

comercio internacional

Los 20 años del MERCOSUR: una integración a dos velocidades

Mariano Alvarez



NACIONES UNIDAS

CEPAL

comercio internacional

Los 20 años del MERCOSUR: una integración a dos velocidades

Mariano Alvarez



NACIONES UNIDAS

CEPAL

División de Comercio Internacional e Integración

Santiago, noviembre de 2011

Este documento fue preparado por Mariano Alvarez, funcionario de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). El autor agradece los aportes y comentarios de Nanno Mulder, Oficial de Asuntos Económicos, José Durán, Oficial de Asuntos Económicos, y Sebastián Herreros, experto de la División de Comercio Internacional e Integración que fueron de gran utilidad en el desarrollo de este trabajo.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN 1680-869X

LC/L.3404

Copyright © Naciones Unidas, noviembre de 2011. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
I. Introducción	7
II. La evolución jurídica del MERCOSUR	9
A. Génesis	9
B. La integración en América Latina	10
C. Los inicios del MERCOSUR.....	12
D. La construcción del MERCOSUR.....	14
E. La etapa post-Asunción	17
III. La integración de facto en el MERCOSUR.....	23
A. Los caminos recorridos.....	23
B. Apertura internacional	25
C. El comercio intrarregional.....	26
D. El comercio por sectores económicos	31
E. La inserción internacional del MERCOSUR.....	37
F. Posicionamiento internacional del MERCOSUR.....	42
Conclusiones.....	47
Bibliografía.....	51
Serie Comercio internacional: números publicados.....	57

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO II.1	TAXONOMÍA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA	18
CUADRO III.1	INDICADORES UTILIZADOS EN LA BIBLIOGRAFÍA PARA MEDIR INTEGRACIÓN EN EL MERCOSUR.....	24
CUADRO III.2	MERCOSUR: IVCR SUPERIOR A 0 EN MERCADOS SELECCIONADOS	39
CUADRO III.3	MERCOSUR: IVCR SUPERIOR A 0,33 EN MERCADOS SELECCIONADOS	40

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO II.1	ORGANIGRAMA INSTITUCIONAL DEL MERCOSUR	19
GRÁFICO III.1	MERCOSUR: COEFICIENTE DE APERTURA, 1980-2010.....	26
GRÁFICO III.2	MERCOSUR: COEFICIENTE DE COMERCIO INTRARREGIONAL, 1980-2010.....	27
GRÁFICO III.3	ALADI: COEFICIENTE DE COMERCIO INTRARREGIONAL, 1980-2010	28
GRÁFICO III.4	MERCOSUR: COEFICIENTE DE COMERCIO CON ALADI SIN MERCOSUR, 1980-2010 ...	29
GRÁFICO III.5	MERCOSUR: PROPORCIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL, 1980-2010.....	30
GRÁFICO III.6	MERCOSUR: INTENSIDAD DEL COMERCIO INTRARREGIONAL, 1980-2010.....	31
GRÁFICO III.7	ARGENTINA: EXPORTACIONES POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1985-2010...32	
GRÁFICO III.8	BRASIL: EXPORTACIONES POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1985-2010.....	33
GRÁFICO III.9	PARAGUAY: EXPORTACIONES POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1985-2010....	33
GRÁFICO III.10	URUGUAY: EXPORTACIONES POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1985-2010....	34
GRÁFICO III.11	ARGENTINA: IMPORTACIONES POR GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS, 1985-2010.....	35
GRÁFICO III.12	BRASIL: IMPORTACIONES POR GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS, 1985-2010.....	36
GRÁFICO III.13	PARAGUAY: IMPORTACIONES POR GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS, 1985-2010.....	36
GRÁFICO III.14	URUGUAY: IMPORTACIONES POR GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS, 1985-2010.....	37
GRÁFICO III.15	MERCOSUR: ÍNDICE DE KRUGMAN, 1985-2010	41
GRÁFICO III.16	MERCOSUR: ÍNDICE DE HIRSCHMAN-HERFINDAHL, 1985-2010	43
GRÁFICO III.17	MERCOSUR: ÍNDICE DE GRUBEL Y LLOYD, 1985-2010	44
GRÁFICO III.18	MERCOSUR: COMERCIO DE PARTES Y PIEZAS, 1985-2010	45

ÍNDICE DE RECUADROS

RECUADRO III.1	ARANCELES.....	25
----------------	----------------	----

ÍNDICE DE ECUACIONES

ECUACIÓN III.1	COEFICIENTE DE APERTURA.....	25
ECUACIÓN III.2	COMERCIO INTRARREGIONAL	27
ECUACIÓN III.3	PROPORCIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL.....	29
ECUACIÓN III.4	ÍNDICE DE INTENSIDAD DEL COMERCIO	30
ECUACIÓN III.5	ÍNDICE DE BALASSA.....	38
ECUACIÓN III.6	ÍNDICE DE VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS, NORMALIZADO	38
ECUACIÓN III.7	ÍNDICE DE KRUGMAN	41
ECUACIÓN III.8	ÍNDICE DE HIRSCHMAN-HERFINDAHL	42
ECUACIÓN III.9	ÍNDICE DE GRUBEL Y LLOYD	44

Resumen

La integración latinoamericana tiene un gran número de aristas y explicaciones, en el presente estudio nos centramos en una en particular. Lo que aquí se propone es que la integración del MERCOSUR se produjo desde la óptica *top-down*, es decir que fue concebida desde el plano jurídico general y se esperó que aquello derivase en integración comercial sectorial; esto no ocurrió, y su verificación implica la necesaria reorientación de las iniciativas integracionistas regionales, que deben de trabajar para que las dimensiones jurídica y comercial avancen en paralelo.

Esta investigación releva en primera instancia la evolución y estado actual del MERCOSUR; estableciendo así la situación de la integración de jure en la subregión, entendida ésta como los compromisos jurídicos adquiridos por los Estados a través de tratados y protocolos.

Acto seguido se analizan los lazos comerciales existentes al momento de la concreción de los acuerdos que dieron origen al proceso, y se observa la tendencia seguida por una serie de indicadores seleccionados, a fin de alcanzar una clara visión de los movimientos seguidos por la integración de facto, entendida como la interdependencia comercial. A esto se le agregan indicadores acerca de la calidad de la inserción internacional del MERCOSUR y sus miembros.

Si el sentido de la integración económica es efectivamente la interdependencia de las economías nacionales, entendida esta como el aumento de los intercambios, tanto en densidad como en intensidad y calidad, el incremento de las relaciones intraindustriales y la utilización de la región como plataforma de inserción en el mundo, esto se debe realizar utilizando una óptica sectorializada, que conduzca a generar acuerdos por industrias, en donde se respeten tiempos y metas razonables para cada sector productivo.

En otras palabras la generalización de un proceso de integración económica se debe alcanzar como conclusión del proceso –esquema *botton-up* donde las políticas se enfocan en primera instancia en sectores y desde allí hacia arriba– y no como el inicio de éste –esquema *top-down* donde las políticas de inicio son generales. El MERCOSUR no siguió este patrón y terminó por disociar las velocidades entre su integración jurídica y comercial.

I. Introducción

Los estudios acerca de la integración en América Latina no son nuevos en la literatura. La historia de esta región es rica en proyectos, pero escasa en acuerdos y pobre en resultados. Esta progresión pesimista de la integración latinoamericana puede, y debe, tener un gran número de aristas y explicaciones. En el presente estudio nos centraremos en una en particular.

Lo que aquí se propone es que la integración del MERCOSUR se produjo desde la óptica *top-down*, es decir que fue concebida desde el plano jurídico general y se esperó que aquello derivase en integración comercial sectorial; esto no ocurrió, lo que implica la necesaria reorientación de las iniciativas integracionistas regionales.

El MERCOSUR es uno de los procesos regionales más recientes en materia de integración económica, pero los eventos que configuraron su trayectoria son diversos. Argentina y Brasil, los socios fundadores del esquema, se desarrollaron a espaldas el uno del otro durante décadas, con esporádicos acercamientos pero sin integración. Pertenecieron ambos a las grandes iniciativas regionales de América Latina, pero su comercio bilateral no superaba el 5% (Ferrer, 1995).

Esta historia empezó a cambiar a fines de los setenta, cuando se solucionó el conflicto por la utilización del recurso hídrico del río Paraná, y en 1980 cuando se acuerda la utilización exclusiva para fines pacíficos de los desarrollos en el campo nuclear.

Llegado entonces el año 1985, con ambos conflictos resueltos y apoyados los países en su reciente vuelta a la democracia, los presidentes Alfonsín de Argentina y Sarney de Brasil pusieron la piedra angular del proceso de integración en la Declaración de Foz de Iguazú, con la que se comenzó el Programa de Integración y Cooperación Económica. En 1988, éste fue reemplazado por el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo. Para 1990 los nuevos presidentes de Argentina (Carlos Saúl Menem) y de Brasil (Fernando Collor de Mello) reemplazaron el TICD

por el Acuerdo de Complementación Económica No. 14, que es el núcleo del posterior Tratado de Asunción, en el que se incorporó a Paraguay y Uruguay y con el que se da inicio al MERCOSUR.

La estructura institucional del esquema se fue definiendo a través de protocolos –siendo el de Ouro Preto de 1994 el más importante– y es compleja y extensa. De entre los órganos principales cabe recordar al Consejo del Mercado Común, el Grupo del Mercado Común, la Comisión de Comercio del Mercosur, el Parlamento del Mercosur y el Tribunal Permanente de Revisión.

El Mercado Común del Sur pertenece al tercer estadio de integración económica, que consiste no solo en un área de libre comercio entre los miembros (la cual supone la concesión de preferencias arancelarias entre los países y libre circulación de los bienes originarios de alguno de los miembros), sino también una unión aduanera (que, además de las características del área, incorpora el establecimiento de un arancel externo común, lo cual se espera esté acompañado de una política comercial externa armonizada). Finalmente se agrega la característica de ser un mercado común (donde a los beneficios de la unión aduanera se le suma la libre circulación de los factores de la producción, es decir el libre tránsito de personas, capitales y servicios, haciendo de las fronteras líneas más permeables)¹.

No obstante los avances en el plano jurídico del proceso, su elaboración, complejidad y aparente compromiso político, estas tendencias no parecen haberse visto reflejadas en una correspondiente profundización en el ámbito comercial o material –de facto– (Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe, 2008); no solo en cuanto al aumento del intercambio intrarregional, sino también a la calidad, diversidad e interdependencia de éste; de forma tal de acercar al grupo de países más hacia la definición de “región” planteada por Fawcett y Hurrell (1995), donde se esperaría que la interconectividad e interdependencia de los países aumentarían.

