63 441	0.14	n.d.	n.d.	0.08
Santa Lucía	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0.14
Surinam	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0.47
Trinidad y Tobago	329 763	1.30	292 698	0.62	11.24	1.08	0.39
Uruguay	2 893 531	11.41	2 333 829	4.97	19.34	1.94	0.36
Venezuela	25 368 182	100	46 952 436	100	85.08	5.76	0.37

FUENTES: DataIntal v.4.1, Banco Interamericano de Desarrollo y elaboración propia.

Desde un enfoque espacial, se observa en el periodo una alta concentración de las ventas en cuatro países, Brasil, Argentina, México y Chile, que representaron casi 75% de las exportaciones totales de 2003, por las dimensiones de sus economías y los procesos de liberación y desarrollo emprendidos. Concretamente, entre 1992 y 2003 Brasil tuvo un aumento de las ventas al mercado europeo por encima de 65%, con un promedio anual de 4.69% y una dispersión de los datos relativamente baja (CV 0.15), acumulando más de 40% del total de las exportaciones iberoamericanas en 2003. Además, desde 1999, año de la devaluación de su moneda, mantuvo tasas positivas, tendencia que se acentuó en el último año del periodo.

Por su importancia relativa, le siguieron Argentina y México. Aunque entre 1992 y 2003 ambos atravesaron momentos muy delicados, estos países alcanzaron un crecimiento de 55.71 y 62.93%, respectivamente, y fueron responsables de 12.90 y 12.40% del total de las ventas a la Unión en 2003. Hay que destacar que en Argentina las exportaciones se incrementaron particularmente tras la devaluación del peso en 2002, si bien con una evolución alcista y poca variabilidad de los datos desde el inicio del periodo, con un CV del 0.12.

Por su parte, Chile aumentó poco su peso porcentual en el total de las exportaciones, pasando de 10.70% en 1992 a 10.82% en 2003, con una tasa de crecimiento casi dos puntos porcentuales superior a la media de la región (63.22% frente a 61.45%), así como con una variabilidad cuatro puntos superior al dato global (CV 0.18). Esta evolución positiva se debió, en gran parte, a la mayor consolidación de las relaciones bilaterales con la Unión en la segunda mitad de los años noventa, con un gran dinamismo de su economía, que se configuró como uno de los mercados más abiertos de la región (alrededor de 60% de su PIB corresponde al comercio exterior).

b) *Importaciones*. Paralelamente, el comportamiento de las importaciones de Iberoamérica y el Caribe estuvo marcado también, en gran medida, por la demanda de productos comunitarios por parte de pocos países, de manera que México y Brasil absorbieron casi 70% de las compras globales en 2003 (cuadro 2 y cuadro A2 del apéndice), pese la marcada pérdida de peso relativo del primero como destino de las exportaciones europeas a lo largo de los años noventa, en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).<sup>13</sup>

En el caso de Brasil, aunque se incrementaron considerablemente sus lores positivos, y se define como el cociente entre la desviación característica y la media. A medida que el valor del CV sea mayor, la dispersión o variabilidad de los datos (en nuestro trabajo las exportaciones o las importaciones del país de que se trate en el periodo de estudio) será más elevada (CV = promedio/desviación característica).

<sup>13</sup> Para profundizar en esta cuestión puede consultarse el excelente trabajo de Castañeda (1998).

**CUADRO 3. Balanza comercial entre Iberoamérica y el Caribe y la Unión Europea (1992-2003)**

(Miles de dólares y tasas de cobertura)

Países	1992	TC. 1992	1993	1994	1995	1996	1997
Antillas Holandesas	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Argentina	353 382	0.91	1 031 234	2 454 832	1 822 926	2 139 188	4 135 755
Bahamas	n.d.	n.d.	n.d.	63 298	82 406	82 152	91 498
Barbados	n.d.	n.d.	n.d.	63 298	82 406	82 152	91 498
Belice	n.d.	n.d.	n.d.	20 240	55 392	n.d.	43 986
Bolivia	41 585	1.17	14 847	116 878	28 586	66 507	32 602
Brasil	6 069 993	2.25	3 915 725	2 700 599	786 211	1 250 969	1 818 534
Chile	965 359	1.48	232 334	434 860	1 294 963	193 956	194 732
Colombia	614 091	1.47	37 513	135 043	54 315	530 333	254 283
Costa Rica	147 933	1.48	175 820	282 619	433 066	458 125	199 395
Dominica	n.d.	n.d.	n.d.	4 092	n.d.	4 609	3 640
Ecuador	87 578	0.84	140 621	113 563	204 109	248 331	212 547
El Salvador	110 834	0.36	59 441	30 710	27 479	69 151	138 133
Granada	n.d.	n.d.	n.d.	14 655	12 789	15 367	13 678
Guatemala	151 960	0.50	131 899	130 677	38 637	65 196	57 171
Guyana	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Honduras	143 997	2.83	67 649	2 902	10 864	77 446	114 519
Jamaica	n.d.	n.d.	n.d.	91 968	105 611	100 477	3 515
Méjico	3 807 823	0.47	4 655 695	6 403 906	3 353 212	4 066 038	5 830 023
Montserrat	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Nicaragua	23 811	0.72	17 539	13 637	60 716	100 299	52 119
Panamá	74 776	1.52	21 136	n.d.	24 209	86 459	95 735
Paraguay	37 705	1.20	64 917	38 399	144 524	65 897	45 295
Perú	320 416	1.58	391 902	470 048	10 431	178 475	290 568
San Vicente	n.d.	n.d.	n.d.	15 496	19 253	n.d.	12 307
Santa Lucía	n.d.	n.d.	n.d.	6 726	3 516	219	21 529
Surinam	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	10 013
Trinidad y Tobago	n.d.	n.d.	n.d.	41 414	83 779	215 483	231 753
Uruguay	110 026	1.33	170 473	103 517	166 516	175 681	199 495
Venezuela	1 406 625	0.51	1 205 036	279 655	192 497	386 565	865 681
Total	2 583 868	1.10	2 491 045	5 210 610	4 705 633	6 899 973	12 495 772

