



EL MERCOSUR Y LA INSERCIÓN EXTERNA DE URUGUAY Y PARAGUAY, 1994-2015*

MERCOSUR AND THE EXTERNAL INSERTION OF URUGUAY AND PARAGUAY, 1994-2015

*Germán H. González
Mariano F. Cabrera Romero*

RESUMEN

El trabajo ofrece una interpretación del comportamiento de los flujos comerciales en MERCOSUR desde la perspectiva de las economías relativamente pequeñas, apoyado en una batería de indicadores apropiada, y en la discusión de los resultados con la literatura especializada. En particular, se propuso verificar si el MERCOSUR propició una creciente dependencia, y si se vieron afectadas las posibilidades de inserción internacional de estos países por mantenerse dentro del esquema regional. El resultado principal es el rechazo de ambas hipótesis, al tiempo que se plantean interrogantes interesantes para avanzar dentro de esta perspectiva.

PALABRAS CLAVE

MERCOSUR, Uruguay, Paraguay, Dependencia comercial, Integración regional, Exportaciones

ABSTRACT

The paper offers an interpretation of the behavior of trade flows in MERCOSUR from the perspective of relatively small economies, supported by a battery of appropriate indicators, and in the discussion of the results with specialized literature. In particular, it was proposed to verify if MERCOSUR fostered an increasing dependency, and if the possibilities of international insertion of these countries were affected by remaining within the regional scheme. The main result is the rejection of both hypotheses, while interesting questions are posed to advance within this perspective.

KEY WORDS

MERCOSUR, Uruguay, Paraguay, Trade dependence, Regional Integration, Exports

* El trabajo se ha desarrollado en el marco de los proyectos "Redefiniendo América: Integración de Acuerdos" (Universidad Nacional del Sur, Argentina. Código del proyecto: PGI 24/E139) y "Redefiniendo América: Actores y canales de fortalecimiento del proceso de integración en América Latina y El Caribe" (CONICET, Argentina. Código del proyecto: PIP 112 201301 00675 CO). Se agradecen los comentarios de María Luisa Recalde (Universidad Nacional de Córdoba, Argentina) y de los asistentes a las exposiciones en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de San Juan (Argentina) y en el Departamento de Relaciones Internacionales de la Universidade Estadual Paulista (Brasil). Los errores y omisiones son solo responsabilidad de los autores.



INTRODUCCIÓN

Es usual afirmar que la creciente integración dentro de un acuerdo regional conlleva avances significativos en el producto per cápita y otras variables relacionadas con el desarrollo económico. Más aún, suele afirmarse que estos efectos positivos serían significativos para las economías relativamente pequeñas del grupo. Existen argumentos teóricos que plantean estas relaciones como un hecho verificable (Tugores Ques, 2006). Sin embargo, los resultados empíricos no han sido del todo favorables, cuando se toma en consideración los tamaños relativos de las economías involucradas (Alvarez, 2011).

En general, los estudios económicos sobre cuestiones regionales abordan estas problemáticas poniendo énfasis en las economías de mayor tamaño relativo. Si bien se observa una significativa atención por parte de las instituciones de promoción de la integración (INTAL-BID, por ejemplo) en hacer notar los esfuerzos que realizan las economías relativamente pequeñas, parece no tener un correlato en la literatura económica académica.

El trabajo se propone responder dos interrogantes. El primero de ellos es si desde su creación, Uruguay y Paraguay experimentaron una creciente relación de dependencia con respecto al MERCOSUR. En segunda instancia, si la permanencia en el bloque ha ido acompañada de un empeoramiento en las posibilidades de inserción internacional de estos países. Para cumplir con el objetivo propuesto se propone el siguiente camino: como primer paso, se utiliza una batería de indicadores que permite describir la evolución de los aspectos relevantes –de acuerdo a los interrogantes planteados- de los flujos comerciales bilaterales; mientras que, posteriormente, se interpretan y discuten extensamente los resultados a la luz de la literatura especializada. El estudio rechaza tanto la idea de una mayor dependencia, así como la que sostiene que el MERCOSUR ha reducido las posibilidades de expansión comercial de las economías relativamente pequeñas. En la sección de discusión se plantean interrogantes sobre los fundamentos que sostienen a estas economías dentro del esquema de integración.

El artículo se estructura de esta manera: en la siguiente sección se describen los indicadores y se relaciona su interpretación con las preguntas de investigación. En la tercera se muestran los resultados del ejercicio, y en la cuarta se discute. En la última



sección, se presentan las consideraciones finales y se proponen senderos de investigación.

I. METODOLOGÍA Y DATOS

El estudio se concentra en los países relativamente pequeños del MERCOSUR, Uruguay y Paraguay para el período comprendido entre 1994 y 2015. Los datos de comercio se extrajeron de las bases COMTRADE (*United Nations International Trade Statistics Database*) y WITS (*World Integrated Trade Solution*), mientras que los del producto bruto interno provienen del DataBank (*The World Bank*). En todos los casos, están expresados en miles de dólares, a precios corrientes de mercado.

Para los indicadores que requieren otros destinos y desagregación por tipo de bien exportado, se ha puesto atención en cuatro áreas: América del Norte, Asia Meridional, Asia Oriental-Pacífico, y Europa-Asia Central; y se han utilizado las partidas de la CUCI revisión 2, agrupadas, cuando fue necesario, en alimentos, combustibles, manufacturas, maquinaria y equipos de transporte, materias primas agrícolas, minerales y metales, productos químicos y textiles.

El estudio despliega una batería de indicadores de distinta complejidad, los cuales cuantifican diversas cuestiones que responden a preguntas relacionadas a las teorías de comercio internacional. Para contestar la primera premisa (i.e. creciente dependencia), los indicadores seleccionados se organizan alrededor de tres preguntas: ¿Cuán vinculada al mercado internacional se encuentra la economía?, ¿con qué economías negocia? y ¿qué comercio realiza? Al responder a estas preguntas se obtienen, también, elementos que permiten contrastar el segundo resultado (i.e. cualidades de la inserción). El conjunto de indicadores incluye apertura, comercio intrarregional, intensidad de la integración, indicador de especialización, de Krugman, de Hirschman-Herfindahl y de Grubell-Lloyd.

El concepto de apertura comercial presenta diferentes aproximaciones cuantitativas, no necesariamente con las mismas interpretaciones. La acepción relevante aquí es aquella que interpreta a la apertura como el resultado de la capacidad y de la predisposición de una economía a integrarse en los circuitos del comercio mundial. *Grosso modo*, los factores geográficos y otros naturales inciden en la capacidad, así como las políticas



llevadas a cabo a lo largo de la historia y que determinan el patrón de acumulación de los capitales físico y humano y del cambio tecnológico, mientras que la política comercial actual define su predisposición a abrirse.

Una medida que no discrimina entre ambos aspectos es la consideración conjunta de las compras desde y ventas hacia el exterior, como proporción del producto interno. En cambio, a continuación, se mide la apertura con solo las exportaciones en el numerador fundamentado en que la unidad de estudio es el país pequeño en su rol de exportador. Se procederá del mismo modo en todos los indicadores que corresponda.

El coeficiente, expresado en porcentaje, se representa de la siguiente manera:

$$CA = (X_i/PIB_i) \times 100$$

donde X, PIB son las exportaciones totales y el producto bruto interno de la economía i.

Para estudiar la relevancia que tiene el comercio entre dos economías en términos del comercio mundial, se utiliza el cociente entre ambos flujos en un momento determinado

$$CI = \frac{\sum_{n=1}^K X_{ij}^n}{\sum_{n=1}^K X_{iw}^n} \times 100$$

donde X son exportaciones del producto n-ésimo hacia j o w realizadas por la economía i, siendo j un país o región, y w el mundo. Un incremento del valor de CI se interpreta como una creciente relevancia de las relaciones comerciales entre dos economías, el cual definido en términos regionales implicaría un mayor comercio intrarregional.

Más allá de la cantidad y el destino de las exportaciones, es frecuente que la calidad de la inserción internacional se relacione con la diversificación de las exportaciones, a la participación de manufacturas y al contenido tecnológico de los bienes exportados. Mientras que para identificar la canasta de bienes en la que existe capacidad para exportar se utilizan los índices de ventajas comparativas reveladas y el índice de



Krugman, para evaluar en forma conveniente el grado de diversificación se utilizan el índice de Hirschman-Herfindahl y el índice de Grubel-Lloyd¹.