Esta situación dicotómica ha sido recogida en diversos documentos –entre los que se destacan Ávila (1998), Guerra Borges (2002), Malamud (2005), CEPAL (2007), CEPAL (2008a), y CEPAL (2008b)– pero aún resulta necesario profundizarla para llegar a un cabal conocimiento sobre los avances, o estancamientos, del proceso de facto en la subregión, y la separación que estos presenten con los realizados en el ámbito jurídico. A tales efectos, se releva en primera instancia la evolución y estado actual del MERCOSUR; estableciendo así la situación de la integración de jure en la subregión, entendida esta como los compromisos jurídicos adquiridos por los Estados a través de tratados y protocolos.

Acto seguido se analizan los lazos comerciales existentes al momento de la concreción de los tratados que dieron origen al proceso, y se observa la tendencia seguida por una serie de indicadores seleccionados, a fin de alcanzar una clara visión de los movimientos seguidos por la integración de facto, entendida como la interdependencia comercial. El análisis se complementa con indicadores acerca de la calidad de la inserción internacional del MERCOSUR y sus miembros.

El presente trabajo no abordará la integración desde el punto de vista de movilidad de factores, ni de servicios, ni de la internación de normas. En otras palabras, no se entenderá acerca de las dimensiones sociales ni políticas de la integración; lo cual no quita la inferencia que de los resultados pueda hacerse, ni que las cuestiones sociales y políticas vayan a estar presentes desde el enfoque neo-institucionalista a utilizar.

El objetivo del estudio es demostrar la falta de causalidad y no los obstáculos a la integración, ni cómo debería ser ésta. De esta manera, el trabajo a realizar versa sobre la evolución del MERCOSUR desde su creación hasta 2010 a fin de analizar si se condice la evolución jurídica del esquema (integración de jure) con la de su integración comercial (de facto), comprobando entonces si el MERCOSUR han conducido a la conformación de una verdadera región; para lo que se relevan las características, evolución y estado del proceso de integración regional.

El estudio se llevará a cabo a través de la observación del comportamiento del coeficiente de exportaciones destinadas a los Estados miembros del proceso, el desempeño de los intercambios intraindustriales dentro de la subregión y el análisis de indicadores seleccionados; lo que finalmente se contrapondrá con los textos jurídicos (tratados y protocolos).

¹ Para ésta clasificación se sigue a Balassa (1964).

II. La evolución jurídica del MERCOSUR

A. Génesis

El proceso de integración del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) remonta sus orígenes a fechas mucho más lejanas que la firma del Tratado de Asunción. Buscar la punta del hilo de acontecimientos que desembocó en el acuerdo de integración entre los cuatro países de la Cuenca del Plata implica retrotraernos en la historia hacia los comienzos de la relación entre Argentina y Brasil, cuya interacción dio origen a la dinámica del MERCOSUR. Posteriormente se sumó Uruguay –primeramente mediante acuerdos con cada uno de los socios por separado– y de Paraguay –quien estuvo presente en algunos de los acuerdos previos y luego se sumó de forma definitiva al proceso en el Tratado de Asunción–. Así, la dinámica de la integración del MERCOSUR se define por el binomio rivalidad-amistad que envuelve la relación entre Argentina y Brasil (Bizzozero, 1993).

El esquema de integración representa un hito inesperado dentro de la dinámica conflictiva que signó los orígenes de los Estados argentino y brasilero. En 1494 el Tratado de Tordesillas repartió, a pedido de la corona española, las tierras del “nuevo mundo”, dando inicio a las disputas territoriales que marcaron los siglos por venir.

Desde este punto hasta el Tratado de Asunción, mucha agua ha pasado bajo el puente que une y separa a las dos potencias con tendencia ibérica de la Cuenca del Plata. Las primeras aproximaciones conflictivas se dieron respecto de la Banda Oriental y de Paraguay. Ambas terminaron con la proclamación de independencia de estos nuevos Estados, pero no dieron fin a la rivalidad latente que perduró entre Argentina y Brasil, quienes vivieron a espaldas el uno del otro durante décadas. A lo anterior se le sumaba que el desarrollo comercial de ambos se componía de

exportaciones de productos primarios a Europa o los Estados Unidos e importaciones de manufacturas desde estos mercados, con lo que las relaciones comerciales entre ambos representaban un mero 5% de su comercio exterior. A esto se le sumó que la crisis de los años treinta vino acompañada de proteccionismo, y posteriormente industrialización por sustitución de importaciones (Ferrer, 1995).

A la dinámica descrita se le presentaron algunas excepciones, especialmente durante el segundo quinquenio de la década de los cuarenta y el primero de los cincuenta; en dicha oportunidad Argentina y Brasil llegaron a planificar en conjunto el desarrollo de la industria aeronáutica (entre otras), lamentablemente estos proyectos fueron descontinuados conjuntamente con el cambio de gobierno en Argentina; Brasil continuó con la iniciativa, que finalmente culminó en la creación de Embraer (Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A.), pero ya sin relación alguna con el gobierno argentino (Pigna, 2008). De aquí en adelante, no volveremos a saber de una relación argentino-brasilera positiva sino hasta mediados de la década de los setenta; pero esto no implica que ambos países no hayan mantenido relaciones comerciales ni que no hayan compartido proyectos integracionistas regionales.

B. La integración en América Latina

Lo anterior nos obliga a dar un breve repaso a la historia de la integración moderna de América Latina. Esta se enmarca en dos etapas, conocidas como la primera y la segunda ola de regionalismos, siendo una entre los años cincuenta y sesenta, y la otra en los ochenta y noventa (Ethier, 1998).

Luego de años de conflictos regionales y bajo la óptica de un mundo dividido en centros y periferias, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) impulsó el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (conocido como el Modelo ISI) sobre una base ampliada y regional (Escudero, 1992).

El modelo era impulsado principalmente por el Secretario Ejecutivo de la CEPAL, el Dr. Raúl Prebisch, y se sustentaba en dos principios fundamentales: a) que el sistema económico internacional estaba dividido por una dinámica de crecimiento de los países industrializados, que condenaba a la división del trabajo, relegando a la región a una posición de proveedora de materias primas y alimentos, a cambio de manufacturas, lo cual se vería reflejado en una incapacidad estructural de romper esta dinámica; y b) que los mecanismos de transferencia de recursos generaban un deterioro de los términos del intercambio, ya que los productos primarios eran de escaso o nulo valor agregado y carecían de valor en sus transacciones frente a las manufacturas en que se especializaban los países desarrollados, compradores de los productos latinoamericanos (Rofman, 1993).

En este marco se produce un primer giro pro-integración con la conformación en 1960 de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), con la que se presenta una cooperación incipiente entre seis países de América del Sur² y México. El Tratado de Montevideo de 1960³ comprometía a los firmantes a la creación de una zona de libre comercio en el plazo de doce años, es decir el 31 de diciembre de 1972; este plazo inicial fue prolongado hasta el 31 de diciembre de 1980 a través del Protocolo de Caracas⁴ de 1969. Al cumplirse el segundo plazo sin haberse alcanzado la meta éste fue abandonado.

A pesar de los esfuerzos institucionales, al ser la integración concebida como un instrumento para el desarrollo económico y social de la región, a través de la mayor capacidad de negociación en el escenario internacional, la industrialización se puso al centro del proceso, pero bajo la óptica de que para desarrollarla era necesario el fortalecimiento de la demanda interna. Esto conllevó un modelo de crecimiento hacia adentro, que continuó minando las relaciones comerciales entre Argentina y Brasil (Lerman Alperstein, 1999).

² Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Perú, y Uruguay. A los que posteriormente se sumaron Colombia en 1960, Ecuador en 1962, Venezuela en 1966, y Bolivia en 1967.

³ Ver ALALC (1960).

⁴ Ver ALALC (1969).

Es importante destacar que estos peligros del modelo ISI ya habían sido avisados por el propio Prebisch, quien resaltaba la importancia de que no se terminaran construyendo compartimentos estancos que impidieran las relaciones entre los Estados de América Latina y aumentasen su dependencia externa (Silva E., 2001). Lamentablemente esto fue lo que ocurrió en la mayoría de los casos.

Con el Tratado de Montevideo de 1980⁵, se reemplazó a la ALALC por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), compuesta por los mismos once miembros, a los que en 1998 se les incorporó Cuba; asimismo, el acuerdo se encuentra abierto a cualesquiera países latinoamericanos –actualmente Panamá y Nicaragua se encuentran en proceso de adhesión–. Con este segundo acuerdo regional se buscaba una cooperación flexible, lo que se manifestaba en la ausencia de un plazo para el cumplimiento de la meta de crear una zona de libre comercio; por el contrario, lo que se buscaba era un sistema de preferencias arancelarias.

Se esperaba entonces la generación de un espacio de libre comercio a través de la integración subregional, respetando el ya existente Pacto Andino entre Bolivia (Estado Plurinacional), Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela (República Bolivariana)⁶ y propiciando el desarrollo de otros esquemas subregionales que facilitasen, posteriormente, la integración de la región toda.

Según el Capítulo II del Tratado, quedaban permitidos los esquemas subregionales, las preferencias regionales, los acuerdos de alcance regional y los acuerdos de alcance parcial. Esta flexibilidad no es un detalle menor ya que bajo el esquema de acuerdos de alcance parcial de complementariedad económica de la ALADI es que se va a desarrollar el MERCOSUR.

No obstante la cooperación en el plano multilateral, los avances en la relación entre Argentina y Brasil fueron escasos durante la década de los setenta y parte de los ochenta, ya que los gobiernos militares imperantes en cada país aumentaron sus políticas de seguridad e hipótesis de conflicto, impidiendo así un proceso de acercamiento que limase las asperezas entre ambos.

Lo anterior recién empieza a cambiar a fines de los setenta. El punto de inflexión se dio en la discusión sobre el aprovechamiento hidroeléctrico del Río Paraná. En 1979 se firma el Acuerdo Corpus-Itaipú entre Argentina, Brasil y Paraguay que resuelve el conflicto iniciado en 1973, cuando el gobierno argentino había objetado el Tratado de Itaipú firmado entre Brasil y Paraguay para la construcción de la represa.

Asimismo, el documento “A new inter-American policy for the eighties”⁷ (popularmente conocido como el documento de Santa Fe I), elaborado por el Comité de Santa Fe, para el Consejo de Seguridad Inter-Americana (CSI) de los Estados Unidos en 1980, explicitaba que dicho país había decidido estimular el acercamiento entre Argentina y Brasil, esperando de que esto abriría nuevas posibilidades para el desarrollo económico del Cono Sur, lo que se esperaba se propagase a los países vecinos, en especial Bolivia, Paraguay y Uruguay (Gambina, 1992).

El análisis de los resultados obtenidos a nivel regional en las décadas expuestas no era alentador. Para mediados de los ochenta era evidente que la ALADI se había estancado y sus principales objetivos fracasaban, tanto por los distintos grados de desarrollo como por la falta de mecanismos viables de reciprocidad, la inestabilidad política y ausencia de procesos y espacios democráticos en algunas naciones. Lo anterior contrastaba con los resultados del entorno internacional, donde se consolidaba el proceso de globalización y la formación de poderosos bloques regionales, así como el fortalecimiento de los preexistentes (Escudero, 1992). Fue así que las economías latinoamericanas empezaron a abrirse al mundo y los procesos vigentes (ALADI, Comunidad Andina y Mercado Común Centroamericano) comenzaron a decaer (Lerman Alperstein, 1999).