<i>Países</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>
Anillas Holandesas	n.d.	3.923.311	n.d.	32.760	n.d.	n.d.
Argentina	126.456	2.310.172	1.096.733	3.025	31.322.514	3.105.133
Bahamas	126.456	n.d.	n.d.	137.450	134.823	162.459
Barbados	126.456	n.d.	n.d.	137.450	134.823	162.459
Belice	41.453	n.d.	18.278	n.d.	n.d.	n.d.
Bolivia	30.195	59.752	37.197	20.040	71.480	50.996
Brasil	2.083.246	1.248.966	740.681	38.327	1.994.724	4.891.188
Chile	300.645	1.283.720	1.587.202	1.542.501	1.259.622	1.663.668
Colombia	503.443	1.436	60.525	483.305	194.580	191.654
Costa Rica	356.659	843.189	521.491	165.591	117.882	63.516
Dominica	13.855	n.d.	6.061	9.765	5.575	9.428
Ecuador	52.452	395.839	169.836	57.754	149.370	168.560
El Salvador	59.846	82.300	183.470	214.991	184.787	276.698
Granada	18.363	1.601	10.358	4.115	13.064	n.d.
Guatemala	114.770	118.305	117.785	224.017	406.765	409.517
Guyana	n.d.	106.736	71.674	n.d.	n.d.	n.d.
Honduras	3.536	83.912	499	5.204	28.578	90.654
Jamaica	79.716	137.439	129.141	n.d.	n.d.	n.d.
México	7.804.766	7.437.610	9.123.772	10.614.757	11.225.617	12.266.914
Montserrat	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6.221	
Nicaragua	44.461	32.061	36.685	15.139	92.953	
Panamá	70.996	155.155	129.340	87.661	50.054	44.360
Paraguay	4.245	43.840	113.597	73.040	57.328	67.290
Perú	483	493.965	428.009	813.842	996.406	1.158.905
San Vicente	19.798	n.d.	2.682	21.815	11.284	22.104
Santa Lucía	26.101	22.047	35.047	9.612	27.999	43.477
Surinam	162.727	44.401	21.387	29.402	n.d.	n.d.
Trinidad y Tobago	322.418	140.768	14.677	592.528	277.049	n.d.
Uruguay	330.151	186.989	263.816	170.220	97.040	210.937
Venezuela	1.408.002	1.776.243	1.346.416	1.195.113	388.863	811.833
Total	16.181.188	10.213.364	8.635.567	11.528.184	5.803.919	1.823.444

FUENTES: DatalInt v4.1, Banco Interamericano de Desarrollo y elaboración propia.

compras a la Unión entre 1993 y 1997, con una mayor apertura comercial del país, las políticas comerciales establecidas desde la devaluación del real de 1999 redujeron las importaciones. Como resultado, el crecimiento medio anual entre 1992 y 2003 fue inferior a 10%, con un comportamiento muy irregular a lo largo del periodo (CV 0.43).

Por otra parte, Argentina ha disminuido de manera notoria su importancia relativa en el total de las importaciones, pasando de representar algo más de 16% en 1992 a 5.7% de 2003, con una caída de más de 33% en el periodo y una alta variabilidad (CV 0.44), cuya evolución estuvo muy condicionada por la contracción del PIB, la inestabilidad de su moneda, una mayor protección comercial exterior y por la llegada de capitales extranjeros.<sup>14</sup>

Por lo contrario, Chile ha experimentado un considerable aumento cercano a 60%, con un crecimiento promedio anual de más de 4% y un CV de 0.36, aunque ha perdido peso específico en el total entre 1992 y 2003 (cuadro 2); situación muy similar a la de Venezuela, aunque en este caso con una mayor intensidad, al pasar de representar 11.41% de las importaciones de la región a la Unión en 1992, a 4.97% en 2003.<sup>15</sup> En este contexto, Brasil y México han concentrado progresivamente la mayor parte de las compras comunitarias en el periodo.

c) *Balanza comercial.* Hasta la crisis del petróleo de los años setenta, la balanza comercial entre Iberoamérica y la Unión había sido claramente positiva para la primera. Sin embargo, la situación se invierte a fines de ese decenio y se mantuvo en los noventa. Entre las causas del cambio en la tendencia cabe citar: el descenso de precios de las materias primas, con una baja elasticidad del ingreso de los productos exportados; el incremento de la deuda externa de estos países; el aumento de la propensión marginal a importar, impulsado por mayores inversiones, y la apreciación de determinadas monedas.

Así, el análisis de las relaciones comerciales entre los países iberoamericanos y los europeos pone en relieve que entre 1992 y 2003 casi se han duplicado las importaciones procedentes de la Unión, lo que se ha traducido en un saldo comercial negativo de Iberoamérica, que se debió, en gran parte, al creciente déficit que tuvo México (cuadro 3).

A pesar de todo, en los años recientes se ha reducido el resultado negativo del comercio de Iberoamérica y el Caribe con la Unión, sobre todo desde 1999, alcanzando una tasa de cobertura (TC)<sup>16</sup> global de 0.96 en 2003 (cua-

<sup>14</sup> Respecto a la evolución de la inversión europea en Iberoamérica véase Cuenca (2001) e Irela (1998).

<sup>15</sup> En cuanto a la gran pérdida de protagonismo de Venezuela en las compras al mercado comunitario entre 1992 y 2003, hay que tener en cuenta que su moneda se depreció más de 50% respecto al euro en 2002.

<sup>16</sup> Proporción que suponen las exportaciones ( $X$ ) respecto a las importaciones ( $M$ ), dato que complementa al del saldo de la balanza comercial.  $TC = (X/M) * 100$ , en el que  $X$  = exportaciones,  $M$  = importaciones.

dro 3), como consecuencia, principalmente, del dinamismo de las exportaciones de los dos principales países del Mercosur (cuadro A1). En particular, en 2003 Argentina y Brasil alcanzaron una TC de 2.14 y 1.37, respectivamente, frente a los grandes déficit acumulados en la segunda mitad de los años noventa tras declararse la crisis económica en la región. Por lo contrario, Paraguay obtuvo una TC de 0.56, con un gran deterioro del saldo comercial desde 1992, por la gran caída de sus ventas al mercado comunitario. Por su parte, el creciente déficit comercial de México comentado se debió al gran incremento de sus compras a la Unión desde principios de los años noventa, mientras que sus ventas se mantuvieron muy concentradas en los Estados Unidos.

En definitiva, esta asimetría comercial es causa de preocupación entre los países iberoamericanos, máxime cuando el crecimiento de los déficit en el comercio de productos manufacturados no se ha podido equilibrar con un superávit en el de productos alimenticios en los años recientes (Giordano, 2003b), por lo que Iberoamérica no logra financiar con los ingresos por exportación el conjunto de las importaciones comunitarias.

## *2. Distribución del comercio Iberoamérica-Unión Europea por áreas (1992-2003)*

Desde principios de los años noventa se ha producido una pérdida de la importancia de Iberoamérica como destino de los productos europeos respecto a otras áreas de desarrollo económico equiparables, como los países asiáticos,<sup>17</sup> aunque con un comportamiento muy diferente según grupos de países.

El comercio de Iberoamérica con la Unión Europea lo podemos agrupar en bloques económicos, que coinciden con los enfoques de integración en marcha, es decir, la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Mercado Común del Sur (Mercosur) y el Mercado Común Centroamericano (MCCA), en tanto que Chile y México por no pertenecer a ninguno y por su importancia aparecen solos.