La primera medida es utilizada para analizar las ventajas o desventajas comparativas en el comercio de determinados bienes. La versión más simple es:

$$VCR_{it}^n = \frac{X_{ijt}^n - M_{ijt}^n}{X_{iwt}^n + M_{iwt}^n}$$

donde X_{ijt}^n , M_{ijt}^n representan las exportaciones y las importaciones del producto n-ésimo realizadas por el país i al y desde el mercado j, respectivamente, en el año t; mientras que X_{iwt}^n , M_{iwt}^n son las exportaciones e importaciones del producto n-ésimo realizadas por el país i al, y desde el mundo, w, respectivamente, en el mismo período de tiempo.

Aquel índice puede tomar valores positivos o negativos. Un índice positivo (negativo) es indicativo de un superávit (déficit) en el comercio del bien considerado, y expresa una ventaja (desventaja) en los intercambios comerciales. Es decir, un índice de VCR mayor a cero será indicativo de la existencia de un sector competitivo con potencial, y vale lo contrario para VCR negativo.

La variante elegida para el índice de ventajas comparativas reveladas es la siguiente:

$$IVCR_{it}^n = \frac{\frac{X_{ijt}^n}{X_{ijt}^n}}{\frac{M_{jwt}^n}{M_{jwt}^n}} = \frac{X_{ijt}^n}{M_{jwt}^n} \cdot \frac{M_{jwt}^n}{X_{ijt}^n}$$

La fórmula del IVCR fue modificada reemplazando las exportaciones mundiales por las importaciones de un mercado específico. En la primera expresión (a la izquierda) del indicador se relaciona un índice de especialización de exportaciones con un índice de especialización de importaciones del mercado de interés, por lo que un valor mayor a la unidad revelaría una ventaja de especialización en el producto con respecto a la

¹ Estos y otros indicadores para el análisis comercial, se encuentran compilados, por ejemplo, en Duran Lima y Alvarez (2011) y Bacchetta et al. (2012). Todos ellos son de uso frecuente en el análisis comercial, por lo que se evita aquí una discusión metodológica sobre su pertinencia, que puede resultar extensa y no significativa en función de los objetivos propuestos. A continuación se hace la presentación de cada uno de los indicadores y su interpretación.



competencia. En forma similar, la segunda versión (a la derecha) se expresa como el cociente entre dos indicadores de penetración de mercado. En el numerador, el valor representa la participación de mercado en el producto específico, mientras que el valor del denominador es la participación de mercado en el total de bienes exportados. Por lo que un valor positivo de IVCR, expresado de una u otra manera, indica que el país *i* presenta ventajas para la penetración del mercado *j* en cuanto se especialice en la oferta del producto *n*-ésimo.

Finalmente, se define al índice de especialización de Balassa como el IVCR normalizado:

$$IEB_{it}^n = \frac{IVCR - 1}{IVCR + 1}$$

Ahora, si el valor es mayor a 0 se sostiene una ventaja potencial, mientras que si supera 0,33 indica que existe una ventaja comparativa.

El índice de Krugman cuantifica la diferencia entre las estructuras de exportación. El resultado varía entre cero, para estructuras iguales, y 2, cuando no hay ninguna superposición entre las estructuras comerciales de los dos países. Cuanto más se acerque el valor a cero, más reducida será la probabilidad de complementariedad entre las economías consideradas. El aprovechamiento de la complementariedad en el entorno regional se vería reflejado en los flujos de comercio, como el reemplazo de proveedores locales y foráneos por regionales a un costo unitario menor². Mientras que la falta de complementariedad reduce las posibilidades de obtener economías de escala en aquellos sectores que la requieran para reducir costos reales y volverse competitivos en términos globales y, por consiguiente, reduce también las posibilidades de ampliar la canasta de bienes con ventajas comparativas.

La estructura del indicador es la siguiente:

² En el caso del reemplazo de proveedores locales por regionales más eficientes se denota creación de comercio y es considerado un hecho positivo en términos de eficiencia y bienestar. Mientras que el reemplazo de foráneos por regionales menos eficientes, aunque en ventaja debido a la discriminación comercial, se denota desvío de comercio y representa una pérdida de eficiencia global, aunque con resultado incierto en términos locales.



$$IK_{ij} = \sum_{n=1}^K \left| \frac{X_i^n}{X_i} - \frac{X_j^n}{X_j} \right|$$

El índice de Hirschman-Herfindahl representa la medida más simple y difundida de diversificación/concentración de las exportaciones. Para una muestra de K observaciones, el indicador se presenta como:

$$IHH_i = \frac{\sum_{n=1}^K \left(\frac{X_i^n}{X_i}\right)^2 - \frac{1}{K}}{1 - \frac{1}{K}}$$

El resultado oscila entre 0 y 1, y es usual interpretar como estructura concentrada cuando el indicador toma valores superiores a 0,18, mientras que entre 0,10 y 0,18 se interpreta como una concentración moderada, y para el rango entre 0 y 0,10 se la considera diversificada.

Por último, el índice de Grubell-Lloyd representado por la fórmula

$$IGL = 1 - \frac{\sum_{n=1}^K |X_{ij}^n - X_{ji}^n|}{\sum_{k=1}^n X_{ij}^n + X_{ji}^n}$$

caracteriza al comercio bilateral e informa la relevancia del tráfico en bienes similares (comercio intraindustrial). El indicador arroja resultados que van entre 0 y 1, y cuanto más elevado -en todo caso, cercano a uno- es indicativo de mayor proporción de comercio intraindustrial. Tal como es aceptado en la literatura, para un valor menor a 0,10 se considera que predomina el comercio interindustrial, mientras que a los valores mayores a 0,33 se los interpreta como que predomina el comercio intraindustrial.

II. RESULTADOS

En la tabla 1 se describen los datos utilizados. El comportamiento de las series durante el período considerado en ambas economías es similar, incluso muestran una altísima correlación. Las exportaciones muestran una tendencia ascendente desde 2000 en Paraguay y 2002 en Uruguay mientras que las series del producto lo hacen desde 2002 en Paraguay y 2003 en Uruguay. Por consiguiente, ambos países muestran un salto en el



valor del CA, aunque mayor en el caso paraguayo. También en ambos casos el CA toma una tendencia descendente debido a la mayor pendiente en la tendencia del producto. Esto se observa en el gráfico 1. El indicador estaría describiendo a economías abiertas al mercado externo, aunque el impulso de la demanda interna habría sido aún más significativo en ambos casos a partir de 2003.

Tabla 1. Estadística descriptiva

Uruguay	Exportaciones (mil u\$s corr)			PIB (mil u\$s corr)		
	Max	Prom.	Desvío	Max	Prom.	Desvío
1994-1998	2.769.651	2.383.453	336.431	25.385.928	21.328.676	2.935.198
1999-2003	2.295.401	2.131.842	156.519	23.983.945	18.671.623	4.898.497
2004-2008	5.941.895	4.161.577	1.036.541	30.366.213	20.881.086	5.695.658
2009-2013	9.065.754	7.563.129	1.345.760	57.531.233	45.740.933	8.971.997
2014	9.165.708			57.235.767		
2015	7.669.515			53.442.698		

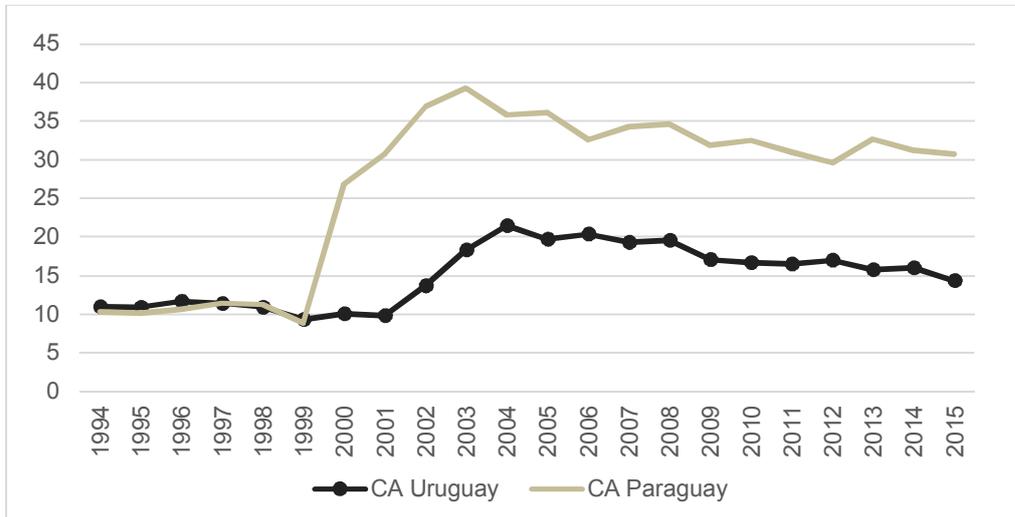
Paraguay	Exportaciones (mil u\$s corr)			PIB (mil u\$s corr)		
	Max	Prom.	Desvío	Max	Prom.	Desvío
1994-1998	1.141.002	986.852	110.565	996.5225	9.142.260	739.078
1999-2003	2.584.532	2.042.142	662.376	8.392.550	7.432.879	836.276
2004-2008	6.407.112	4.126.016	1.303.974	18.504.131	11.942.746	3.840.170
2009-2013	9.456.253	7.222.327	1.441.562	28.965.907	22.924.268	4.501.580
2014	9.635.735			30.881.167		
2015	8.327.546			27.093.939		