La situación cambia cuando en los noventa, por segunda vez en su historia moderna, se reactivan los procesos hemisféricos ya en curso (Comunidad Andina y Mercado Común Centroamericano), al

⁵ Ver ALADI (1980).

⁶ En 2006 Venezuela (República Bolivariana) anunció su retiro de la Comunidad Andina de Naciones, denominación asumida por el Pacto Andino en 1996.

⁷ Ver en Tambs (1980).

tiempo que la Asociación Latinoamericana de Integración se mantuvo intacta y se generaron nuevos procesos: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (entre Canadá, Estados Unidos y México) y el MERCOSUR, bajo el paraguas conceptual de la segunda ola de regionalismos. No obstante su similitud en cuanto al tiempo de aparición/reactivación, los proyectos tuvieron alcances muy distintos, debido a que respondieron a objetivos políticos diversos, así como a una serie de factores, tanto exógenos como endógenos, que los fueron modelando (Schonebohm, 1996).

Durante la década de los setenta, la balanza comercial de Argentina con Brasil era deficitaria para la primera, ya que la república cisplatina exportaba principalmente productos primarios, mientras que Brasil le devolvía manufacturas, de mayor valor agregado. Esto tensionó la relación de manera sensible, situación que se alivió solo con la llegada de la democracia, ya que ambos gobiernos debieron de encarar políticas macroeconómicas similares, lo cual fue un incentivo al esfuerzo integracionista (Escudero, 1992).

Es en este contexto que la relación de Argentina y Brasil llega a su punto de encuentro a mediados de la década de los ochenta, cuando el mundo da un giro hacia los grandes grupos económicos, al mismo tiempo que se produce la salida de los gobiernos autoritarios de Argentina y Brasil. Con ello posibilitó la búsqueda de eliminar las rivalidades y mejorar las situaciones de pluralidad, a lo que se le sumaba el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones (Hirst, 1991).

Dos problemas altamente sensibles habían impedido el desarrollo de iniciativas concretas de integración: el primero era la ya resuelta disputa por la utilización hidroeléctrica del Río Paraná, donde lo que se discutía eran las cuotas y régimen de represas de Itaipú en el tramo brasileño-paraguayo y de Corpus en el tramo argentino-uruguayo; este problema, como vimos, se solucionó en 1979.

La segunda cuestión se refería al desarrollo nuclear, y en 1980 Argentina y Brasil firman los Acuerdos de Mayo para la cooperación en la utilización únicamente para fines pacíficos de los programas en el campo nuclear. Es decir que en un año se habían levantado ambas barreras, y con la Declaración de Foz de Iguazú de 1985 se cierra la etapa de acercamiento (García, 1992) y se establece la piedra angular del proceso de integración (Baumann, 2003); allanando el camino hacia la propuesta. Para lograrlo, fue necesaria la superación de dificultades estructurales en la política exterior de Brasil y la reorientación de las prioridades de Argentina (Bizzozero, 1993).

C. Los inicios del MERCOSUR

Esta etapa se subdivide en tres períodos. El primero, comprendido entre los años 1985 y 1988, se caracteriza por la integración sectorial, selectiva y gradual, bajo un esquema conocido como Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE), que se establece en el Acta para la Integración Argentino-Brasileña. Esta es el corolario de los estudios encargados por los presidentes de Argentina y Brasil a la Comisión Mixta de Alto Nivel –compuesta por representantes gubernamentales y del sector privado, y presidida por los Ministros de Relaciones Exteriores– que se había creado a raíz de la Declaración de Foz de Iguazú (García, 1992; Baumann, 2003; Di Filippo, 1997).

El PICE se conformaba con protocolos sectoriales, los cuales eran el núcleo del programa. Con estos instrumentos se buscaba ampliar el comercio bilateral a través de mecanismos de desgravación arancelaria gradual, sin fijar plazos estrictos y con metas meramente indicativas. Asimismo, en 1986 se firma el Acta de Amistad Argentina-Brasileña: Democracia, Paz y Desarrollo, en la que se pone de manifiesto la voluntad política de asegurar el éxito del PICE (Lucángeli, 1994).

Bajo este esquema se firmaron veinticuatro protocolos sectoriales, diecisiete el primer año, tres el segundo, y uno en 1989; donde los principales avances se dieron en bienes de capital, agroalimentos e industria automotriz (Porta, 1991). Los protocolos de mayor relevancia se detallan a continuación, siguiendo a García (1992) y Lavagna (1992):

- Protocolo 1: Bienes de capital,
- Protocolo 3: Trigo,
- Protocolo 4: Expansión del comercio,

- Protocolo 9: Biotecnología,
- Protocolo 11: Emergencias nucleares y radiológicas,
- Protocolo 12: Aeronáutica,
- Protocolo 13: Siderurgia,
- Protocolo 17: Cooperación nuclear,
- Protocolo 21: Industria automotriz,
- Protocolo 22: Industria de la alimentación.

Este sistema contaba con seis principios para la elaboración y ejecución de los protocolos. Siguiendo a García (1992), estos eran:

1. Gradualidad. Consistía en avanzar por etapas anuales, definiendo cada una de ellas para cada protocolo y a través de negociaciones que se realizarían siguiendo el segundo principio;
2. Flexibilidad. Para ajustar el alcance, ritmo y objetivos de cada protocolo;
3. Simetría. Para las políticas de los países, a fin de hacer que el PICE fuera factible y creíble;
4. Equilibrio. A fin de estimular el intercambio entre sectores y segmentos específicos;
5. Tratamiento preferencial. Frente a terceros mercados;
6. Participación del empresariado. En la ejecución de los protocolos.

A aquellos se agrega que los protocolos debían ser progresivos y profundos. Era un proyecto integrador que buscaba acuerdos de complementación comercial e industrial por ramas productivas, dando a cada una sus propias metas, instrumentos y mecanismos de equilibrio, que no eran necesariamente generalizados y atendían a los casos particulares de cada industria, con el propósito de disminuir la conflictividad de la integración (Lavagna, 1992).

El segundo período comienza en 1988 con la firma del Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo (TICD) entre los presidentes Alfonsín de Argentina y Sarney de Brasil, y finaliza en 1991. En este segundo acuerdo se estableció un plazo de diez años para la conformación de una zona de libre comercio para bienes y servicios. Con ello se produce un giro hacia un sistema general, universal y automático, violando los principios fijados por el período anterior, lo cual conllevó una alteración temporal importante (Lavagna, 1992).

Algunos análisis consideran que el TICD era la continuación lógica del PICE (ver Silva E., (2001)), pero lo cierto es que el nuevo acuerdo fue menos fuerte que su predecesor, ya que sus objetivos eran generales, condicionando a los seis principios a la interpretación de las partes y ya no se incluía el concepto de intrasectorial –es decir integración entre los sectores de los países–. No obstante, otorgó un marco general al proceso, introduciendo una Comisión Parlamentaria Conjunta de Integración, con la que se esperaba facilitar la viabilidad jurídica de los acuerdos (García, 1992). Por último, la segunda fase de este Tratado comprendía la armonización paulatina de las políticas necesarias para la conformación de un mercado común en 1998 (Di Filippo, 1997).

Al acuerdo se sumó Uruguay con la ampliación del Convenio Argentina-Uruguay de Cooperación Económica (CAUCE) de 1974, a través de la Declaración de Colonia sobre Integración Económica y Social de 1985; y de la ampliación del Protocolo de Expansión Comercial con Brasil de 1975, a través del Acuerdo de Complementación Económica N°2 de 1986 (Araújo Jr., 1992; Di Filippo, 1997). Finalmente, en 1988 se firma el Acta de Alvorada, en la ciudad de Brasilia, donde los presidentes de Argentina y Brasil examinaron y aceptaron la incorporación de Uruguay al proceso de integración y cooperación económica entre los dos países.

Paraguay mantenía relaciones estables con Brasil desde que en 1960 se comenzaron las negociaciones para la construcción de la represa binacional de Itaipú, a través del Acta de Iguazú, y que se materializó en 1973 con el Tratado de Itaipú sobre el aprovechamiento hidroeléctrico del Río Paraná. Por el contrario, las

relaciones entre Argentina y Paraguay fueron de tensas a malas durante el período de Alfonsín como presidente de Argentina, quien hizo pocos esfuerzos en disimular su malestar con la dictadura de Stroessner en Paraguay, y su simpatía con los dirigentes del Acuerdo Nacional Paraguayo. Esto va a cambiar recién en 1989, cuando Andrés Rodríguez es electo en Paraguay, restableciendo la democracia.

Sobre el final de los períodos presidenciales de Alfonsín y Sarney, estos dan un giro hacia la profundización del proceso, pero sus iniciativas se ahogan en el cambio de mando (Bizzozero, 1993). En cualquier caso, en el lapso que separa al PICE del Tratado de Asunción, Argentina y Brasil fueron cumpliendo los compromisos, adquiriendo otros y acortando los plazos fijados para la profundización de la integración económica (García, 1992).

El TICD marcó el inicio de la transición definitiva hacia lo que sería el MERCOSUR. Este período lo marcaron los nuevos gobiernos y una creciente presión para la conformación del mercado común y el acortamiento de los plazos (García, 1992). La herramienta principal del TICD sería la rebaja arancelaria generalizada, lineal y automática, para todo tipo de producto. Esto implicaba la libre circulación, un arancel externo común, convergencia y coordinación política, y la armonización legal.

La configuración de los acuerdos entre Argentina y Brasil trajo apareados cambios de óptica para la región. Así el modelo introdujo la reducción del horizonte geográfico, que anteriormente siempre miraba a conjuntos más grandes de países; la ampliación del proyecto de forma tal que no incluyese solo el ámbito comercial; la nivelación de la balanza comercial a través de la expansión y no de la contracción de una de las partes, favoreciendo las especializaciones intrasectoriales; y la utilización de la integración regional como plataforma para integrarse en la economía mundial (Escudero, 1992)

D. La construcción del MERCOSUR

En 1990 Argentina y Brasil se enfrentaban a problemas similares: la lucha contra la inflación, la reducción del Estado, la deuda externa y la recuperación del crecimiento (Escudero, 1992) (Manzetti, 1993-1994). En el primer trimestre ambos países fueron azotados por la hiperinflación, haciendo que los precios en Argentina crecieran a una tasa de 20.000% anual y en Brasil a una cercana al 5.000%; el producto por habitante cayó un 30% en Argentina en la década de los ochenta y en Brasil hizo que la economía se estancara; las condiciones sociales eran preocupantes, con elevado desempleo y marginalidad. A ello se sumaba que la capacidad de maniobra internacional de ambos países estaba restringida por su alto endeudamiento externo (60.000 millones de dólares en Argentina y 110.000 en Brasil) (Ferrer, 1991).