En general, las exportaciones iberoamericanas presentaron una evolución más homogénea por grupos, con unos valores del CV relativamente similares, y no muy alejados del promedio global de 0.14 (cuadro 4). En particular, las ventas del Mercosur a la Unión aumentaron casi 60% entre 1992 y 2003, la CAN lo hizo en 66%, el MCCA 59%, en tanto que en el total de la región fueron de 61.5%, aproximadamente. Sin embargo, en términos relativos, destaca el Mercosur, que aglutinó más de 54% de las ventas totales en 2003, seguido

<sup>17</sup> Véase en Wiessala (2005) un análisis reciente de las relaciones entre los principales países asiáticos y la Unión Europea frente a otras partes del mundo.

**CUADRO 4. Exportaciones de Iberoamérica hacia la Unión Europea por bloques de países (1992-2003)**  
 (Miles de dólares, porcentaje, CV de Pearson y tasas de variación)

Bloques	1992	Porcentaje del total, 1992		1993	1994	1995	1996	1997	1998
Chile	2 990 969	10.70	2 544 221	2 830 236	4 450 227	3 731 708	4 153 966	4 152 099	
Comunidad Andina	5 021 176	17.96	4 813 325	6 402 909	6 887 346	7 275 927	6 971 424	6 246 677	
Mercado Común Centroamericano	953 798	3.41	1 041 904	1 270 913	1 780 859	1 854 050	1 702 777	1 817 128	
Mercosur	15 333 618	54.86	14 505 427	17 061 570	18 301 585	18 323 360	19 504 239	20 174 766	
México	3 433 594	12.28	2 677 549	2 818 014	3 378 195	3 505 499	4 314 532	3 389 422	
Otros	218 895	0.78	191 641	697 640	1 106 407	906 148	1 194 923	932 448	
Total	27 932 050	100	25 774 567	31 081 282	35 904 619	35 596 692	37 841 861	37 232 540	
<hr/>									
	1999	2000	2001	2002	2003	Porcentaje del total, 2003	Variación CV, 1992-2003	Variación CV, 1992-2003	
Chile	4 093 210	4 523 336	4 607 277	4 238 392	4 881 886	10.82	63.22	0.18	
Comunidad Andina	5 587 675	5 747 510	6 026 388	6 225 024	8 334 937	18.47	66.00	0.15	
Mercado Común Centroamericano	2 080 527	1 903 742	1 168 709	1 054 929	1 517 105	3.36	59.06	0.25	
Mercosur	19 232 241	19 993 178	19 966 095	20 779 993	24 512 830	54.32	59.86	0.13	
México	5 304 496	5 620 622	5 547 074	5 215 267	5 594 237	12.40	62.93	0.25	
Otros	1 065 457	1 364 982	849 672	535 821	287 947	0.64	31.55	0.49	
Total	37 363 606	39 153 370	38 165 715	38 049 426	45 128 992	100	61.45	0.14	

FUENTES: DataIntl v.4.1, Banco Interamericano de Desarrollo y elaboración propia.

**CUADRO 5. Importaciones de Iberoamérica y el Caribe procedentes de la Unión Europea  
por bloques de países (1992-2003)**

(Miles de dólares, porcentaje, CV de Pearson y tasas de variación)

Bloques	1992	Porcentaje del total, 1992		1993	1994	1995	1996	1997	1998
		1992	1993						
Chile	2 025 610	7.98	2 311 887	2 395 376	3 155 264	3 537 752	3 959 234	3 851 454	
Comunidad Andina	5 539 287	21.84	5 716 120	5 847 032	6 391 032	6 926 382	7 555 671	8 075 958	
Mercado Común Centroamericano	948 473	3.74	1 007 364	1 160 416	1 364 057	1 214 225	1 255 782	1 594 160	
Mercosur	9 469 276	37.33	11 726 492	16 880 921	21 221 762	21 955 095	25 703 318	26 507 229	
México	7 241 417	28.55	7 333 244	9 221 920	6 731 407	7 571 537	10 144 555	11 694 188	
Otros	144 119	0.57	170 505	786 227	1 246 730	1 291 674	1 719 073	1 690 739	
Total	25 368 182	100	28 205 612	36 291 892	40 610 252	42 496 665	50 337 633	53 413 728	
1999	2000	2001	2002	2003	Porcentaje del total, 2003	Variación 1992-2003	CV, 1992-2003	CV, 1992-2003	CV, 1992-2003
Chile	2 809 490	2 936 134	3 063 776	2 978 770	3 218 218	6.85	58.88	0.36	
Comunidad Andina	6 415 798	6 398 359	6 969 258	6 032 911	6 438 289	13.71	16.23	0.32	
Mercado Común Centroamericano	1 489 794	1 647 320	1 452 061	1 597 245	2 323 411	4.95	144.96	0.35	
Mercosur	22 934 528	20 726 643	20 167 503	15 613 043	16 372 912	34.87	72.91	0.41	
México	12 742 106	14 744 394	16 161 831	16 440 884	17 361 151	38.04	146.65	0.45	
Otros	1 185 254	1 285 597	1 879 470	1 190 492	738 455	1.57	412.39	0.49	
Total	47 576 970	47 738 447	49 693 899	43 853 345	46 952 436	100	85.08	0.14	

FUENTES: DataIntal v.4.1, Banco Interamericano de Desarrollo y elaboración propia.

muy de lejos por la CAN con algo más de 18%, y por México y Chile, con 12.4 y 10.8%, respectivamente.

En cambio, las importaciones por bloques entre 1992 y 2003 procedentes de la Unión tuvieron un comportamiento poco uniforme, con una alta dispersión, ya que las compras del Mercosur subieron más de 70%, con un CV de 0.41 (cuadro 5), las de la CAN únicamente 16% y un CV de 0.32, las del MCCA 144%, con un CV de 0.35, ascendiendo el crecimiento total de la región en torno de 85%. En 2003 alrededor de 75% del total de las importaciones se distribuyó casi equitativamente entre el Mercosur y México, y fue poco significativa todavía la participación porcentual del resto de bloques de países, en tanto que Chile se responsabilizó de casi 7 por ciento.

Respecto al resultado final de las transacciones, el comercio entre la CAN y la Unión arrojó un saldo positivo para la primera en 2003 (cuadro 6), impulsado, sobre todo, por las ventas de productos primarios, si bien el intercambio global entre ambas áreas representó una parte pequeña del total comunitario. Por países, Venezuela, por la evolución alcista del precio del petróleo, y Perú fueron los que más contribuyeron positivamente a este superávit, en tanto que Colombia presentó un alto déficit comercial (cuadros 3 y 6).