Coeficientes de Correlación						
Uruguay	Exp-PIB	0,9464		Uruguay-	Exp-Exp	0,9682
Paraguay	Exp-PIB	0,9521		Paraguay	PIB-PIB	0,9748

Fuentes: cálculos propios con base en COMTRADE, WITS, DataBank.



Gráfico 1. Coeficiente de apertura (CA)



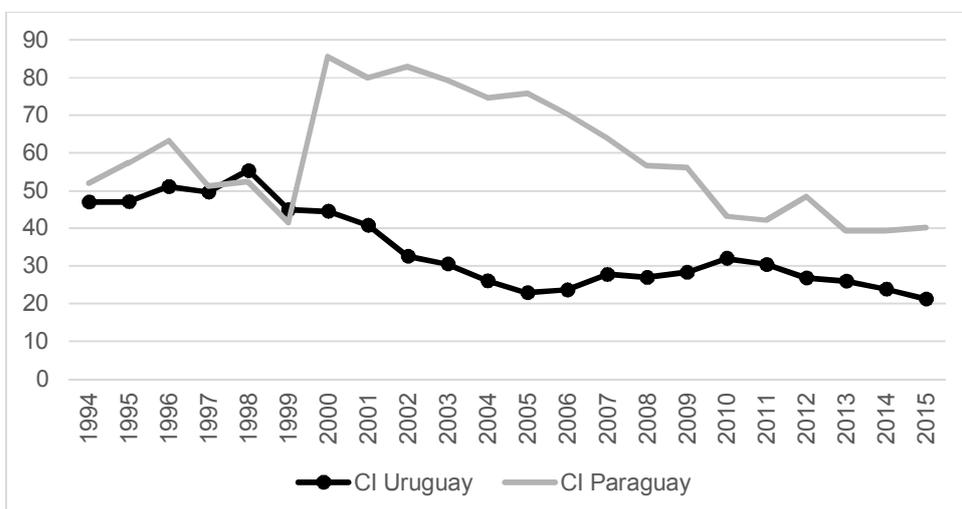
Fuentes: cálculos propios con base en COMTRADE y DataBank.

En el gráfico 2 se observan los senderos seguidos por el indicador de comercio intrarregional para estas economías. A partir de la consideración de CA y CI se puede afirmar que el incremento en los flujos de exportaciones estuvo dirigido, en mayor medida, a economías extrarregionales. Resumiendo, en los últimos años del período abordado, las exportaciones han ido perdiendo relevancia, en términos del producto, y, en particular, lo ha hecho el MERCOSUR como destino de aquellas exportaciones.

Para profundizar el análisis, se analiza si el fenómeno anterior se observa al interior del MERCOSUR. Se ha calculado la evolución del CI en términos bilaterales (concentrando la atención en las exportaciones hacia Argentina y Brasil) y tomando como referencia el comercio destinado al MERCOSUR, y se ha comparado con la evolución del CI regional que toma como referencia las exportaciones totales. Este nuevo indicador es un indicador de intensidad comercial, cuyos resultados se muestran en el gráfico 3.

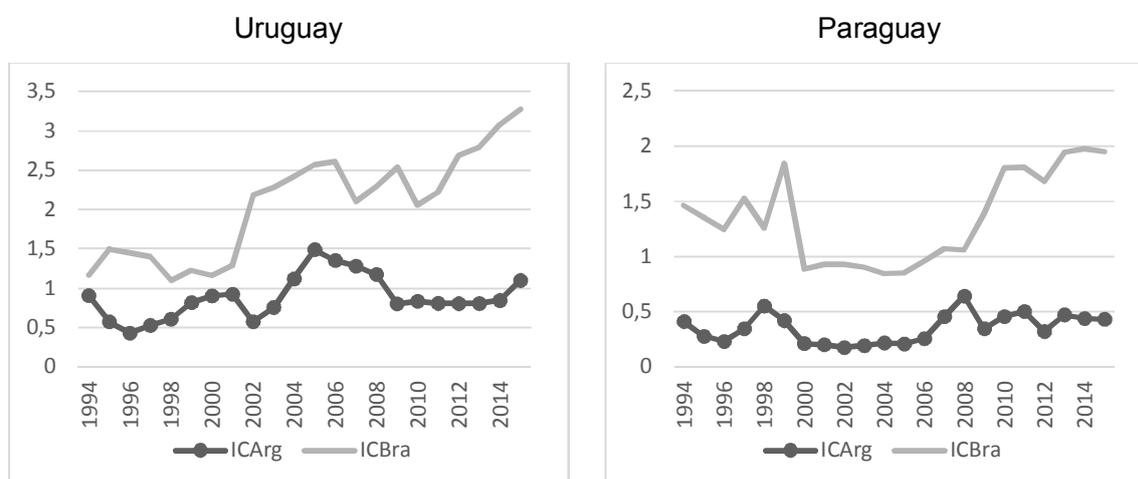


Gráfico 2. Coeficiente de comercio intrarregional (CI)



Fuentes: cálculos propios con base en COMTRADE.

Gráfico 3. Coeficiente de intensidad comercial (IC)



Fuentes: cálculos propios con base en COMTRADE, WITS, DataBank.

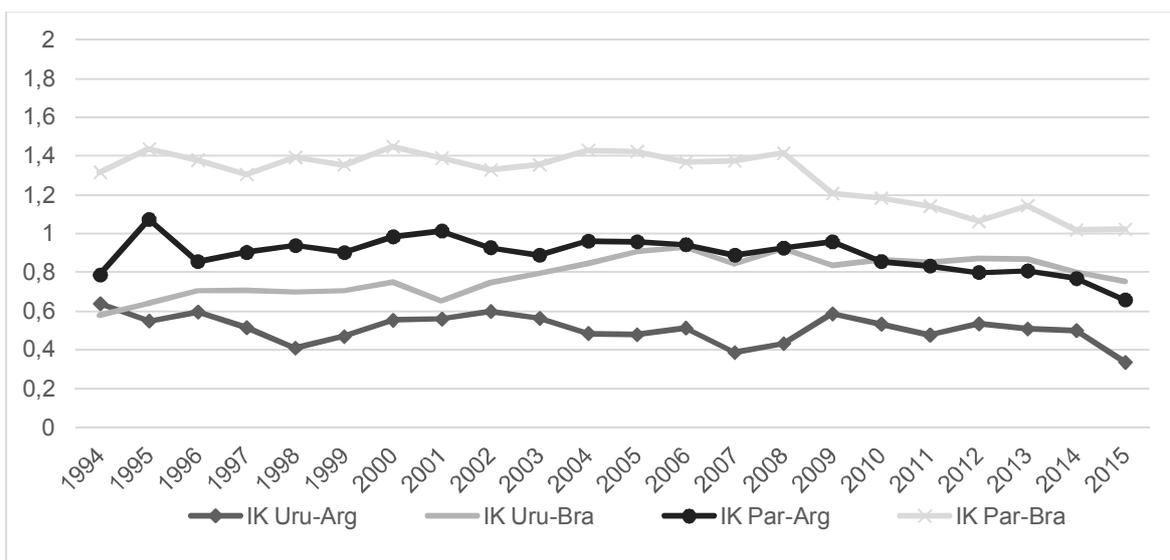
Mientras que, para Uruguay, el MERCOSUR ha ido perdiendo relevancia con respecto al comercio total, no fue el caso con el mercado brasileño. Mientras que la intensidad con Argentina ha tenido altibajos durante el período, y con Brasil siempre ha mostrado una



mayor intensidad que con el mercado regional -valores por encima de la unidad-, la tendencia ascendente se ha mantenido. Lo mismo ocurrió con Paraguay: si bien la intensidad con el mercado brasileño fue débil en términos relativos durante 2000 y 2006, luego de ello, Brasil ha alcanzado los niveles más altos. En cambio, el mercado argentino ha ido perdiendo relevancia para Paraguay a la par que lo ha hecho el MERCOSUR en sus exportaciones totales.