En 1990 los presidentes Menem de Argentina y Collor de Mello de Brasil, inmersos en la segunda ola de regionalismos (Azevedo, 2004), decidieron en el Acta de Buenos Aires que el plazo establecido por el TICD para la conformación del mercado común debía de ser acortado y se estableció una nueva meta, que consistía en la conformación del mercado común para 1994, acortando en al menos cuatro años el programa original. Esto se plasmó en el Acuerdo de Complementación Económica N°14 (ACE14), suscrito en el marco de la ALADI en diciembre de 1990.

El Acuerdo de Complementación Económica N°14 (ACE14) es el instrumento integracionista del Acta, pues establece todos los mecanismos a través de los cuales se debía alcanzar la meta del mercado común, manteniendo las herramientas y los protocolos sectoriales acordados durante las administraciones de Alfonsín y Sarney, ya que una buena proporción del comercio entre ambos Estados gozaba de significativas preferencias arancelarias bajo el TICD (Guadagni, 1992). Nuevamente aquí la presión estadounidense sirvió de catalizador para la conformación del acuerdo, en esta oportunidad a través de la Iniciativa para las Américas⁸ del presidente estadounidense George Bush (Escudero, 1992).

⁸ Lanzada por George Bush padre en una disertación de junio de 1990, la Iniciativa era un conjunto de ideas que conformaban el intento norteamericano por impulsar la consolidación del libre comercio en la región, abriendo los mercados y privatizando las economías. Para más detalles ver Rojas Aravena (1993).

El ACE14 consta de cinco herramientas principales: a) un programa de rebajas arancelarias generales, lineales y automáticas, iniciándose con una preferencia del 40% sobre los aranceles vigentes al 31 de diciembre de 1990 en ambos países, llegando al 100% el 31 de diciembre de 1994; b) la eliminación para el 31 de diciembre de 1994 de todas las barreras no arancelarias; c) la armonización de las políticas macroeconómicas, comenzando por aquellas que se vincularan con los flujos de comercio y con la configuración del sector industrial en ambos países; d) la posibilidad de anexos adicionales que constituyeran acuerdos de complementación sectorial; y e) la incorporación de una cláusula de salvaguarda a fin de preservar el comercio generado con anterioridad a la aplicación del Acuerdo y de resguardo unilateral si el acuerdo fracasaba (Guadagni, 1992).

El ACE14 es el verdadero núcleo del MERCOSUR (Lucángeli, 1994), ya que “las innovaciones introducidas por el Tratado de Asunción consistieron en las adhesiones de Paraguay y Uruguay y en una especificación más detallada de los instrumentos a ser utilizados en la implementación del MERCOSUR” (Araújo Jr., 1992, pág. 69). Paraguay y Uruguay se apresuraron a incorporarse al proceso entre Argentina y Brasil por tres razones fundamentales: a) el riesgo de desplazamiento de sus productos, b) la necesidad de apoyo para la internacionalización, y c) la urgencia de una modernización productiva (Escudero, 1992).

La decisión de adelantar los plazos generó grandes expectativas de recuperación del crecimiento y mejoramiento del bienestar social; todo bajo la premisa de que los países se someterían a la dinámica del libre mercado y a un aumento del número de integrantes; esto también generó grandes expectativas de negocios (García, 1992). Se esperaba que el acuerdo fuese la gran revelación en materia de integración, ya que al saltarse todos los pasos tradicionales⁹, el Tratado iba en contra de toda la teoría precedente, que favorecía el gradualismo (Manzetti, 1993-1994); y antes que ser visto como algo negativo, su excepcionalidad pareció brindar argumentos positivos.

El contrapeso de la evolución acelerada que Menem y Collor de Mello iniciaron fue la necesaria generalización y automatización del proceso. Esto hizo que los acuerdos sectoriales iniciados con Alfonsín y Sarney perdieran toda relevancia estratégica (Ferrer, 1995).

Así, mientras la trayectoria latinoamericana era de grandes iniciativas que no lograban concretarse, parecía que el MERCOSUR se escaparía de esa dinámica, sobreviviendo a los cambios de gobierno (Carrera & Sturzenegger, 2000), ya que la iniciativa había surgido de presidentes provenientes de partidos políticos distintos a los de quienes la continuaron. A lo anterior se sumaba el hecho de que el MERCOSUR tenía un peso regional propio, otorgado por el tamaño de sus socios; por lo que en los noventa ya se hablaba de él como una experiencia exitosa de regionalismo abierto (Bouzas, 2001). Así, el MERCOSUR culminaba un proceso de acercamiento entre Argentina y Brasil, que los llevó desde la hostilidad a la cooperación y la integración (Pérez, 2008).

El núcleo del Tratado de Asunción consistía en un programa de liberalización automática que se ejecutaba mientras se negociaba la armonización y coordinación de políticas macroeconómicas, y se definiera la estructura institucional (García, 1992). Pero por detrás de estas metas económicas yacían también fundamentos de orden político que veían al MERCOSUR como una herramienta para consolidar la democracia, generar una transformación productiva e insertar a los países competitivamente en el mundo (Peña, 1992). La credibilidad del proceso estuvo dada por la voluntad política de atenerse a un calendario de desgravación, a lo que se sumó la reunión de Las Leñas en 1992, donde se estableció un cronograma de negociaciones (Bizzozero & Vera, 1995).

Es importante resaltar que el punto central de la dinámica propuesta para el MERCOSUR era que sirviese como plataforma de internacionalización, siendo así funcional a los objetivos de incorporación de los países miembros en las nuevas estructuras de la economía mundial, razón por la cual se puso más énfasis en la visión económica antes que en la global (Minviella, 1996).

El Tratado de Asunción contaba con siete puntos principales:

⁹ Ver en Balassa (1964).

- a) La reducción generalizada de aranceles para el comercio dentro del esquema, continuando con la metodología del TICD y reemplazando así de forma definitiva el enfoque sector por sector de los protocolos del PICE;
- b) La coordinación de políticas macroeconómicas, en simultáneo con la reducción de las medidas arancelarias y de las barreras para-arancelarias;
- c) El establecimiento de un arancel externo común, a fin de aumentar la competitividad de los socios;
- d) El desarrollo de acuerdos sectoriales para optimizar el uso y movilidad de los factores;
- e) La creación de instituciones para la solución de controversias comerciales;
- f) La creación de un Consejo del Mercado Común, compuesto por los ministros de relaciones exteriores y los de economía, y que sería la institución superior de toma de decisión del MERCOSUR, asumiendo el rol político para asegurar el cumplimiento de los objetivos y plazos pactados, y que se reuniría una vez al año con los presidentes; y
- g) La creación del Grupo del Mercado Común, el órgano ejecutivo del MERCOSUR. A este le corresponderían las funciones de vigilia por el cumplimiento del Tratado, así como proponer medidas concretas para la aplicación del programa de liberalización del comercio, coordinación de políticas macroeconómicas, negociación de acuerdos con terceros Estados y asistencia al Consejo en los aspectos técnicos de las negociaciones. El mismo se integraría por representantes de los ministros de relaciones exteriores, economía y bancos centrales, y crearía subgrupos de trabajo para el cumplimiento de sus cometidos (Manzetti, 1993-1994) (Lucángeli, 1994).

Finalmente el Tratado también creaba una Secretaría Administrativa del Grupo Mercado Común, que se radicó en Montevideo (Di Filippo, 1997); y una Comisión Parlamentaria Conjunta que debía integrarse de miembros de los respectivos congresos nacionales, a fin de armonizar las leyes de los países miembros (Lucángeli, 1994).

Con todo lo anterior se buscaba promover la inserción competitiva de los Estados miembro en el escenario internacional, impulsar las economías de escala y la productividad, estimular los flujos de comercio, atraer inversiones, favorecer la apertura de las economías de los cuatro países, coordinar las posiciones en los foros internacionales, y coordinar las políticas macroeconómicas y sectoriales (Baumann, 2003).

Las herramientas para lograr la consecución de las metas explicitadas eran a) el mencionado programa de liberalización del comercio; b) la coordinación de forma gradual y convergente de las políticas macroeconómicas con los programas de desgravación arancelaria y eliminación de las barreras no arancelarias; c) la adopción, durante el período de transición, de un régimen general de origen, un sistema de solución de controversias y cláusulas de salvaguardia; y d) la obligación de preservar los compromisos previos al Tratado (Baumann, 2003).

Como se observa, ninguno de los instrumentos elegidos tenía su centro o favorecía el ámbito de la integración intraindustrial o sectorializada; sino antes se planteaban siempre metas e instrumentos de índole general.

Como contrapeso, durante la primera fase del esquema se creó el Consejo Industrial del MERCOSUR, integrado por la Unión Industrial Argentina, la Confederación Nacional de la Industria de Brasil, la Unión Industrial Paraguaya, y la Cámara de Industria de Uruguay, bajo el objetivo de canalizar el diálogo entre los empresarios, respecto de los temas de integración (Di Filippo, 1997). Sin embargo, este órgano no tenía impacto directo sobre la dinámica del esquema.

El breve texto del tratado contenía una pluralidad de normas efectivas, así como disposiciones con cierto grado de abstracción. Entre las primeras se encontraban el calendario de desgravación y la conformación de la zona de libre comercio; entre las segundas estaba el objetivo central: la constitución de un mercado común. Así, “quedaba claro que esta regulación fundamental del Tratado de Asunción tenía un carácter en extremo declarativo” (Monsanto, 1998, pág. 187) dada la exigüidad del plazo y la ausencia de mecanismos e instituciones capaces de conducirlo autónomamente.

E. La etapa post-Asunción

Posteriormente a la firma del Tratado se llevaron a cabo tres reuniones, con intervalos de seis meses, que fueron dando forma al proceso. La primera de ellas tuvo lugar en la ciudad argentina de Las Leñas en junio de 1992. Allí se estableció un cronograma para la conformación del mercado común en 1995, se definió un segundo cronograma para la armonización de las políticas macroeconómicas, se aseguró el trato nacional para las empresas argentinas y brasileras, se observó cómo manejar los reclamos por competencia desleal, y finalmente se abordó la petición de Bolivia para unirse al esquema (Manzetti, 1993-1994).

La segunda reunión tuvo lugar en Montevideo (Uruguay) en diciembre de 1992. La cumbre se llevó a cabo en medio de un ambiente problemático, a causa de situaciones internas en Argentina y Brasil; no obstante aquello, los presidentes reafirmaron su compromiso para el establecimiento del mercado común con la meta de 1995, removiendo las barreras arancelarias para esa fecha. Se discutió también el arancel externo común, la creación de un régimen aduanero especial para importaciones subsidiadas por terceros países, y la relación con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (Manzetti, 1993-1994).

La tercera reunión tuvo lugar en Asunción (Paraguay) en julio de 1993, donde no se logró la adopción del arancel externo común, posponiéndolo seis meses más, a fin de darles más tiempo a los equipos negociadores. No obstante, se acordó la nomenclatura arancelaria del MERCOSUR (Manzetti, 1993-1994).