En 2003 el Mercosur presentó también una balanza favorable con la Unión, gracias, principalmente, a la caída de las importaciones argentinas ya comentada, y a un pequeño incremento de las exportaciones. No obstante, el saldo fue negativo y creciente para el Mercosur a lo largo de los años noventa, sobre todo tras la adhesión de Austria, Finlandia y Suecia en 1996, vendedores

**CUADRO 6. Balanza comercial de Iberoamérica con la Unión Europea por bloques de países (1992-2003)**

(Miles de dólares)

Bloques	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Chile	965 359	232 334	434 860	1 294 963	193 956	194 732
Comunidad Andina	518 111	902 295	555 877	3 686	349 545	584 247
Mercado Común Centroamericano	5 325	34 540	110 497	416 802	639 825	446 995
Mercosur	5 864 342	2 778 935	180 649	2 920 177	3 631 735	6 199 079
México	3 807 823	4 655 695	6 403 906	3 353 212	4 066 038	5 830 023
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Chile	300 645	1 283 720	1 587 202	1 543 501	1 259 622	1 663 668
Comunidad Andina	1 829 281	828 123	650 849	942 370	192 113	1 896 648
Mercado Común Centroamericano	222 968	590 733	256 422	283 352	542 316	806 306
Mercosur	6 332 463	3 702 287	733 465	201 408	5 166 950	8 139 968
México	7 804 766	7 437 610	9 123 772	10 614 757	11 225 617	12 266 914

FUENTES: DataIntal v.4.1, Banco Interamericano de Desarrollo y elaboración propia.

netos respecto a este bloque (Comisión Europea, 1998; Felicitas y Martínez, 2005).

En el MCCA, Costa Rica fue el único país que obtuvo un resultado positivo en las relaciones comerciales con la Unión en 2003, frente al saldo negativo del resto de los miembros, sobre todo de Guatemala y El Salvador; pero la escasa dimensión de sus mercados nacionales y su gran vinculación con la economía estadunidense se traduce en una escasa participación en los intercambios globales comunitarios.

### III. COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LOS INTERCAMBIOS

Una característica histórica del comercio entre Iberoamérica y el Caribe y la Unión ha sido la asimetría estructural de los intercambios, aunque con algunas excepciones. Así, en 2003 las importaciones al mercado europeo de bienes industrializados representaron casi 98% del total, porcentaje superior al de los Estados Unidos (92.7%) o al de todo el mundo (90.1%) (cuadro 7).

En cambio, las exportaciones iberoamericanas están integradas en torno de 40% de bienes primarios (productos alimenticios, materias primas agrícolas, minerales, y metales y combustibles), sujetas a mayores altibajos en los precios y afectadas por la irrupción de nuevas tecnologías en el sector menos dependientes de materias primas tradicionales,<sup>18</sup> así como por las medidas proteccionistas de la PAC.<sup>19</sup>

Sin embargo, la desigualdad estructural en los intercambios tiende a disminuir, de manera que hoy en día más de 60% de las exportaciones a la Unión son bienes industriales (cuadro 7), aunque la mayoría las componen productos de escaso contenido tecnológico y *know-how* empresarial. Aunque dentro del sector industrial hay que destacar que las exportaciones de otros bienes menos tradicionales, con economías de escala, se han mostrado

<sup>18</sup> En este contexto hay que destacar la importancia relativa todavía en las exportaciones totales de los países más significativos ya estudiados de algunos productos como el café, las tortas de semillas oleaginosas, los plátanos, la soya, el petróleo crudo o el cobre, en los cuales la ventaja comparativa reside en recursos naturales y trabajo. De ahí la gran incidencia de la evolución negativa de los precios internacionales de las materias primas o del petróleo en el comportamiento de las exportaciones iberoamericanas hacia la Unión como ocurrió en 1998, frente a la menor repercusión en el flujo comercial con los Estados Unidos, que presenta un menor sesgo hacia estos productos de base (Cuenca, 2001).

<sup>19</sup> Las negociaciones en el terreno agrario entre la Unión y los bloques de países americanos protagonizarán las discusiones en las próximas fechas, máxime teniendo en cuenta la reiterada opinión de la Comisión de mantener los mecanismos de protección oportunos en el marco de la PAC para evitar los efectos negativos en el sector agrícola comunitario (Comisión Europea, 1998). Además, autores como Messerlin y Jovanovic (2002) defienden que el nivel real de protección en la Unión resulta mayor de lo que por lo general se considera, particularmente en la agricultura, de acuerdo con la combinación de obstáculos arancelarios y el equivalente de ciertas barreras no arancelarias. En este trabajo se pondera los distintos aranceles en función de la importancia económica del sector, en lugar de elaborar un simple promedio de los aranceles sectoriales.

**CUADRO 7. Composición del comercio de bienes de Iberoamérica y el Caribe según destino y origen**

(Categorías y porcentaje, año 2003)

	Unión Europea	Estados Unidos	Mundo
<b>Exportaciones</b>			
Bienes primarios	39.2	20.8	26.3
Agrícolas	21.7	5.8	9.4
Mineros	5.6	0.3	2.7
Energéticos	11.9	14.7	14.3
Bienes industrializados	60.7	79.1	73.0
Tradicionales	28.3	18.2	20.8
Alimentos, bebidas y tabaco	20.3	2.8	8.4
Otros tradicionales	8.1	15.4	12.4
Con elevadas economías de escala	19.4	9.6	16.4
Duraderos	3.4	18.4	13.0
Difusores de progreso técnico	9.6	32.9	22.8
Otros bienes	0.2	0.1	0.7
Total	100	100	100
<b>Importaciones</b>			
Bienes primarios	2.0	7.0	9.4
Agrícolas	1.1	4.7	4.1
Mineros	0.4	0.3	0.6
Energéticos	0.4	2.1	4.7
Bienes industrializados	97.7	92.7	90.1
Tradicionales	15.8	21.9	19.6
Alimentos, bebidas y tabaco	3.3	4.2	4.5
Otros tradicionales	12.6	17.6	15.1
Con elevadas economías de escala	24.3	21.9	22.4
Duraderos	10.9	9.8	10.8
Difusores de progreso técnico	46.7	39.2	37.4
Otros bienes	0.3	0.3	0.5
Total	100	100	100

FUENTE: CEPAL, varios años, y elaboración propia.

muy dinámicos en el caso de la “maquinaria” y “equipos de transporte”, en particular los de la “industria automotriz”.<sup>20</sup>

Precisamente, la evolución favorable de los flujos de inversión extranjera directa en la zona, que se multiplicó por diez en los años noventa en el caso de la Unión Europea, ha sido un factor importante para modificar, aunque poco, las estructuras productivas de los países iberoamericanos y mejorar su diversificación exportadora en algunos casos, y puede explicar también el proceso de sustitución de importaciones en Argentina y Brasil.<sup>21</sup>

A pesar de todo, aún se mantiene en los intercambios una marcada concentración geográfica y sectorial. En realidad, la mayor parte de las transac-

<sup>20</sup> En cuanto a este asunto consultese González y Maesso (2000).

<sup>21</sup> Al respecto véase Cuenca (2002).