El gráfico 4 muestra la evolución de los indicadores de Krugman para los binomios de países del MERCOSUR bajo consideración. Las estructuras muestran un significativo grado de similitud (valores entre 0,5 y 1) salvo entre Paraguay y Brasil -alrededor de 1,4-, aunque con un aparente cambio de tendencia para este binomio en 2008. Le siguen Paraguay-Argentina y Uruguay-Brasil. Esta falta de complementariedad reduciría el comercio basado en ventajas comparativas tradicionales, y la diferenciación de productos y las economías de escala pasarían a ser más relevantes a la hora de explicar el comercio bilateral. Si fuera este el caso, es el comercio intraindustrial el que debiera estar ganando preponderancia en detrimento del interindustrial.

Gráfico 4. Índice de Krugman (IK)

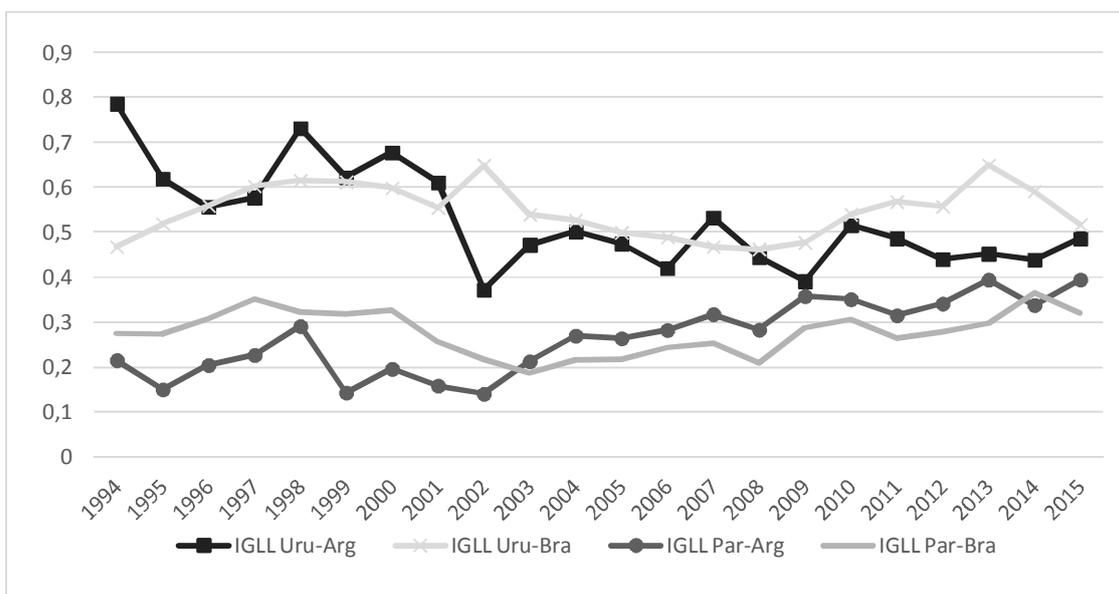


Fuentes: cálculos propios con base en WITS.



En el gráfico 5, los senderos seguidos por los indicadores de Grubel-Lloyd apoyan aquella hipótesis. Los valores por encima de 0,3 en el comercio entre Uruguay y sus socios mayores para todo el período, y entre Paraguay y Argentina a partir de 2008 dan cuenta de una significativa proporción de comercio intraindustrial.

Gráfico 5. Índice de Grubel-Lloyd (IGL)



Fuentes: cálculos propios con base en WITS.

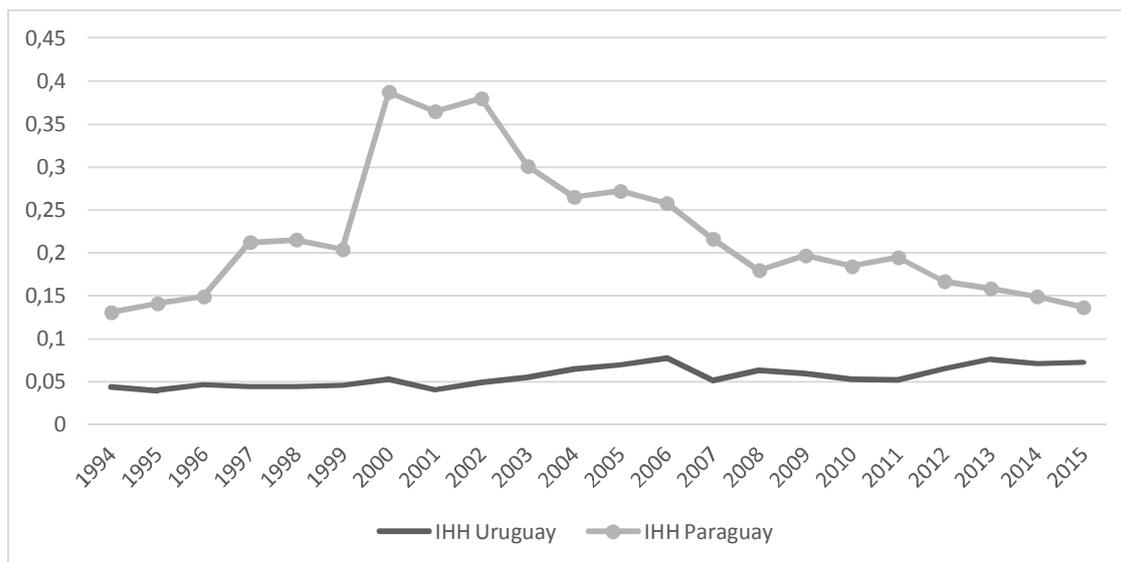
Por consiguiente, las economías relativamente pequeñas del MERCOSUR presentaron canastas de exportación similares a las socias mayores, experimentando una reducción en su complementariedad, lo que ha sido acompañado por una proporción significativa de comercio intraindustrial entre Uruguay y sus socios regionales, y con tendencia creciente en el caso de Paraguay.

La canasta de bienes exportados por Uruguay se muestra diversificada, esto es con valores del IHH menores a 0,10 para todo el período (Ver gráfico 6). Aunque la brecha entre el valor calculado y ese umbral se ha cerrado a partir de 2001, dando cuenta de una tendencia a la especialización. Paraguay, por el contrario, muestra valores muy altos de concentración entre 2000 y 2008, junto con valores medios superiores al uruguayo para



todo el período, pero con una marcada tendencia a la diversificación de su canasta de exportables.

Gráfico 6. Índice de Hirschmann-Herfindahl (IHH)



Fuentes: cálculos propios con base en WITS.

Se pueden utilizar tantos argumentos en contra como a favor de la especialización en la canasta de exportables. La valoración descansa en el tipo de producto en el que se especializa la producción, esto debido a los efectos en el empleo, por los derrames tecnológicos, por sus efectos en la balanza de pagos, o una combinación de esos y otros elementos de consideración igualmente relevantes.

Sin pretender profundizar en aquella evaluación, se ofrece a continuación una descripción de la evolución del indicador de especialización de Balassa para las economías abordadas. En líneas generales, se observa que a pesar de la baja concentración que denota el indicador de Hirschman-Herfindahl, las ventajas reveladas son evidentes en contados sectores exportadores.