El cuarto paso se dio en 1994 con el Protocolo de Ouro Preto (Brasil); en esta oportunidad se produjo el primer gran choque entre la institución y la realidad, planteándose la dificultad sobre si honrar la letra y conformar el mercado común, o reconocer la necesidad de profundización previa del proceso. “Finalmente se optó por cumplir el imperativo institucional del Tratado de Asunción más allá de la no conformación del mercado común que había evidenciado tener carácter declarativo y atemporal” (Monsanto, 1998, pág. 188).

Durante la etapa del Tratado de Asunción operaron once Subgrupos de Trabajo, que se dedicaron al estudio de los asuntos comerciales, aduaneros, normas técnicas, políticas fiscales y monetarias, transporte terrestre, transporte marítimo, política industrial y tecnológica, política agrícola, política energética, coordinación de las políticas macroeconómicas, y relaciones laborales, el empleo y la seguridad social. Estos subgrupos sufrieron una reestructuración a partir del Protocolo de Ouro Preto, creándose los de comunicaciones, minería, reglamentos técnicos, asuntos financieros, transporte e infraestructura, medio ambiente, industria, agricultura, energía, asuntos laborales, empleo y seguridad social (Di Filippo, 1997).

Así, aunque el Protocolo de Ouro Preto intentó solucionar el problema de un esquema de integración que originalmente había buscado ser simple e ir avanzando, pero que se había constituido por órganos superiores meramente políticos y grupos de trabajo muy generales (Di Filippo, 1997), no logró concretar estas aspiraciones y se alejó aún más de la realidad, generalizando el texto, dejando de lado las medidas concretas de integración y generando una indefinición en la estructura organizacional del MERCOSUR. Esta continuó basando su conformación en órganos intergubernamentales, a sabiendas de que si bien los órganos independientes de los Estados miembros no son indispensables para la conformación de una unión aduanera, sí son deseables (Monsanto, 1998).

Ejemplo de esta generalización del esquema fue subsumir el Consejo Industrial del MERCOSUR en el Foro Consultivo Económico y Social. Si bien se creó la Comisión de Comercio del Mercosur – integrada por cuatro miembros titulares y cuatro alternos de cada país, que representaran diferentes áreas de los gobiernos y que serían coordinados por los Ministro de Relaciones Exteriores–, que debía velar por la aplicación de los instrumentos de política comercial intra y extra Mercosur, su labor se terminó centrando en la consolidación del Arancel Externo Común (Di Filippo, 1997). Con esto, el MERCOSUR concentró diversas etapas de liberalización del comercio en un período relativamente breve (Paiva & Gazel, 2003). Como se observa en el cuadro II-1, las características acumulativas para el mercado común son de relevante magnitud y complejidad.

CUADRO II.1
TAXONOMÍA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA
(Categorías seleccionadas)

	Autarquía	Cierta comercio	Zona de libre comercio	Unión aduanera	Mercado Común
Aislamiento económico, ausencia de todo comercio, consumo restringido a la producción interna	X				
Existe comercio, pero con la presencia de barreras arancelarias y no arancelarias		X			
Cero arancel para bienes y servicios transferidos entre los países miembros con reducción o eliminación de barreras no arancelarias			X	X	X
Estructura de arancel externo común				X	X
Libre movilidad de trabajo y el capital entre los países miembros					X

Fuente: Reproducido desde Paiva & Gazel (2003, pág. 94).

Luego de Ouro Preto, el MERCOSUR ya contaba con una institucionalidad desarrollada y compleja, acompañada de personería jurídica internacional y de ciertas atribuciones autónomas. Sin embargo, la creencia académica, no uniforme pero sí extendida, era sobre la necesidad de aumentar esta institucionalidad aún más, ya que esta era la forma de dar solución a los problemas a los que el bloque se enfrentaba en el camino de su desarrollo; esto conllevaría una ampliación de los sectores en los que los Estados contarán con políticas comunes (Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, 1997). Lo anterior hacía depender el proceso aún más de la mera voluntad política de los presidentes de los Estados miembros, antes que del desarrollo de interacciones entre los sectores productivos.

Con el Protocolo de 1994 el Mercado Común del Sur se adjudicó personería jurídica internacional, con lo que el Consejo del Mercado Común, en su calidad de órgano máximo, era facultado para firmar acuerdos con otros grupos de integración regional u otros países (Baumann, 2003). No obstante, aquello no implicaba que el órgano tuviese supranacionalidad, ya que las atribuciones de soberanía no fueron cedidas por los países en Ouro Preto ni en ninguno de los protocolos que le siguieron. Para ser más precisos, el Protocolo no hizo más que enfatizar las características intergubernamentales de los órganos del esquema, siendo las características centrales de esto que los miembros eran designados por cada uno de los Estados parte, sin ninguna autonomía; y que la toma de decisión se realizaba en todos los casos por consenso y con la presencia de todos los Estados (Genevry & Vazquez, 2006).

La reforma de Ouro Preto se enmarca en una larga serie de protocolos que fueron dando forma al esquema como lo conocemos hoy. Algunos de ellos modificaron la estructura del MERCOSUR, mientras otros solo variaron su contenido. A continuación se listan únicamente los que se encuentran en vigor a la fecha para los cuatro Miembros¹⁰.

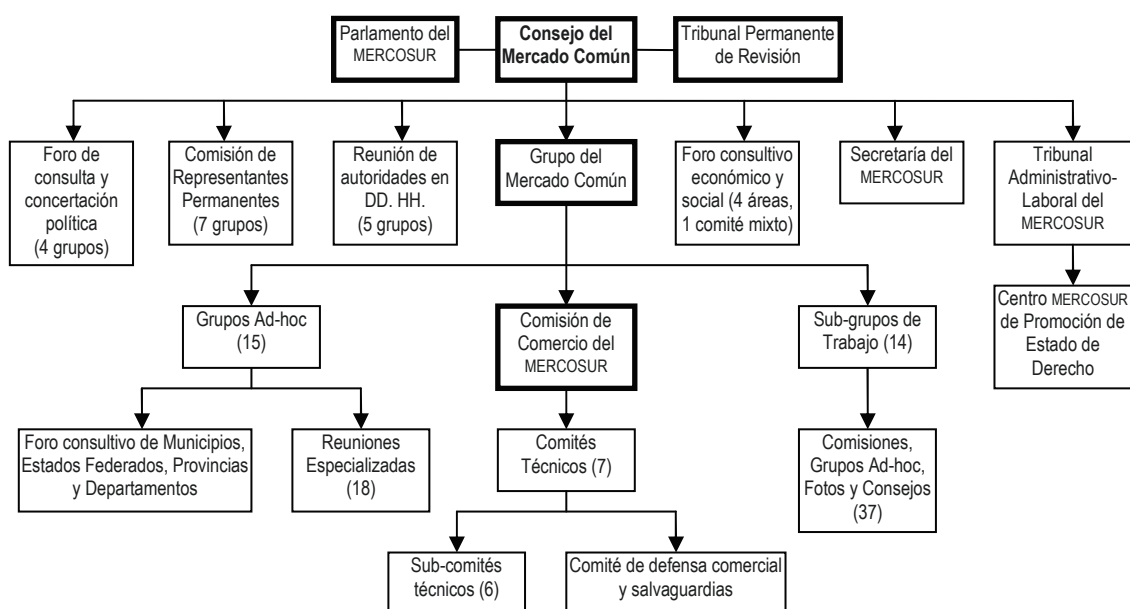
- Protocolo de Brasilia de 1991 para la Solución de Controversias, derogado en 2002;
- Protocolo de Las Leñas de 1992 para la Cooperación y Asistencia Jurisdiccional en Materia Civil, Comercial, Laboral y Administrativa;
- Protocolo de Buenos Aires de 1994 sobre Jurisdicción Internacional en Materia Contractual;
- Protocolo de 1994 sobre Integración Educativa y Reconocimiento de Certificados, Títulos y Estudios de Nivel Primario y Medio No Técnico;

¹⁰ Existe 22 protocolos con ratificación pendiente de al menos uno de los cuatro Estados miembros.

- Protocolo de Ouro Preto de 1994 sobre la Estructura Institucional del MERCOSUR;
- Protocolo de 1994 sobre Medidas Cautelares;
- Protocolo de 1995 sobre Integración Educativa y Reválida de Diplomas, Certificados, Títulos y Reconocimiento de Estudios de Nivel Medio Técnico;
- Protocolo de 1996 sobre Asistencia Jurídica Mutua en Asuntos Penales;
- Protocolo de San Luis de 1996 sobre Responsabilidad Civil Emergente de Accidentes de Tránsito entre los Estados Partes del MERCOSUR;
- Protocolo de 1996 sobre Integración Educativa para la Formación de Recursos Humanos a Nivel de Post-grado entre los Países Miembros del MERCOSUR;
- Protocolo de 1996 sobre Integración Cultural del MERCOSUR;
- Protocolo de 1996 sobre Integración Educativa para la Prosecución de Estudios de Post-grado en las Universidades de los Países Miembros del MERCOSUR;
- Protocolo de Ushuaia de 1998 sobre Compromiso Democrático en el MERCOSUR;
- Protocolo de Olivos de 2002 para la Solución de Controversias en el MERCOSUR;
- Protocolo de Asunción de 2005 sobre Compromisos con la Promoción y Protección de los Derechos Humanos en el MERCOSUR;
- Protocolo de 2005 Constitutivo del Parlamento del MERCOSUR.

Como se aprecia, ninguno de los instrumentos utilizados para mejorar el esquema o la ampliación de sus atribuciones incluyó el tópico del comercio sectorial de bienes. De hecho, más allá de la revisión del código aduanero, no se hace mención en ninguno de ellos al ámbito comercial del esquema. De esta forma, la estructura jurídico-institucional se continuó diversificando, produciendo un spill over institucional particularmente potente en los órganos con capacidad de decisión que intervienen en áreas sensibles (Bizzozero, 1993). El organigrama actual del MERCOSUR se detalla a continuación.

GRÁFICO II.1
ORGANIGRAMA INSTITUCIONAL DEL MERCOSUR



Fuente: Elaboración propia en base a información de la Secretaría del MERCOSUR (www.mercosur.int).

El Consejo del Mercado Común emitió su Decisión 9/95, denominada “Programa de acción del MERCOSUR hacia el año 2000” donde se centralizó el proceso sobre la figura de una unión aduanera, como paso para la consolidación del libre comercio y la profundización de la integración. Si bien el mercado común sigue siendo un objetivo, ya no aparece en la definición del proceso (Monsanto, 1998).