**CUADRO 8. Índice de concentración de Hirschman por sectores para las exportaciones e importaciones de Argentina, Brasil, Chile y México en 1992 y 2003**

(Porcentaje)

	Argentina	Brasil	Chile	México
<i>Exportaciones</i>				
1992	79.37	56.57	60.66	60.66
2003	74.83	57.45	58.48	67.20
<i>Importaciones</i>				
1992	89.55	87.18	87.35	77.00
2003	92.25	88.37	91.65	89.72

FUENTE: DataIntal v.4.1, Banco Interamericano de Desarrollo y elaboración propia.

ciones de los cuatro países más significativos (Argentina, Brasil, Chile y México) dependen de la evolución de pocos sectores, como evidencian los valores para 1992 y 2003 del índice de Hirschman<sup>22</sup> recogidos en el cuadro 8.

Por países, Argentina presenta en relación con Brasil, Chile y México un mayor grado de concentración sectorial de sus intercambios comerciales con la Unión, resultando particularmente alto en las compras, con un valor del índice de 92.25% en 2003. En realidad, las “manufacturas”, sobre todo “material de transporte” y la “maquinaria”, continuaban absorbiendo la mayor parte de sus importaciones, con una tendencia creciente desde el decenio de los noventa.

En cambio, las exportaciones argentinas están más diversificadas, y aunque en 2003 los “productos alimenticios” suponían con diferencia la partida más importante, aparecen con un menor peso relativo que en 1992, condicionado también por la reducción de sus precios en los mercados internacionales en los años recientes. Además, se detecta un creciente protagonismo de las “manufacturas”, con un notorio crecimiento también en el conjunto de la región y, en menor medida, de “minerales y metales”.

Brasil presentó en 2003 el valor más bajo del índice de Hirschman en su vertiente exportadora, compuesta esencialmente, en orden decreciente, por

<sup>22</sup> El índice de concentración o índice de Hirschman (IC) mide el grado de concentración de las exportaciones (en su caso importaciones) en  $n$  sectores distintos. Por tanto, que un país tenga un índice de concentración mayor que otro significa que el número de sectores que protagonizan la venta de productos en el exterior del primero, en nuestro caso en la Unión Europea, es menor que en el competidor, por lo que su saldo comercial dependerá, en gran medida, de la evolución de pocos bienes, que marcarán, en último término, el signo de sus intercambios exteriores.

$$IC = \sqrt[n]{\frac{X_i}{X_t}} - 100$$

$X_i$  = exportaciones/importaciones del sector  $i$  ( $n$  sectores), en nuestro caso: “productos alimenticios”, “materias primas agrícolas”, “minerales y metales”, “combustibles”, “manufacturas” y “otros productos no considerados”.

su importancia relativa, por “productos alimenticios”, “manufacturas” y “minerales y metales”, mientras que las importaciones seguían muy concentradas en los productos manufacturados, de manera similar a Chile.

Por último, México aglutina básicamente sus exportaciones en dos sectores, “manufacturas” y “combustibles”, en su mayoría “petróleo”, lo que se tradujo en un mayor índice que Brasil y Chile. Asimismo, las compras a la Unión se centran casi en su totalidad en “manufacturas”, que han aumentado su protagonismo en el total de las importaciones desde 1992, por lo que el valor de Hirschman pasó de 77% en ese año a cerca de 90% en 2003.

Estos países presentan una estructura sectorial que se refleja también en la evolución del índice de ventajas comparativas reveladas<sup>23</sup> (IVCR) (cuadro 9). Un índice positivo y próximo a 100 indica que existe una ventaja comparativa importante en ese sector para el país, mientras que un valor negativo próximo a -100 sería el caso contrario. De los resultados obtenidos, se puede extraer las siguientes consideraciones.

**CUADRO 9. IVCR en 1992 y 2003 de Argentina, Brasil, Chile y México por sectores**

Sectores	Argentina		Brasil	
	1992	2003	1992	2003
1. Productos alimenticios	88.13	97.92	88.51	90.88
2. Materias primas agrícolas	62.50	48.63	78.17	77.15
3. Minerales y metales	54.68	71.06	83.36	64.24
4. Combustibles	48.23	17.79	23.54	7.54
5. Manufacturas	77.84	51.69	9.90	36.55
6. Otros productos no considerados	77.23	98.55	72.25	97.38
	Chile		México	
	1992	2003	1992	2003
1. Productos alimenticios	85.52	84.64	53.52	19.48
2. Materias primas agrícolas	77.62	85.26	21.20	25.38
3. Minerales y metales	89.39	92.06	7.18	62.97
4. Combustibles	81.09	98.58	92.75	85.43
5. Manufacturas	82.94	71.55	62.91	64.43
6. Otros productos no considerados	45.80	86.96	93.54	44.97

FUENTE: DataIntal v.4.1, Banco Interamericano de Desarrollo y elaboración propia.

<sup>23</sup> El IVCR nos permite perfilar la pauta de especialización comercial de los países. Se trata de un índice de la competitividad de los sectores productivos: un valor positivo significa que en el país de que se trate se tiene ventajas competitivas en ese sector. Este índice no está relacionado con las ventajas comparativas tal y como las entiende la teoría del comercio internacional, sino con las situaciones de ventaja o desventaja relativas a la balanza comercial que al comercio exterior le aportan cada uno de los sectores estudiados. Este indicador se suele utilizar como una aproximación a las ventajas comerciales *de facto*, al entender que las exportaciones significan sectores en los que se cuentan con ventajas comparativas y lo contrario sucede con las importaciones.  $IVCR_i = (X_i / M_i) / (X_i / M_i) * 100$ , en la que  $i$  son los sectores económicos.  $X$  = exportaciones,  $M$  = importaciones.

En primer lugar, que en 2003 las principales desventajas comparativas para los cuatro países se encontraron en el sector de las “manufacturas”, sobre todo en Chile y en México, que alcanzaron unos valores del IVCR del 71.55 y 64.43, respectivamente, mientras que Argentina y Brasil presentaron mejores resultados, aunque aún con valores negativos ( 51.69 y 36.55).

La evolución en cada caso ha sido muy diferente. En Chile y Argentina se ha reducido la desventaja, aunque en este último determinada más por la caída de las importaciones que por la mejora de la competitividad de estos productos en el mercado europeo. En México el IVCR se ha mantenido constante en valores próximos al 64 y en Brasil ha arrojado un valor más negativo en 2003, al casi triplicarse las compras de manufacturas a la Unión en los años recientes, compensadas en parte por el mayor peso específico de estos bienes en sus exportaciones.

Paralelamente, el sector “productos alimenticios” ha mejorado su ventaja comparativa en Argentina y Brasil, superando en ambos casos el IVCR el valor de 90. Por su parte, en Chile, fue casi de 85. Otro sector como el de “materias primas agrícolas” ha evolucionado negativamente en Argentina, de 62.50 de 1992 a 48.63 de 2003, en tanto que en Brasil se mantuvo casi constante, con valores próximos a 78.