Uruguay ha experimentado ventajas de especialización en alimentos en Argentina y en Brasil durante todo el período de análisis, y en textiles en Brasil hasta 2001 y en Argentina hasta 2006. Lo mismo ocurrió con materias primas agrícolas hasta 2006 y combustibles

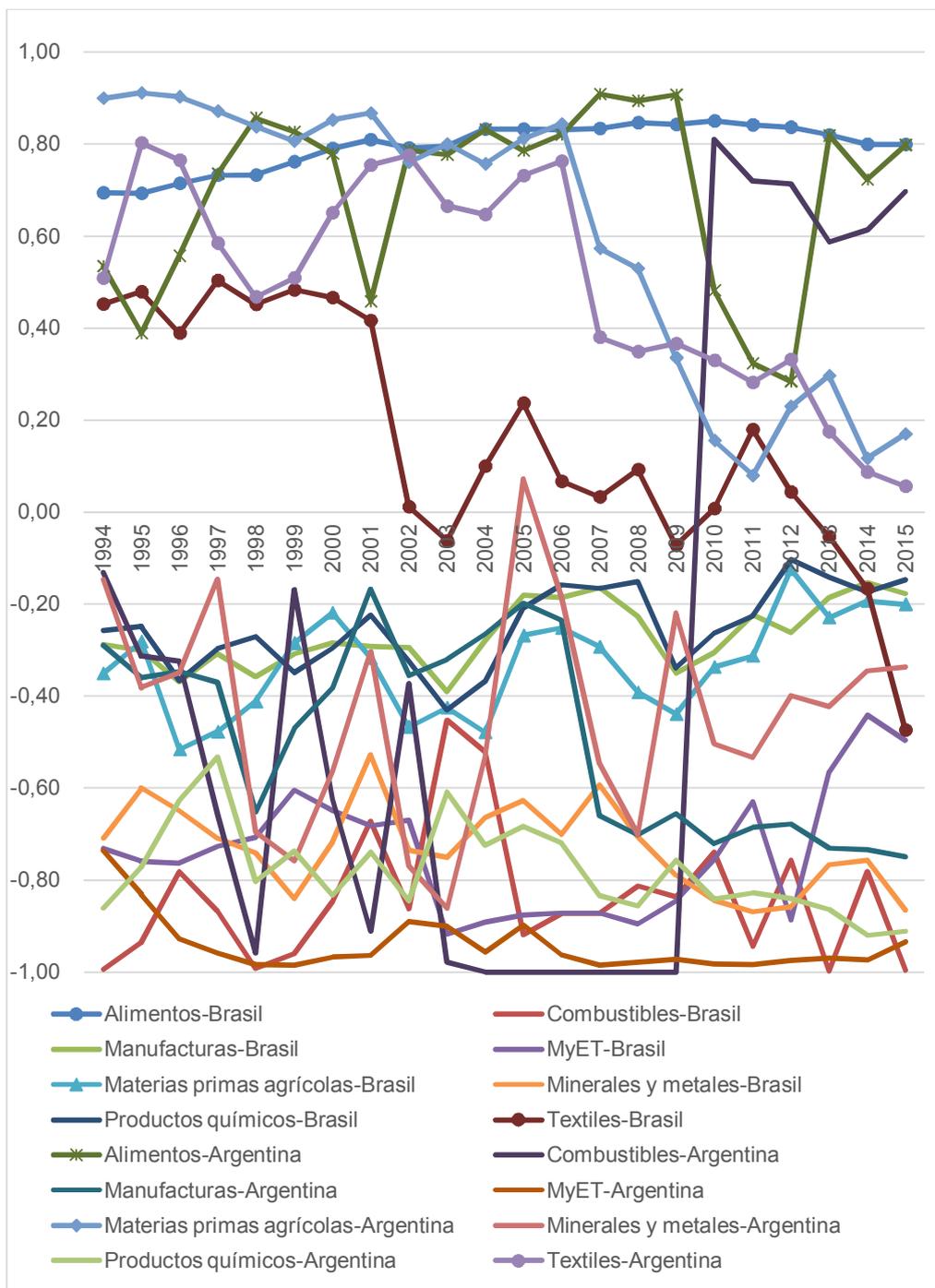


desde 2010 en Argentina. Los valores por encima de 0,33 en el IEB del gráfico 7 dan cuenta de ello.

En forma similar, Paraguay ha mostrado (gráfico 8) ventajas en alimentos en Argentina (salvo años específicos) y en Brasil para todo el período, y textiles en Argentina y Brasil (hasta 2008). A la lista se agregan, materias primas agrícolas en Brasil hasta 2008 y en Argentina desde 2012 y combustibles en Brasil desde 2010. Es decir que las composiciones de las canastas uruguaya y paraguaya de bienes exportados con ventajas de especialización en los países de mayor tamaño del MERCOSUR han sido similares durante el período en estudio.



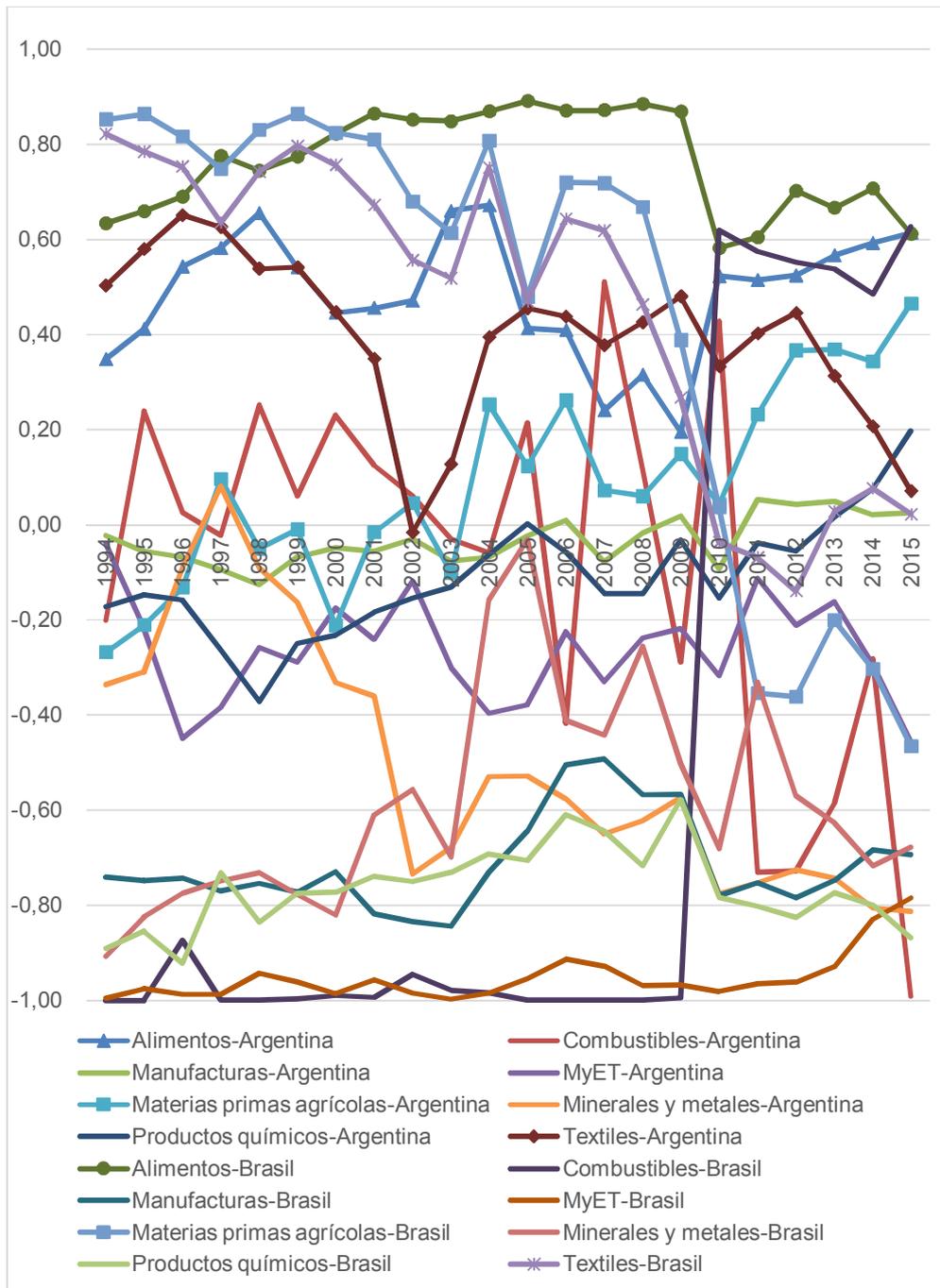
Gráfico 7. IEB Uruguay – Argentina+Brasil



Fuentes: cálculos propios con base en WITS.