Para 1999, el balance del MERCOSUR parecía ser positivo, e instituciones como el Centro de Economía Internacional publicaban libros (Campbell, 1999) en los que se hablaba de la “graduación económica” del esquema al haber logrado superar los noventa, incrementando la interdependencia entre los países y logrando inéditos avances, en especial entre 1990 y 1994, a través del programa de liberalización comercial. Por todo aquello se arriesgaron frases como que “MERCOSUR es [...] uno de los principales logros que Argentina y los demás países de la región han alcanzado a lo largo de los últimos quince años” (Campbell, 1999, pág. 641). Estos análisis positivos se mantuvieron, con ciertos matices, hasta 2001, principalmente a través de la medición de la interdependencia como el coeficiente de las exportaciones (Silva E., 2001).

Aunque a la etapa anteriormente descrita (1995 – 1998) se le denomina a veces como el “período de oro”, en realidad, mientras se avanzó jurídicamente, no se eliminó ninguna barrera no arancelaria, no se liberalizaron los sectores sensibles, no se avanzó en las políticas públicas, y no se cumplió el Programa de Acción hacia el año 2000 (Bouzas, 2001).

Los esfuerzos por revitalizar el MERCOSUR se multiplicaron en la última década; así, durante el 2000 los países se concentraron en lo que se denominó el “Relanzamiento del MERCOSUR, y que consistió en la definición de un programa integral de trabajo cuyos ejes fundamentales fueron la eliminación de trabas de acceso al mercado regional, el establecimiento de disciplinas para los incentivos a la inversión, producción y exportación, la revisión del arancel externo común, la reforma institucional y la coordinación de políticas macroeconómicas” (Duhalde, 2005, pág. 8).

Lo anterior se vio reflejado en la decisión de 2000 de modificar la Secretaría desde el 2002 hasta el 2004, la implementación del Tribunal Permanente de Revisión del Protocolo de Olivos en 2004, el Protocolo para la incorporación de la República Bolivariana de Venezuela en 2006 y la instalación en 2007 del Parlamento del MERCOSUR. Estas iniciativas fueron implementadas desde una óptica top-down, pero ninguna de ellas sirvió para revitalizar el proceso y sacarlo de su extraña crisis, que ha llevado a algunos analistas a considerar que el esquema ya está muerto (Pérez, 2008).

En otras palabras, a fin de superar la crisis que envolvió al proceso desde 1999, lo que se hizo fue darle un nuevo impulso político, lo que sin embargo no logró alterar el funcionamiento real del sistema (Caetano, 2007). Esto se vio reflejado inclusive en grupos de intelectuales que se opusieron a la conformación del Parlamento, debido a que sostenían que era momento de que el MERCOSUR siguiera caminos económicos y no políticos (Escuder Leira, 2006).

De la misma forma, el programa de trabajo 2004-2006, establecido en la Decisión 26/03 del Consejo del Mercado Común, abordaba cinco áreas consideradas fundamentales: a) coordinación macroeconómica, b) arancel externo común, c) incentivos para la producción nacional y la atracción de inversiones extranjeras, d) integración productiva, y e) armonización tributaria (Duhalde, 2005). De entre estos cinco tópicos, el único que pareciera volcar algo de atención a la integración intraindustrial, sería el de integración productiva, no obstante, el programa se centraba en la conformación de foros de competitividad, que permitieran vincular a los exportadores de los sectores empresarios de cada país, pero lo que no significaba su integración.

Las opiniones de políticos sobre la importancia del esquema siguieron siendo positivas. Así el ex presidente argentino Eduardo Duhalde mantuvo que “el MERCOSUR es uno de los principales logros de los últimos años para los países de la región que lo integran, cualesquiera sean los parámetros que se utilicen para evaluarlo” (2005, pág. 5).

Si bien el MERCOSUR ha sido considerado el caso más exitoso de integración en América Latina, es importante resaltar que se trata de una región con una larga trayectoria integracionista en el discurso político, pero de pocas realizaciones concretas. Ello llevó, por ejemplo, a que los ex presidentes

Alfonsín de Argentina y Sarney de Brasil hayan continuado defendiendo la idea del esquema, pero no su evolución (Malamud & Schmitter, 2006).

En definitiva, el MERCOSUR logra un desarrollo formal pero no en los hechos, a lo que algunos autores se refieren como “disonancia cognitiva” (Malamud, 2005). Aquí analizaremos esta discrepancia entre las dos esferas –la integración de jure y la de facto– en el capítulo siguiente, a fin de poder dilucidar si efectivamente el avance institucional del MERCOSUR se ha realizado descuidando las metas originales de interdependencia e integración en la economía mundial.

III. La integración de facto en el MERCOSUR

A. Los caminos recorridos

En las sendas del análisis económico que conduzca a dilucidar la interrogante sobre si el Mercado Común del Sur ha servido como instrumento integrador de las economías de sus miembros, varios son los caminos, y no todos ellos conducen a resultados que plasmen la realidad en todas sus dimensiones.

En el presente capítulo buscaremos analizar, a partir de la óptica del comercio exterior pero encarando la tarea desde distintos ángulos, la integración real del MERCOSUR. Por ella entenderemos el aumento de la interdependencia entre los Estados miembros, lo que se refleja en una serie de indicadores de distinta complejidad. También se analizará la inserción internacional de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, a fin de ver si en el período transcurrido desde la creación del MERCOSUR la calidad de ésta ha mejorado en términos relativos.

De la veintena de trabajos¹¹ revisados que versan sobre el MERCOSUR y que tienen como centro o parte importante de su análisis la integración de facto, se pudieron observar distintos acercamientos a la investigación. Los mismos son recogidos en el siguiente cuadro de frecuencias, a sabiendas de que cada análisis cuenta con más de una metodología y de que cada estudio puede utilizar más de un indicador.

¹¹ Se consultaron los siguientes estudios: Vera & Bizzozero (1993), López Restrepo & Porta (1994), Dorfman (1996), Rofman, & Woelflin (1996), Terra (1998), Vigevani & Cândia Veiga (1998), Castagna, Chudnovsky & Erber (1999), Bekerman, Guilherme Correa, & Laens (1999), Roett (1999), Bekerman & Sirlin (2000), Bekerman & Sirlin (2001), Heymann (2001), Lucángeli (2007), Magariños (2001), Martínez-Zarzoso & Valencia Parrilla (2001), Bouzas & Fanelli (2002), Bittencourt (2003), García Pelufo (2003), Crespo Armengol & Perez Constanzo (2004), Crespo Armengol, Baruj, Perez Constanzo, & Sarudianzky (2004), Berlinski (2006), y Raso Delgue (2006).

Asimismo, es importante destacar que de entre los textos analizados únicamente dos encaran su investigación desde una óptica plural y exhaustiva de indicadores, que ayuda a escapar a la lógica de un análisis lineal y simple. Estos son los casos de Crespo Armengo et. al. (2004) y de Lucángeli (2007).

CUADRO III.1
INDICADORES UTILIZADOS EN LA BIBLIOGRAFÍA PARA MEDIR LA INTEGRACIÓN EN EL MERCOSUR

Indicador	Frecuencia	Indicador (<i>continúa</i>)	Frecuencia
Coefficiente de comercio intrazona	9	Estructura sectorial del PIB	2
Comercio exterior por productos	9	Proporción exportada de la producción	2
Producción y productividad	6	Salarios	2
Producto Interno Bruto	6	Saldos comerciales	2
Ventajas comparativas reveladas	6	Arancel NMF	1
Consumo aparente	5	Arancel promedio	1
Arancel aplicado	4	Barreras no arancelarias	1
Comercio intraindustrial	4	Índice de desempeño comercial	1
Capacidad instalada	3	Índice de precios al consumidor	1
Tamaño del sector empresario	3	Intensidad del comercio intrazona	1
Variación en los sectores industriales	3	Inversión del sector exportador	1
Arancel equivalente <i>ad valorem</i>	2	Participación en el comercio mundial	1
Coefficiente de apertura	2	Tipo de cambio real bilateral	1
Empleo	2	Intensidad tecnológica	1
Estructura de costos	2		

Fuente: Elaboración propia en base a los textos citados en la nota 11.

De esta forma se observa que el análisis de la integración desde la óptica comercial prima sobre la del producto y la de los indicadores sociales, que son los de menor frecuencia. La dificultad se presenta en que la mayoría de estos estudios sobre la integración en el área del comercio, se concentran en un subconjunto de indicadores, los coeficientes de comercio intrazona, que aunque son indicadores para el análisis, no son el fuerte de un estudio de calidad de integración. Así, de la amplia gama de indicadores utilizados en el análisis del comercio exterior, algunos fueron seleccionados para el presente estudio, mientras que se incorporaron otros que se consideraron útiles para la investigación y que complementan a los anteriores en lo que se refiere al estudio de la calidad de la integración.

Como se puede apreciar, las metodologías más utilizadas en la amplia mayoría de los estudios son un coeficiente simple de comercio intrazona –que es el resultado de dividir las exportaciones o importaciones hacia el MERCOSUR, en el total de las exportaciones o importaciones al mundo–, y el comercio exterior por tipo de productos exportados. Estos indicadores, si bien útiles, esconden mucha información. Asimismo es importante destacar que no todos los indicadores son aplicados correctamente; en las secciones siguientes utilizaremos algunos de ellos pero los resultados pueden variar de aquellos que se encuentran en la literatura debido a diferencias en la aplicación de la fórmula o en la elección de la clasificación sobre la que se corre el análisis.

Ejemplo de lo anterior es el trabajo de Bouzas y Fanelli (2002) quienes aplican el índice de comercio intraindustrial sobre una agregación de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI) a cinco dígitos, nivel en el cual se encuentran los productos y no las industrias, produciendo así un sesgo importante en el análisis. Otro caso similar es el de Berkman, Correa y Laens (1999), que aplican el mismo indicador con una fórmula distinta; finalmente en los trabajos de Roett (1999) y Lucángeli (2007) se aplica el indicador a tres dígitos, que es el nivel de industrias, y con la fórmula correspondiente, pero debido a que sus análisis son de un período más acotado –se inician en 1992–,

utilizan la Revisión 3 de la CUCI, mientras que en este trabajo utilizaremos la Revisión 2¹², y por lo mismo los resultados podrían variar.

B. La apertura internacional

RECUADRO III.1 ARANCELES

“Si bien en papel el MERCOSUR es una unión aduanera, permanecen muchas perforaciones al Arancel Externo Común (AEC). Al momento, solo el 10 por ciento de todas las importaciones entran al bloque bajo el AEC, mientras otro 25 por ciento entran con un arancel aplicado de cero. El comercio intra-MERCOSUR ha sido liberalizado en su mayoría, no obstante permanecen muchas barreras no-arancelarias (BNA), incluyendo precios regulados, licencias de importación, cuotas, estándares técnicos, y restricciones voluntarias a la exportación.” (CEPAL, 2009a, p. 5)

“En 2004, el 89 por ciento del total del comercio intra-MERCOSUR y el 93 por ciento del comercio bilateral entre Argentina y Brasil, contaba con arancel cero. Desde fines de los noventa, todos los bienes pagan una tarifa igual a cero, excepto el sector automotriz y del azúcar, que están sujetos a regímenes transitorios especiales. No obstante, numerosas barreras no arancelarias permanecen, en parte debido a los desbalances de comercio.” (CEPAL, 2009a, p. 38)

Fuente: Traducción libre del autor.