Finalmente, en México, en las “manufacturas”, que representaron casi 90% de las importaciones a la Unión en 2003, el IVCR empeoró un poco en el periodo, obteniendo 64.43 en ese año, pese al creciente avance de estos productos en las ventas del país. Por otro lado, los “combustibles” consiguieron menos ventaja comercial en 2003, si bien con valores muy positivos todavía (85.43), debido al gran protagonismo de los productos energéticos en sus intercambios con la Unión.

#### CONCLUSIONES

Del análisis efectuado de los flujos comerciales entre Iberoamérica y la Unión Europea para el periodo 1992-2003 se puede obtener las siguientes conclusiones. Durante esos años las exportaciones crecieron 61.45%, con una media anual de 4.45%, en las que los países con un menor peso relativo fueron los que más aumentaron sus ventas a la Unión (Perú o Costa Rica), pero, básicamente, por las cotas iniciales tan bajas de las que partían.

Por su parte, las importaciones crecieron mucho, 85%, aproximadamente, con una media anual de 5.76% y un comportamiento menos homogéneo que las exportaciones, alcanzando un CV global de 0.37 frente a 0.14, respectivamente. Honduras y Costa Rica aparecen con las cotas más elevadas, por razones parecidas a las que argumentábamos en las exportaciones.

En volumen, Brasil, que representó 40.11% del total de la región en 2003, Argentina (12.90%), México (12.40%) y Chile (10.82%) fueron los países que

generaron la mayor parte de las exportaciones, y México (38.04%), Brasil (28.14%), Chile (6.85%) y Argentina (5.79%), los que más importaron.

Aunque el periodo comienza con una balanza comercial positiva para Iberoamérica y el Caribe, en los primeros años del decenio de los noventa comienza un continuo deterioro que alcanza su máximo en 1998. A partir de entonces se inicia una mejora debido, principalmente, a la disminución de las importaciones en Brasil y, sobre todo, en Argentina, con una caída superior a 33% entre 1992 y 2003, provocada, en gran parte, por la crisis interna.

Centrándonos en los países más destacados (Argentina, Brasil, Chile y México), en los cuatro la tasa de cobertura ha evolucionado de manera desigual. En Argentina ha pasado de 0.91 en 1992 a 2.14 en 2003, con un claro punto de inflexión en 1999. Brasil empeora su resultado, de 2.25 a 1.37, con fases alternas de déficit y superávit. Por su parte, México pierde también posiciones en su cobertura, de 0.47 a 0.31, lo que ha incidido en el cómputo del déficit global de Iberoamérica al final del periodo de estudio (1 823 millones de dólares). Por último, Chile es el más estable, siempre con un saldo positivo.

Por tanto, admitida la heterogeneidad y diferencias entre los países analizados, permanece una gran concentración espacial, en particular respecto a las ventas. En realidad, los que más venden sus productos en el mercado europeo han mantenido casi inalterable su importancia relativa entre 1992 y 2003. Por lo contrario, en las importaciones, Argentina ha perdido más de 10 puntos porcentuales en el periodo, cuota que ha ganado México y, en menor medida, Brasil.

Por áreas, la Comunidad Andina registró el mayor crecimiento de las exportaciones a la Unión con 66%, aunque su peso relativo es sólo de 19%, aproximadamente, en el total de la región. El Mercosur concentró 54.32% de las ventas totales y 34.87% de las importaciones, y arrojó un superávit de 8 139 millones de dólares, presentándose como el bloque más vinculado comercialmente con el mercado comunitario. Por su parte, en 2003 México y Chile representaron, respectivamente, 12.40 y 10.82% de las exportaciones, y 38.04 y 6.85% de las importaciones.

De nuestro análisis, aplicado a los cuatro países mencionados y desde un enfoque sectorial, se infiere que las importaciones iberoamericanas están muy concentradas en muy pocas actividades, sobre todo en las “manufacturas”, como muestra la evolución del índice de Hirschman, tendencia que se ha acentuado a lo largo del periodo. Concretamente, Argentina y México alcanzaron un valor de 92.55 y 89.72% en 2003, desde 89.55 y 77.00% de 1992. En cambio, se detecta una mayor diversificación en el ámbito de las exportaciones, sobre todo en Brasil y Chile (57.45 y 58.48%, respectivamente en 2003).

En Argentina se detecta una gran concentración de las importaciones en las “manufacturas”, aunque se ha producido una mayor incorporación de estos productos en sus exportaciones, con una menor desventaja comparativa con la Unión en este sector en 2003 respecto a 1992, según la evolución del IVCR ( 51.69 frente a 77.84). Por lo contrario, Brasil ha empeorado en las “manufacturas”, al pasar de 9.90 a 36.55. De manera similar, México perdió 2 puntos en el IVCR. Chile, aunque ha mejorado su resultado en el periodo, mantiene un valor negativo en este sector, con un IVCR de 71.55 en 2003, por la poca presencia de estos productos en sus exportaciones.

En cambio, Argentina, Brasil y Chile presentaron una alta ventaja comparativa en los “productos alimenticios”, sobre todo Argentina, que obtuvo un IVCR cercano a 100 (máxima ventaja) en 2003, debido al gran peso específico de estos productos en sus exportaciones y su escasa relevancia relativa en sus importaciones desde la Unión. Finalmente, se puede destacar la estructura productiva singular de México, que sólo obtuvo ventaja comparativa en un sector (combustibles) con 85.23%, por sus elevadas exportaciones de petróleo, y valores negativos en el resto de actividades.

Desde el punto de vista estructural, en los cuatro países que registran un mayor volumen de comercio con la Unión, se detectan pequeños cambios en el modelo de comercio existente en el pasado (productos básicos por manufacturas, con un mayor componente tecnológico). Existe una pequeña mejoría en la diversificación de las exportaciones al mercado comunitario, que se han alterado más por crisis internas que por grandes avances en la competitividad. Respecto a las importaciones, siguen las compras de productos industriales a la Unión, que se agudiza como consecuencia de las inversiones realizadas en la región, que son afectadas cuando el crecimiento se frena.

Las capacidades productivas y empresariales de las industrias europeas y las dificultades de las exportaciones iberoamericanas agrícolas hacia el mercado comunitario son obstáculos difíciles de eliminar a corto plazo. Así, el comercio interindustrial es muy escaso y sólo se detecta en países que han alcanzado ya un grado de desarrollo medio-alto en el sector. De ahí que las relaciones entre ambas partes aún son muy desiguales.