Gráfico 8. IEB Paraguay – Argentina+Brasil

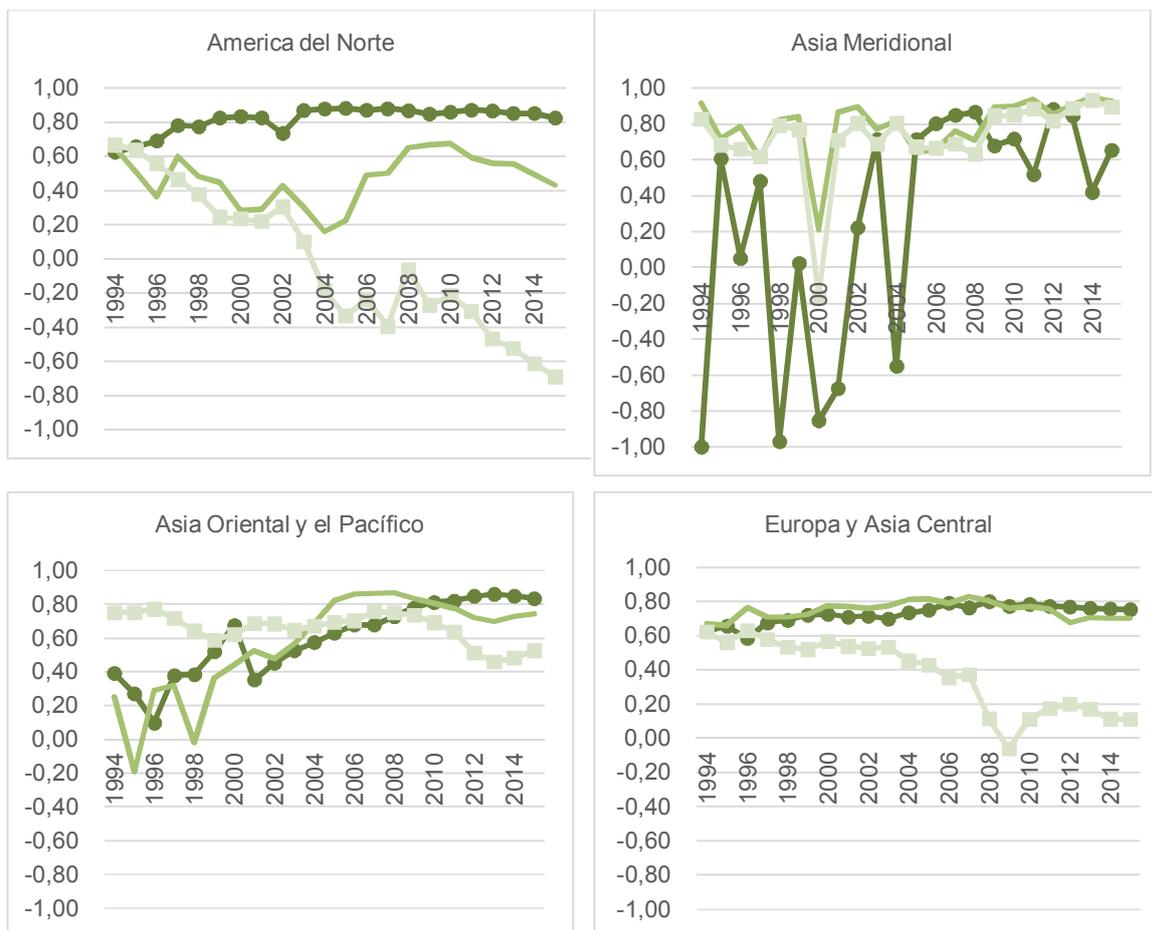


Fuentes: cálculos propios con base en WITS.



Los gráficos 9 y 10 muestran el comportamiento de los IEB en otras regiones para verificar si el MERCOSUR imprime un carácter particular a las canastas de exportables de Uruguay y Paraguay³. Resultó evidente que ambas economías mantienen el mismo patrón: alimentos, materias primas agrícolas y textiles, salvo casos particulares como minerales y metales, y productos químicos en Asia Meridional en años específicos para Uruguay, minerales y metales en América del Norte, también en algunos años, para Paraguay.

Gráfico 9. IEB Uruguay



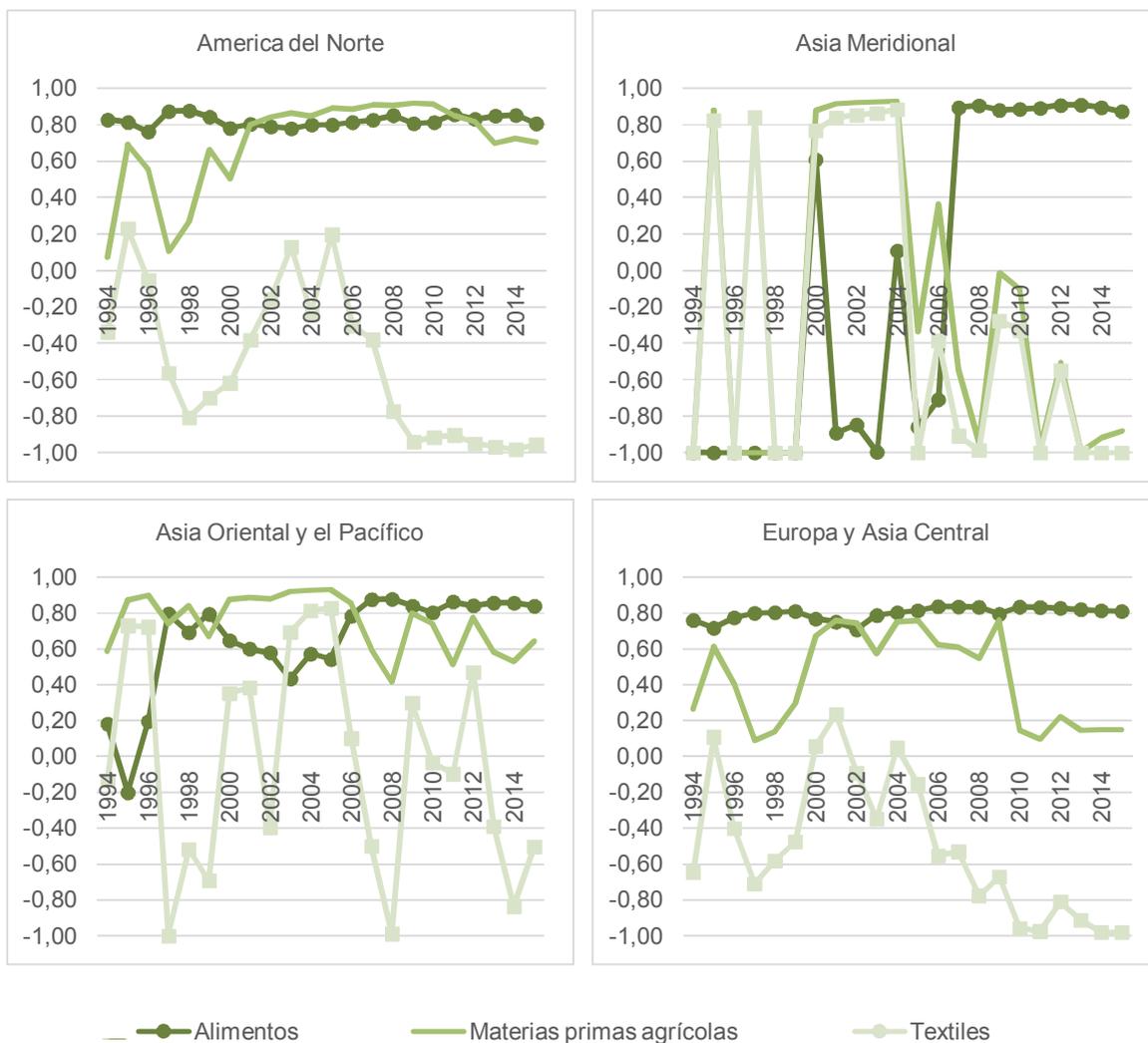
³ Por cuestiones de calidad de la imagen, los gráficos solo incluyen la evolución de los sectores con ventajas. De todas formas, el resto de los resultados se ponen a disposición de quien lo solicite.



—●— Alimentos — Materias primas agrícolas —□— Textiles

Fuentes: cálculos propios con base en WITS.

Gráfico 10. IEB Paraguay



Fuentes: cálculos propios con base en WITS.