Primeramente debemos observar la evolución de los países miembros del MERCOSUR a través de una de las herramientas más difundidas en la literatura y que da una muestra rápida de la internacionalización de la economía de los países.

Los coeficientes de apertura o de internacionalización son diversos (ver Durán Lima y Alvarez (2011)) y su principal variante es sobre si considerar o no a las importaciones en el cálculo y sobre cómo hacerlo. En el presente estudio optaremos por tomar en cuenta únicamente las exportaciones, ya que son las producidas (al menos una buena parte de ellas) en la economía nacional.

Para medir entonces el coeficiente de apertura (CA) de un país se toma la variable seleccionada (exportaciones corrientes de mercancías generales, en nuestro caso) y se la divide por el producto interno bruto (PIB) a precios corrientes de mercado, del país seleccionado.

Este coeficiente puede ser llevado a porcentajes, como se muestra en la ecuación III.1, donde X son las exportaciones, i es el país y PIB el producto interno bruto a precios corrientes de mercado.

ECUACIÓN III.1 COEFICIENTE DE APERTURA

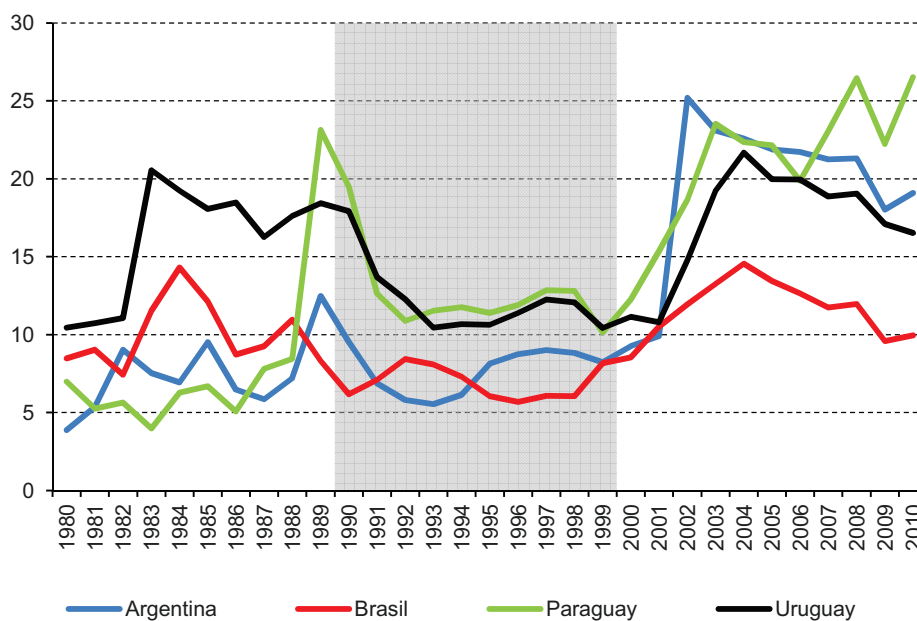
$$CA = \frac{X_i}{PIB_i} * 100$$

Fuente: Elaboración propia en base a Durán y Alvarez (2011).

La lógica detrás de este indicador es que el PIB representa todo lo producido en el país, y que las exportaciones representan el peso del sector externo; de esta forma, a mayor internacionalización de una economía, mayor será la proporción del PIB que sean capaces de igualar las exportaciones; ya que las primeras estarán creciendo a mayor velocidad que la producción nacional.

¹² La Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional ha sido revisada en cuatro oportunidades desde su concepción; con cada una de estas se modificaron los grupos y productos, adaptando el listado a los cambios en el comercio y las correlaciones con el Sistema Armonizado de Denominación de Mercancías; los grupos de cada revisión pueden variar, por lo que no se puede continuar una serie iniciada en una revisión, con datos de otra (Durán Lima, 2008). Asimismo, cuando se produce una nueva revisión, no se modifican los datos hacia atrás; esto quiere decir que con la Revisión 3 no es posible analizar la década de los ochenta, por lo que en el presente trabajo utilizaremos la Revisión 2, a fin de poder contar con estadísticas desde los ochenta al presente.

GRÁFICO III.1
MERCOSUR: COEFICIENTE DE APERTURA, 1980-2010
 (Porcentajes del PIB)



Fuente: Elaboración propia en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de Naciones Unidas, y CEPALSTAT.

El análisis indica que en el período de 1990 a 1999, ninguna de las economías del MERCOSUR aumentó significativamente su apertura, inclusive Brasil llegó a disminuir ésta entre 1992 y 1995, momento en que Uruguay presentó una breve alza. A partir de 2002 se da un giro y todos los países (exceptuando Paraguay que había comenzado en 1999) inician una etapa de apertura.

No obstante, es importante remarcar que el cálculo se hace utilizando al dólar como moneda, tanto para las exportaciones como para el PIB, y en 2001 Argentina devalúa su moneda, haciendo que su producto interno bruto se contraiga, al convertirlo de moneda local a dólares americanos. En cualquier caso, la expansión registrada en los países dura dos años, y comienza a decaer, con la única excepción de Paraguay.

De esta forma, para 2010 encontramos que Brasil y Uruguay se encuentran en la misma condición que en 1986; Paraguay se encuentra a niveles semejantes de 1989; en tanto que Argentina y Paraguay cuentan con un coeficiente de apertura superior a la etapa pre-MERCOSUR. Si bien esta medida no implica una carga valorativa sobre la apertura en sí, es un buen análisis sobre la evolución de la misma; y el resultado, para el caso del MERCOSUR, es una inconstancia al interior de cada miembro y entre estos.

C. El comercio intrarregional

Como mencionábamos en el apartado anterior, este es el instrumento más utilizado en la bibliografía; no obstante, nuestra opinión difiere de gran parte de los analistas ya mencionados, debido a que consideramos que la medida del coeficiente de exportaciones intrazona no refleja interdependencia sino relevancia identificada por la escala y no por la calidad o el grado de integración.

Es decir, que la proporción de las exportaciones que se dirigen al interior del esquema de integración aumente, no implica necesariamente que se esté produciendo una mayor integración, sino que el destino es más importante, en términos relativos, que otros en el mundo. Así, la medida es de relevancia para el análisis de la densidad de comercio, pero a fin de conocer la importancia del

MERCOSUR para cada uno de los cuatro países que lo integran, y no para estudiar el grado de integración de éstos entre sí.

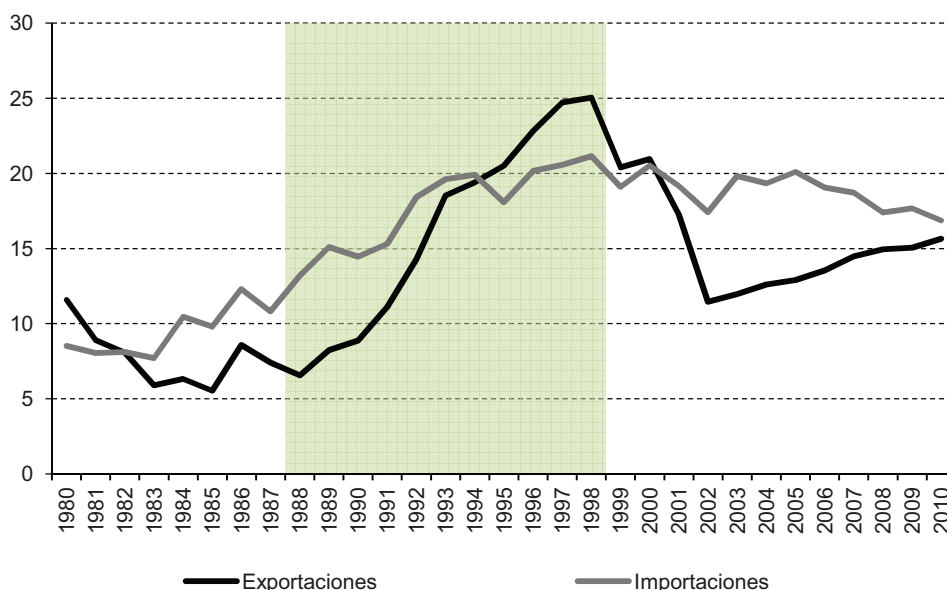
El cálculo del comercio intrarregional (CI) se realizará de acuerdo a como se enuncia en la ecuación III.2, en donde i es cada uno de los países de la región en cuestión, n es la totalidad de estos, j es la región, w es el mundo, y la notación $XóM$ hace referencia a exportaciones o importaciones.

ECUACIÓN III.2
COMERCIO INTRARREGIONAL

$$CI = \frac{\sum_{i=1}^n XóM_{ij}}{\sum_{i=1}^n XóM_{iw}} * 100$$

Fuente: Elaboración propia en base a Durán y Alvarez (2011).

GRÁFICO III.2
MERCOSUR: COEFICIENTE DE COMERCIO INTRARREGIONAL, 1980-2010
(Porcentajes del comercio total)



Fuente: Elaboración propia en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de Naciones Unidas.

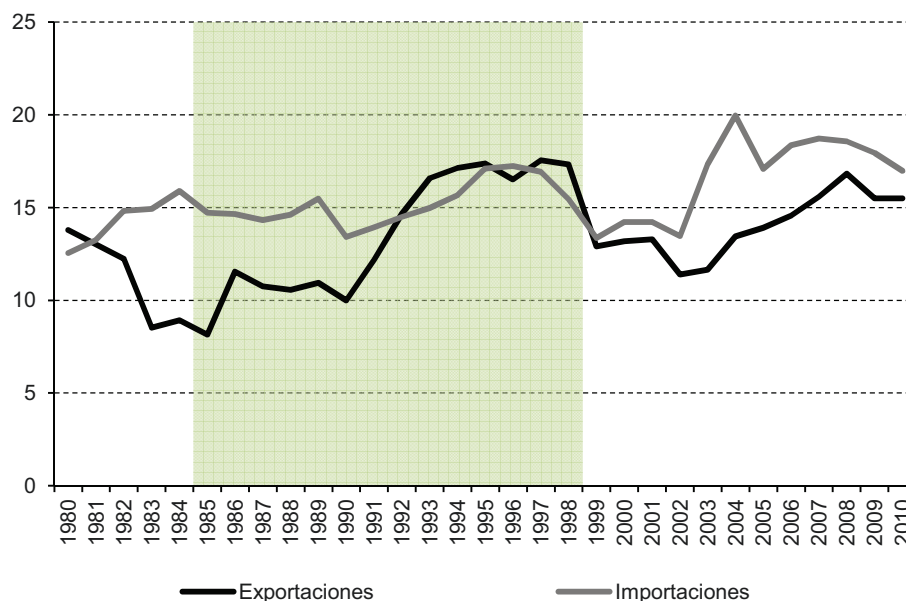
Se aprecia el incremento en la importancia del comercio intrarregional durante el período de transición del MERCOSUR y hasta 1998. Pero es importante resalta que esta tendencia comienza en 1988, es decir en la época de vigencia de los protocolos del PICE y del TICA, y su decrecimiento se inicia tres años después del Protocolo de Ouro Preto, que es la herramienta que consolida al MERCOSUR. Es importante destacar que en 2002 las exportaciones comienzan una nueva etapa de alzas, pero con una tendencia más moderada que en el período anterior y sin alcanzar dichos niveles.