**APÉNDICE**

**CUADRO A1. Exportaciones de Iberoamérica y el Caribe hacia la Unión Europea (1992-2003)**  
 (Miles de dólares)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<b>Antillas</b>												
Holandesas	n.d.	4.727	n.d.	n.d.	n.d.							
Argentina	3 739 331	3 671 671	4 192 015	4 792 562	4 793 191	4 158 315	4 690 247	4 781 485	4 726 762	4 619 985	5 159 440	5 822 351
Bahamas	n.d.	n.d.	36 341	49 038	53 240	55 446	43 773	n.d.	n.d.	40 177	36 796	36 229
Barbados	n.d.	n.d.	36 341	49 038	53 240	55 446	43 773	n.d.	n.d.	40 177	36 796	36 229
Belice	n.d.	n.d.	50 585	82 931	n.d.	70 092	68 859	n.d.	68 768	n.d.	n.d.	n.d.
Bolivia	284 484	270 685	289 921	305 159	320 378	313 051	308 610	288 996	252 216	140 669	64 903	77 673
Brasil	10 931 589	10 233 598	12 200 399	12 910 999	12 834 485	14 510 950	14 742 226	13 731 027	14 777 652	14 851 630	15 096 610	18 101 605
Chile	2 960 969	2 544 221	2 830 236	4 450 227	3 731 708	4 153 966	4 152 099	4 093 210	4 523 336	4 607 277	4 238 392	4 881 886
Colombia	1 922 653	1 701 780	2 534 344	2 516 929	2 400 776	2 594 458	2 461 724	1 906 685	1 886 544	1 715 965	1 619 808	1 864 808
Costa Rica	454 064	540 385	626 403	807 445	839 503	607 000	951 138	1 403 132	1 175 036	831 735	730 607	1 055 730
Dominica	n.d.	n.d.	21 533	n.d.	18 236	16 772	13 855	n.d.	13 286	9 177	9 408	6 229
Ecuador	450 206	466 900	666 776	842 248	942 703	1 017 114	872 291	787 199	594 119	605 630	761 200	999 200
El Salvador	63 451	117 732	207 340	269 603	325 510	401 815	230 404	165 819	151 895	31 062	41 550	76 548
Granada	n.d.	n.d.	6 974	6 632	7 160	8 734	10 024	22 669	23 363	20 569	12 833	n.d.
Guatemala	152 691	163 460	182 239	303 499	271 488	307 861	314 816	289 874	289 593	92 689	72 350	143 178
Guyana	n.d.	167 410	139 742	n.d.	n.d.	n.d.						
Honduras	222 860	176 283	169 398	238 398	206 386	218 129	171 297	105 106	158 962	158 207	159 976	176 917
Jamaica	n.d.	n.d.	304 823	409 610	426 592	399 638	362 602	367 586	392 996	n.d.	n.d.	n.d.
Méjico	3 433 594	2 677 549	2 818 014	3 378 195	3 505 499	4 314 532	3 889 422	5 304 496	5 620 622	5 547 074	5 215 267	5 594 237
Montserrat	n.d.	142										
Nicaragua	60 732	44 044	85 533	161 914	211 163	167 972	149 473	116 596	128 256	55 016	50 446	64 732
Panamá	218 895	191 641	n.d.	176 821	129 964	146 480	190 525	157 386	166 860	162 904	162 987	185 321
Paraguay	226 909	248 195	283 954	167 004	226 701	317 863	285 126	280 786	118 230	108 715	82 739	85 289
Perú	876 927	997 062	1 394 061	1 366 362	1 558 229	1 625 229	1 238 331	1 518 870	1 435 006	1 819 875	1 951 883	2 247 766
San Vicente	n.d.	n.d.	16 633	9 596	n.d.	14 546	20 940	n.d.	22 313	16 890	15 295	3 833
Santa Lucía	n.d.	n.d.	51 844	59 737	54 893	37 087	33 696	33 490	24 166	35 288	23 680	19 964
Surinam	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	167 131	0	109 893	124 155	86 109	n.d.	n.d.	n.d.
Trinidad y Tobago	n.d.	n.d.	172 566	263 004	162 823	223 551	164 401	207 023	389 333	438 381	238 026	n.d.
Uruguay	439 789	351 963	385 202	431 020	468 983	517 111	457 167	438 943	370 534	385 765	441 204	503 635
Venezuela	1 486 906	1 377 398	1 517 807	1 856 648	2 053 841	1 421 572	1 365 221	1 085 925	1 744 749	1 827 230	3 145 662	
Total	27 932 050	25 774 567	31 081 282	35 904 619	35 596 692	37 841 861	37 232 540	37 363 606	39 153 370	38 165 715	38 049 426	45 128 992

FUENTE: DataIntl v.4.1, Banco Interamericano de Desarrollo y elaboración propia.

**CUADRO A2. Importaciones de Iberoamérica y el Caribe procedentes de la Unión Europea (1992-2003)**

(Miles de dólares)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Antillas Holandesas	n.d.	37 487	n.d.	n.d.	n.d.							
Argentina	4 092 713	4 702 905	6 646 847	6 615 488	6 932 379	8 294 070	8 613 558	7 091 657	5 823 495	4 616 960	2 026 926	2 717 218
Bahamas	n.d.	n.d.	99 639	131 444	135 392	146 944	170 229	n.d.	n.d.	177 627	171 619	198 638
Barbados	n.d.	n.d.	99 639	131 444	135 392	146 944	170 229	n.d.	n.d.	177 627	171 619	198 638
Belice	n.d.	n.d.	30 345	27 539	n.d.	26 106	27 406	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Bolivia	242 899	255 838	173 043	276 573	253 871	280 449	278 415	229 244	215 019	160 709	136 383	128 669
Brasil	4 861 596	6 317 873	9 499 800	13 697 210	14 085 454	16 329 484	16 825 472	14 979 993	14 136 971	14 812 803	13 101 886	13 210 417
Chile	2 025 610	2 311 887	2 395 376	3 155 264	3 337 752	3 959 234	3 851 454	2 809 490	2 936 134	3 063 776	2 978 770	3 218 218
Colombia	1 308 562	1 664 267	2 399 301	2 571 244	2 931 109	2 848 741	2 965 167	1 908 121	1 826 019	2 199 270	1 814 388	2 056 462
Costa Rica	306 131	364 565	343 784	374 379	381 378	407 605	594 479	559 943	653 545	666 144	612 725	992 214
Dominica	n.d.	n.d.	17 441	n.d.	22 845	20 412	0	n.d.	19 347	18 942	14 983	15 657
Ecuador	537 784	607 521	553 213	638 139	694 372	804 567	819 839	391 360	424 283	663 384	910 570	830 468
El Salvador	174 285	177 173	238 050	297 082	256 359	263 682	290 250	248 119	335 365	246 053	226 337	353 246
Granada	n.d.	n.d.	21 629	19 421	22 527	22 412	28 387	24 270	33 721	24 684	25 897	n.d.
Guatemala	304 651	295 359	312 916	342 136	336 684	365 032	429 586	408 179	407 378	316 706	479 115	552 695
Guyana	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	60 674	68 068	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Honduras	78 863	108 634	166 496	249 262	128 940	103 610	174 333	189 018	159 461	153 003	188 554	267 571
Jamaica	n.d.	n.d.	212 855	303 999	326 115	396 123	282 886	230 147	263 855	n.d.	n.d.	n.d.
Méjico	7 241 417	7 333 244	9 221 920	6 731 407	7 571 537	10 144 555	11 694 183	12 742 106	14 744 394	16 161 831	16 440 884	17 861 151
Montserrat	n.d.	6 363										
Nicaragua	844 543	61 633	99 170	101 198	110 864	115 853	105 012	84 535	91 571	70 155	90 514	157 635
Panamá	144 119	170 505	n.d.	201 030	216 423	242 215	261 521	312 541	296 200	250 565	213 041	229 681
Paraguay	185 204	183 278	245 555	311 528	292 598	363 158	280 881	236 946	231 827	181 755	140 067	152 579
Perú	556 511	605 160	924 013	1 355 931	1 379 754	1 334 661	1 239 314	1 024 905	1 006 997	1 006 033	955 477	1 088 861
San Vicente	n.d.	n.d.	32 129	28 849	n.d.	26 853	40 738	n.d.	24 995	38 705	26 579	25 937
Santa Lucía	n.d.	n.d.	58 570	56 221	54 674	58 616	59 797	55 537	59 213	44 900	51 679	63 441
Surinam	n.d.	n.d.	213 930	346 783	378 306	455 304	436 819	347 791	374 656	1 030 909	515 075	n.d.
Trinidad y Tobago	329 763	522 436	488 719	597 536	644 664	716 606	787 318	625 932	634 350	555 985	344 164	292 698
Venezuela	2 383 531	2 533 334	1 797 462	2 049 145	1 667 276	2 287 253	2 773 223	2 862 168	2 926 041	2 939 862	2 216 093	2 333 829
Total	25 388 182	28 265 612	36 291 892	40 610 252	42 496 665	50 337 633	53 413 728	47 576 970	47 738 447	49 693 899	43 853 345	46 952 436