III. DISCUSIÓN SOBRE LOS RESULTADOS

Según Castro (1992), Uruguay y Paraguay se apresuraron a incorporarse al proceso de integración argentino-brasileño y esto se debió a tres razones fundamentales: el riesgo de



desplazamiento de sus productos, la necesidad de apoyo para la internacionalización, y la urgencia de una modernización productiva. Sin embargo, Sica (2006) ha sostenido que no existía entusiasmo por parte de los países pequeños del bloque por ingresar al MERCOSUR debido a que los beneficios que obtendrían a partir de la integración no serían significativos, y que las motivaciones se asociaban más a los costos de no hacerlo.

Desde el punto de vista del beneficio, ambos países tenían escasa complementariedad con Argentina y Brasil, por lo que la ampliación de sus exportaciones al entorno regional – al igual que de las importaciones desde- dependía de su capacidad para competir con los nuevos socios. No menos eventual era el incremento en el atractivo para la localización de las inversiones extranjeras. La disponibilidad de recursos, la mayor diversificación productiva y el tamaño del mercado doméstico tanto de Argentina como de Brasil, eran elementos que, en términos generales, jugarían a favor de estas y no precisamente de las economías relativamente más pequeñas.

Los costos de no ingresar al bloque resultaban, en cambio, menos inciertos. No ingresar podría haber implicado tanto una pérdida de atractivo económico como consecuencia del mayor aislamiento -restringiendo la capacidad de atraer capitales desde el resto del mundo- así como la pérdida de sus cuotas de mercado en Argentina y Brasil.

El argumento anterior se encuentra justificado por los hechos. Como pudo observarse en la sección anterior, la intensidad creciente del comercio intrarregional de los años 90 no estuvo fundada en la complementariedad. La contemporaneidad de programas macroeconómicos de estabilización similares en los cuatro países, la estabilidad de sus tipos de cambio nominales, y las dificultades para posicionarse competitivamente en un mercado global aún más exigente, mantuvieron el interés de la oferta en el mercado regional y el de los gobiernos en la institucionalidad del MERCOSUR. Por su lado, la demanda se vio beneficiada por la mayor disponibilidad de variedades, con mejoras de calidad en algunos casos con respecto a los productos locales. Si bien la liberalización del comercio en Uruguay y Paraguay se produjo en la primera mitad de los años 80 (González y Delbianco, 2011; Santos-Paulinos y Thirwall, 2004), el nuevo escenario de integración favoreció a la oferta regional.



Tras el reacomodamiento de la oferta en los primeros años, la exteriorización de las dificultades de algunos sectores ante la apertura comercial, y la utilización de políticas descoordinadas ante la ocurrencia de shocks externos negativos a partir de 1995, el MERCOSUR perdió interés y su comercio se vio afectado negativamente. Tras una fallida refundación en 2000, el MERCOSUR retomó, a partir de 2004, su sendero de intensificación institucional con la creación del FOCEM y otras instituciones orientadas a reducir asimetrías entre los socios. La consideración explícita de las diferencias entre Paraguay y Uruguay y sus socios ha sido significativa en términos políticos, y la recuperación contemporánea del crecimiento en Argentina y Brasil lo fue en términos económicos.

Sin embargo, los mercados extrarregionales de mayor magnitud y potencial de crecimiento tomaron protagonismo, y los esfuerzos productivos se redirigieron con el objetivo de introducirse en esos mercados. Uruguay y Paraguay mostraron inclinación por integrarse a los circuitos del comercio mundial, y el MERCOSUR fue perdiendo relevancia como destino de exportaciones salvo durante la crisis global de 2008 y el período posterior de lenta recuperación. Esta interpretación de los resultados obtenidos es respaldada por otros trabajos. Jacobo y Tinti (2013) mostraron, claramente, que en ambos países existió, desde mediados de los años 90 y hasta dicha crisis, una creciente desconcentración del comercio según destino. En tanto, Tortul y Corbella (2018) confirmaron que las economías sudamericanas aminoraron el comercio intrarregional a partir de las crisis de origen regional (2001) y que lo intensificaron a partir de las crisis extrarregionales (1994 y 2008). Todos estos resultados concuerdan, también, con la interpretación de la descomposición del sesgo geográfico en el comercio bilateral dentro del MERCOSUR, realizada por Cordero y González (2018).

Ambos países son productores de *commodities* agrícolas que tienen como destino principal el resto del mundo. Esta afirmación, que también ha sido planteada por Masi y Rojas (2013), ha sido corroborada en el comportamiento de los indicadores presentados aquí. Incluso, existe suficiente evidencia como para afirmar que cualquier esfuerzo que pudieran haber hecho estos países por diversificar y complejizar la canasta de exportables, aún no habría tenido resultados significativos en términos de flujos al



exterior. Resultado que estuvo presente en Álvarez (2011) y que vuelve a aparecer aquí. La falta de complementariedad con las economías relativamente grandes de la región puede haber sido un factor explicativo significativo de aquel fenómeno, si se verificara que ha impedido alcanzar la escala de producción necesaria para reducir costos reales en los sectores manufactureros.

El MERCOSUR no ha cumplido el rol de plataforma de exportaciones no tradicionales. Los resultados obtenidos recuperan la apreciación que hicieron Bekerman y Rikap (2010) con respecto a que Paraguay y Uruguay han quedado, en cierta medida, relegados en el proceso de desarrollo de ventajas comparativas dinámicas como producto del comercio dentro del bloque, a diferencia de lo que ocurrió con Argentina y Brasil. Economías –estas últimas- que, como ha manifestado Lucángeli (2007), han evidenciado –al menos en el escenario precrisis de 2008- un marcado e intenso proceso de especialización intraindustrial. En cambio, y a pesar de haberse podido observar en la sección anterior que existió un creciente comercio intraindustrial entre las economías pequeñas y sus socios mayores, la canasta de exportables de Uruguay y Paraguay se mantuvieron sin cambios notables. Como consecuencia de este intercambio comercial, el déficit en la balanza comercial ha sido creciente; en particular con Brasil, cuyas exportaciones al MERCOSUR se componen en un 80% de manufacturas. Gasparini (2014, p. 16) destaca que estas asimetrías se exacerban por el hecho de que el superávit comercial del país más grande representa menos en términos de su tamaño, que lo que representa el creciente déficit para los países más pequeños del bloque.

A partir de la crisis de 2008, según Masi y Rojas (2013), dos elementos podrían explicar que Brasil hubiera ganado protagonismo en el comercio de las economías uruguaya y paraguaya en desmedro de Argentina: las restricciones impuestas por Argentina a su comercio exterior y la Política de Sustitución Competitiva de Exportaciones (PSCI) de Brasil, que estuvo orientada a apoyar a industrias establecidas en los países de América del Sur. Sin embargo, este reposicionamiento de Brasil no modificó la orientación general del comercio, desfavorable para la región.

Por consiguiente, si se puntualizan solo los resultados comerciales, hasta el momento, Uruguay y Paraguay no experimentaron un cambio positivo –en los términos definidos- en



su patrón de especialización debido al MERCOSUR y dependen cada vez menos del comercio regional.

A diferencia de los textos anteriores, Borraz et al. (2012) estudia los efectos que los cambios en la política comercial uruguaya y paraguaya tuvieron sobre el bienestar. Los autores observaron que las políticas de integración tuvieron efectos sobre la pobreza y la desigualdad de ingresos de manera diferente en estos países. Mientras que, en Uruguay, las ganancias de la liberalización del comercio se extendieron hacia toda la población, desde el punto de vista de la distribución del ingreso no tuvo efectos. En cambio, la participación de Paraguay en el MERCOSUR no se tradujo en una mejora en los indicadores de pobreza, pero advierten que la distribución del ingreso mejoró después de las reformas comerciales. Por lo que, sobre la base de su estudio, el MERCOSUR tampoco habría tenido un resultado neto evidente y favorable en el bienestar para las economías relativamente pequeñas del acuerdo.

La evidencia económica, por si sola, no parece suficiente como para explicar el interés de estas economías en mantener su posición en el acuerdo y se requieren argumentos que contemplen otras facetas de las relaciones internacionales, fundamentalmente la política. En este sentido, tanto Breuer (1996) como Díaz Labrano (2005), por citar dos trabajos lejanos en el tiempo, afirmaron que la motivación de Paraguay para ingresar fue fundamentalmente política, y su percepción de debilidad de la economía paraguaya para acceder a nuevos mercados y las dificultades para obtener inversión externa justificarían su sostenimiento. En cambio, y de acuerdo a Clemente Batalla (2014), el MERCOSUR es el núcleo central de la estrategia de inserción internacional de Uruguay, y su convicción en el regionalismo sudamericano ha dirigido su política exterior durante todo el período considerado. A pesar de estas diferencias, ambas economías enfrentaron las mismas dificultades para avanzar en proyectos comunes de complementación productiva, en la construcción de una agenda externa común, y experimentaron el incumplimiento de lo acordado por parte de los socios mayores (Caetano, 2019), a pesar de una retórica política similar y del avance en la construcción institucional a partir de 2003 (Peixoto Batista y Perrotta, 2018).



La contemporaneidad del “giro a la derecha” en los gobiernos de estos países, que comenzó en 2014 en la región, abrió un nuevo tramo “comercialista” que ha renovado el interés por parte de Uruguay y Paraguay por flexibilizar el MERCOSUR para celebrar acuerdos con países y bloques comerciales. Esto representa un intento por escapar a la inercia del comercio intrarregional, y de romper con las asimetrías en la apropiación de los beneficios de la integración obteniendo facilidades en el acceso a otros mercados, sin tener que, por ello, quebrar definitivamente al esquema regional. Los presidentes actuales de los socios mayores (Macri en Argentina y Bolsonaro en Brasil) se han manifestado favorablemente en ese sentido.

IV. CONCLUSIONES

Sobre la base de una batería de indicadores específicos, el resultado principal obtenido es el rechazo de la hipótesis de que MERCOSUR ha motivado una creciente dependencia de las economías relativamente pequeñas respecto de sus socias mayores. Por el contrario, existe evidencia para argumentar que hubo una expansión comercial significativa hacia terceros países, aunque no necesariamente debido al marco de integración. Ni de los resultados analizados ni de la literatura a la que se ha accedido, se desprenden elementos de naturaleza comercial que sostengan la participación de estas economías en el acuerdo regional.

Estas consideraciones no son concluyentes y merecen un análisis diferente, que incorpore simultánea y explícitamente en la explicación de los patrones de especialización y del comercio regional, al comportamiento de las inversiones extranjeras, a la dinámica de las cadenas de valor, a los shocks externos, los ciclos políticos, y no solo la intensificación institucional del MERCOSUR. De todas formas, del trabajo se desprenden interrogantes que han sido considerados en medios de prensa y discusiones políticas, aunque sin su correlato en la literatura académica económica: qué margen de negociación poseen Argentina y Brasil para mantener a Uruguay y Paraguay dentro del esquema de integración, cuáles serían las razones (económicas, si las hubiera) de aquellas para sostener dentro del esquema a estas economías y cuáles serían las consecuencias en las economías uruguaya y paraguaya, de su potencial salida.



BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, M. (2011). Los 20 años del MERCOSUR: una integración a dos velocidades. *Serie Comercio Internacional*, (108). Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/4335-20-anos-mercosur-integracion-velocidades>

Bacchetta, M., Beverelli, C., Cadot, O., Fugazza, M. & otros. (2012). A practical guide to trade policy analysis. Geneva: World Trade Organization and United Nations. Recuperado de: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/practical_guide12_e.htm

Bekerman, M. & Rikap, C. (2010). Integración regional y diversificación de exportaciones en el Mercosur: el caso de Argentina y Brasil. *Revista CEPAL*, (100), 169-191. Recuperado de: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/11359>

Borraz, F., Rossi, M. & Ferres, D. (2012). Distributive Effects of Regional Trade Agreements on the 'Small Trading Partners': Mercosur and the Case of Uruguay and Paraguay. *Journal of Development Studies*, 48(12), 1828-1843, Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/237138598_Distributive_Effects_of_Regional_Trade_Agreements_on_the_'Small_Trading_Partners'_Mercosur_and_the_Case_of_Uruguay_and_Paraguay

Breuer, L. (1996) MERCOSUR: la perspectiva de un país pequeño: el caso de Paraguay. En R. Lipse y P. Meller. (Eds.), *Nafta y Mercosur: un diálogo canadiense-latinoamericano* (pp. 223-243). Santiago: CIEPLAN Dolmen Ed. Recuperado de: <http://www.cieplan.org/media/publicaciones/archivos/37/Introduccion.pdf>

Caetano, G. (2019) Los nuevos rumbos del MERCOSUR. El cambio de modelo y las consecuencias de la crisis brasileña. *Foro Internacional*, 59(1), 47-88. Doi: <https://doi.org/10.24201/fi.v59i1.2582>.

Castro Escudero, A. (1992). Mercosur: el nuevo modelo de integración. *Comercio Exterior*, 41(11), 1041-1048

Clemente Batalla, I. (2014). La participación de Uruguay en UNASUR: Ideas, política exterior y modelos de inserción internacional. *Aportes para la Integración Latinoamericana*, (30), 01-15. Recuperado de: <https://revistas.unlp.edu.ar/aportes/article/view/3506>

Cordero, S. & González, G. (2018). Intensidad de la Integración en el MERCOSUR: Complementariedad y Sesgo Geográfico No Explicado. *Anales de la LIII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política*. Recuperado de: <https://aaep.org.ar/anales/works/works2018/cordero.pdf>



Durán Lima, J. & Álvarez, M. (2011). *Manual de comercio exterior y política comercial. Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3914/1/S2011090_es.pdf

Gasparini, C. (2014). Integración regional y cooperación en el MERCOSUR. Avances, retrocesos y oportunidades. Documento de Trabajo N°. 01, Secretaría de Política Económica y Planificación del Desarrollo, Ministerio de Economía de la República Argentina. Recuperado de: <https://www.economia.gob.ar/peconomica/basehome/integ-regional.pdf>

González, G. y Delbianco, F. (2011). Apertura y productividad total de los factores: Análisis de la contemporaneidad en los quiebres estructurales para América Latina y El Caribe. *Revista de Análisis Económico*, 26(1), pp. 53-81.

Jacobo, A. y Tinti, B. (2013). Posicionamiento y dinamismo comercial del MERCOSUR: 1991-2012. *Informe macroeconómico y de crecimiento económico (IMC)*, 12(5), Universidad Católica Argentina.

Lucángeli, J. (2007). La especialización intraindustrial en MERCOSUR. Serie *Macroeconomía del desarrollo*, (64). Santiago de Chile: CEPAL.

Masi, F. y Rojas, G. (2013) BRASIL: ¿mercado único para los pequeños en el Mercosur? *Observatorio económico de la Red Sur*. Montevideo: Red Suramericana de Economía Aplicada.

Peixoto Batista, J. & Perrotta, D. (2018). El Mercosur en el nuevo escenario político regional: más allá de la coyuntura. *Desafíos*, 30(1), pp. 91-134.

Ruiz Díaz Labrano, R. (2005) Perspectivas de Paraguay en relación al proceso de integración entre el MERCOSUR y el ALCA. *Aportes para la Integración Latinoamericana*, 11(12), Argentina.

Santos Paulinos, A. & Thirlwall, A. P. (2004). The impact of trade liberalization on exports, imports and the balance of payments of developing countries. *The Economic Journal*, 114(493), pp. F50-F72.

Sica, D. (2006). Mercosur: Evolución y perspectivas, Seminario: "15 años de Mercosur: Evaluación y perspectivas". Buenos Aires: <https://abeceb.com/>

Tortul, M. & Corbella, V. (2018). El proceso de intercambio comercial sudamericano y las crisis económicas. *Compendium*, 5(10), pp. 22-44, Ecuador.



Tugores Ques, J. (2006) *Economía internacional. globalización e integración regional*. Madrid: McGraw Hill.

GONZÁLEZ GERMÁN H. Doctor en Economía, Universidad Nacional del Sur, Argentina. Profesor adjunto concursado, responsable de cursos de grado y posgrado de Economía Internacional y de Integración económica en el Departamento de Economía de la Universidad Nacional del Sur, e Investigador independiente del CONICET con pertenencia institucional en el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IIESS, CONICET-UNS), Argentina. Director de la revista académica Estudios económicos (<http://www.estudioseconomicos.uns.edu.ar>).

Correo electrónico: ghgonza@uns.edu.ar

CABRERA ROMERO, MARIANO F. Licenciado en Economía, Universidad Nacional del Sur, Argentina. Realizando estudios de doctorado en el Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur bajo la dirección del Dr. Germán González.

Correo electrónico: mariano.cabrera@uns.edu.ar

Fecha de recepción: 15-02-2019

Fecha de aceptación: 06-06-2019