FUENTE: DataIntl v.4.1, Banco Interamericano de Desarrollo y elaboración nuestra.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Altimir, O. (1997), "Desigualdad, empleo y pobreza en América Latina: efectos del ajuste y del cambio en el estilo de desarrollo", *Desarrollo Económico*, vol. 37, núm. 145, pp. 3-30.
- Balassa, B., et al (1989), "Hacia una renovación del crecimiento económico en América Latina", *Síntesis*, núm. 9, pp. 179-197.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2002), *Integración y comercio en América. Número especial sobre las relaciones económicas de América Latina y el Caribe con la Unión Europea*, Washington, BID-Departamento de Integración y Programas Regionales.
- Castañeda, G. (1998), "Mexico: Competition Policy and Economic Integration in NAFTA and Mercosur", *International Business Lawyer*, núm. 26, páginas 496-503.
- CEPAL (1999), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, edición 1998, Santiago.
- Comisión Europea (1998), *Commission Staff Working Paper Concerning the Establishment of an Inter-regional Association Between the European Union and Mercosur*, [http://europa.eu.int/comm/external\\_relation](http://europa.eu.int/comm/external_relation)
- (2002), *Informe estratégico regional sobre América Latina. Programación 2002-2006*, Bruselas.
- Cuenca E. (2001), "Comercio e inversión de España en Iberoamérica", *Información Comercial Española*, núm. 790, pp. 141-162.
- (2002), *Europa e Iberoamérica*, Síntesis, Madrid.
- Felicitas, D., e I. Martínez (2005), Mercosur-European Union Trade: How Important is EU Trade Liberalization for Mercosur's Exports?", *The International Trade Journal*, vol. 19, núm. 1, pp. 31-45.
- Fontagne, L. (1999), "Les produits de haute technologie: une source d'asymétrie en Europe", *La lettre du CEPPII*, núm. 179, CEPPII.
- Frenkel, R. (2003), "Deuda externa, crecimiento y sostenibilidad", *Desarrollo Económico*, vol. 42, núm. 168, pp. 545-562.
- Giordano, P. (2003a), "The External Dimension of the Mercosur: Prospects for North-South Integration with the European Union", INTAL-ITD-STA Working Paper Series, núm. 19, Banco Interamericano de Desarrollo.
- (2003b), "Las relaciones Unión Europea-América Latina en el marco del sistema comercial multilateral", *Información Comercial Española*, número 806, pp. 9-21.
- González, R., y M. Maesso (2000), "Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina. De la marginación al entendimiento", *Boletín Económico*, núm. 2649, pp. 23-34.
- Grugel, J. (2004), "New Regionalism and Modes of Governance-Comparing US and EU Strategies in Latin America", *European Journal of International Relations*, núm. 4, pp. 603-628.

- IRELA (1998), *Inversión directa europea en América Latina: tendencias y aporte al desarrollo*, Madrid.
- Joyce, E. (1994), “El Mercado Único Europeo y su impacto en América Latina”, *Journal of Latin American Studies*, vol. 26, parte 3, pp. 793-796.
- Luengo, F. (2004), “Análisis comparado de las estructuras exportadoras de algunos países de Europa Central y Oriental y de Latinoamérica”, *Boletín ICE*, núm. 2797, pp. 39-46.
- Maesso, M., y R. González (2001), “La Unión Europea y Mercosur: ¿Una relación de conveniencia?”, *Revista de Economía Mundial*, núm. 4, pp. 123-143.
- Messerlin, P., y M. Jovanovic (2002), “Measuring the Cost of Protection in Europe: European Commercial Policy in the 2000s”, *Economia Internazionale*, núm. 55, pp. 417-420.
- Ocampo, J. A. (2001), “Los retos del desarrollo latinoamericano y caribeño en los albores del siglo XXI”, *Información Comercial Española*, núm. 790, pp. 23-36.
- Pampillón, R. (2003), “De la sustitución de las importaciones a la crisis económica de 2003 en América Latina”, *Boletín ICE*, núm. 2773, pp. 39-50.
- Reyes, E. (2002), “Integración en América Latina y el Caribe e incorporación en los mercados internacionales”, *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 11, páginas 966-978.
- Stiglitz, J. (2003), “Whither Reform? Towards a New Agenda for Latin America”, *CEPAL Review*, tomo 80, pp. 7-38.
- Vilaseca, J. (1994), “La integración económica y sus efectos en el desarrollo económico. Comparación de los procesos latinoamericanos y la Comunidad Europea”, *EL TRIMESTRE ECONÓMICO*, vol. LXI, núm. 243, pp. 467-498.
- Wiessala, G. (2005), “The Political Economy of Interregional Relations: ASEAN and the EU”, *Journal of Common Market Studies*, vol. 43, núm. 2, páginas 429-440.