Por el lado de las importaciones, su coeficiente aumenta significativamente, pero en menor nivel que las exportaciones, en el período que va desde 1983 a 1993, para luego fluctuar cerca de los 20 puntos porcentuales por un período de doce años, y comenzar a contraerse a partir de 2006.

Como bien se enunció en el primer apartado, este tipo de medidas esconden mucha información, a continuación intentaremos quitar dos variables que intervienen, la primera es la tendencia de América Latina en los mismo años, la segunda es la tendencia del mundo en dicho período; lo anterior será

realizado en la búsqueda de conocer si el crecimiento del coeficiente se produjo gracias a méritos propios del MERCOSUR, o puede ser atribuible a variables exógenas.

GRÁFICO III.3
ALADI: COEFICIENTE DE COMERCIO INTRARREGIONAL, 1980-2010
 (Porcentajes del comercio total)



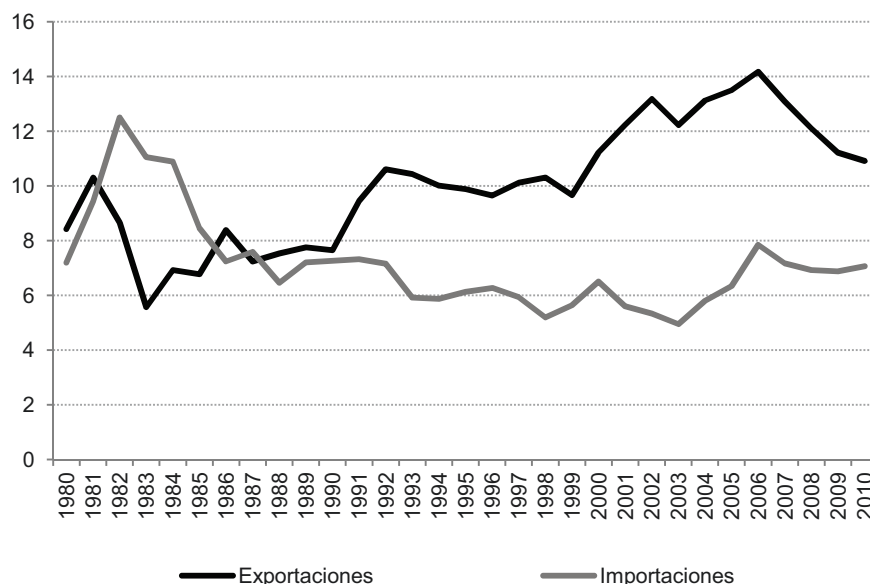
Fuente: elaboración propia en base a datos de la Secretaría de la ALADI.
 Nota: no incluye Cuba.

Se observa entonces que el incremento en las exportaciones intrarregionales se reproduce para el caso de América Latina en el período 1985-1998, de lo que es posible derivar que el aumento del coeficiente al interior del MERCOSUR puede ser enmarcado en una tendencia regional antes que subregional.

A fin de poder analizar lo anterior con mayor detalle, se procedió a calcular también el coeficiente para el caso del intercambio de los países del MERCOSUR con sus socios extra subregionales, pero pertenecientes a América Latina; el resultado se presenta a continuación.

En el gráfico III.4 presenta un análisis similar al del apartado anterior, pero ahora se toman en consideración las exportaciones del MERCOSUR a los demás países de América Latina; es decir el comercio intraALADI, pero excluyendo a los países del MERCOSUR de entre los socios.

GRÁFICO III.4
MERCOSUR: COEFICIENTE DE COMERCIO CON ALADI SIN MERCOSUR, 1980-2010
 (Porcentajes del comercio total)



Fuente: Elaboración propia en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de Naciones Unidas.

Resulta interesante observar que si bien las exportaciones también presentan un incremento durante el período 1983-1998, el mismo es de menor nivel que el del gráfico III.2 prolonga hasta 2006. Esto, al tiempo que las importaciones muestran una clara caída en todo el período de análisis, con excepción del tramo 2003-2006. Es decir, el incremento en el comercio intrarregional en el MERCOSUR podría ser explicado, por el lado de las exportaciones, en una tendencia de América Latina en dicho período de tiempo, y no necesariamente en la instauración de un esquema de integración.

No obstante, lo anterior no se aplica de forma completa para el caso de las importaciones, que habiendo también producido un incremento intrarregional en América Latina, no presenta la misma tendencia cuando se analizan las importaciones del MERCOSUR desde América Latina, excluyendo a este de entre los socios, pero es importante notar que las importaciones dependen de la oferta de bienes de los países y serán mejor analizadas con respecto del mundo, por ello es necesario estudiar también el efecto del comercio mundial, y su relación con el intrazona, a fin de poder observar la tendencia global. Para este caso, el denominador de la fórmula antes utilizada sufre pequeñas variaciones.

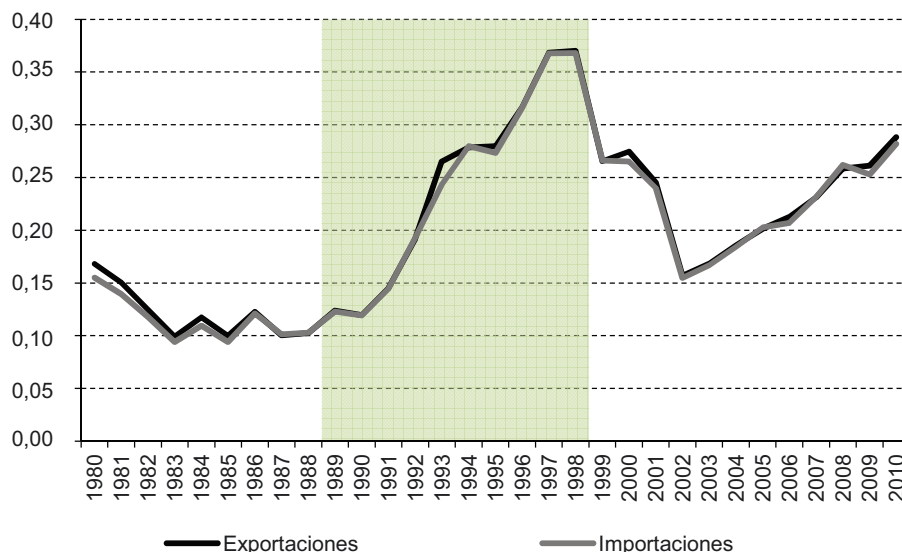
En el caso de la ecuación para proporción del comercio mundial (CM) se procede a la sumatoria de las exportaciones o importaciones (con la notación $XóM$) desde todos (n) los países miembros (i) hacia el esquema de integración (j), y del mundo al mundo (ww).

ECUACIÓN III.3
PROPORCIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL

$$CM = \frac{\sum_{i=1}^n XóM_{ij}}{XóM_{ww}}$$

Fuente: Elaboración propia en base a Durán y Alvarez (2011).

GRÁFICO III.5
MERCOSUR: PROPORCIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL, 1980-2010
 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de Naciones Unidas, y Organización Mundial de Comercio.

Este indicador viene a confirmar lo observado en el gráfico III.1 y respecto del destacado desempeño de las exportaciones intra-regionales entre los años 1989 y 1998; confirma asimismo la drástica caída de éstas entre los años 1999 y 2002 y el repunto que las mismas comenzaron a experimentar a partir de dicho año, siendo esta recuperación más pronunciada en el presente análisis. Esta variable demuestra que el comportamiento del comercio entre los países no se vio atado a un comportamiento global de idéntica tendencia.

Existe una tercera medida respecto de estos coeficientes y responde a la corrección del primero por el cuarto; es el índice de intensidad del comercio, definido por Durán Lima y Alvarez (2011).

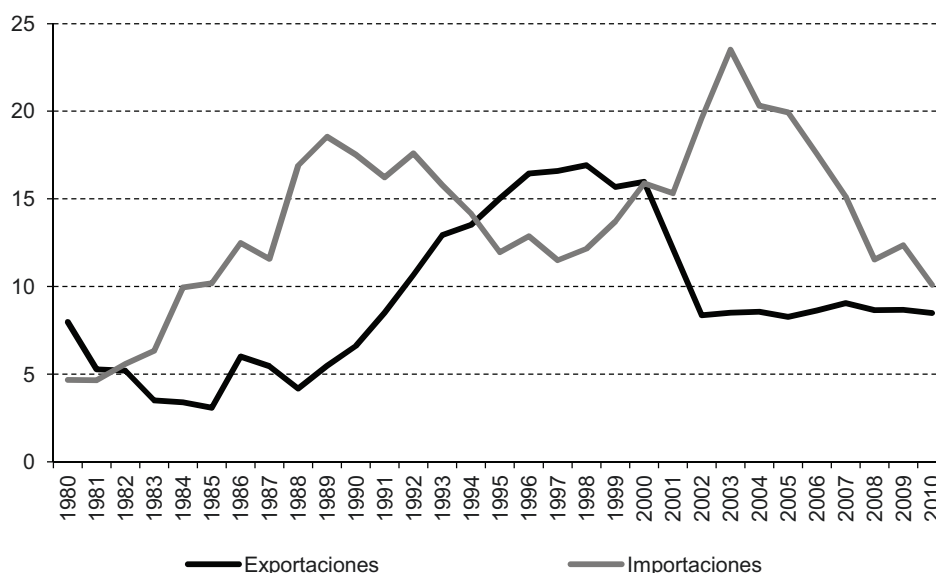
La ecuación para el cálculo del índice de intensidad del comercio (IC) se presenta a continuación y en ella *i* es un país miembro del esquema, *j* es el esquema de integración, *w* es el mundo y *XóM* corresponden a exportaciones o importaciones.

ECUACIÓN III.4
ÍNDICE DE INTENSIDAD DEL COMERCIO

$$IC = \frac{\sum_{i=1}^n XóM_{ij} / \sum_{i=1}^n XóM_i}{\sum_{i=1}^n XóM_i / XóM_w}$$

Fuente: elaboración propia en base a Durán y Alvarez (2011).

GRÁFICO III.6
MERCOSUR: INTENSIDAD DEL COMERCIO INTRARREGIONAL, 1980-2010
 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de Naciones Unidas, y Organización Mundial de Comercio.

Cuando se produce este ajuste las importaciones que quedan en evidencia, debido a que ahora el período de 1988 a 1998 presenta una tendencia a la baja, implicando que la relación del comercio del MERCOSUR con el mundo fue más intensa que la que se produjo al interior del esquema de integración.

D. El comercio por sectores económicos

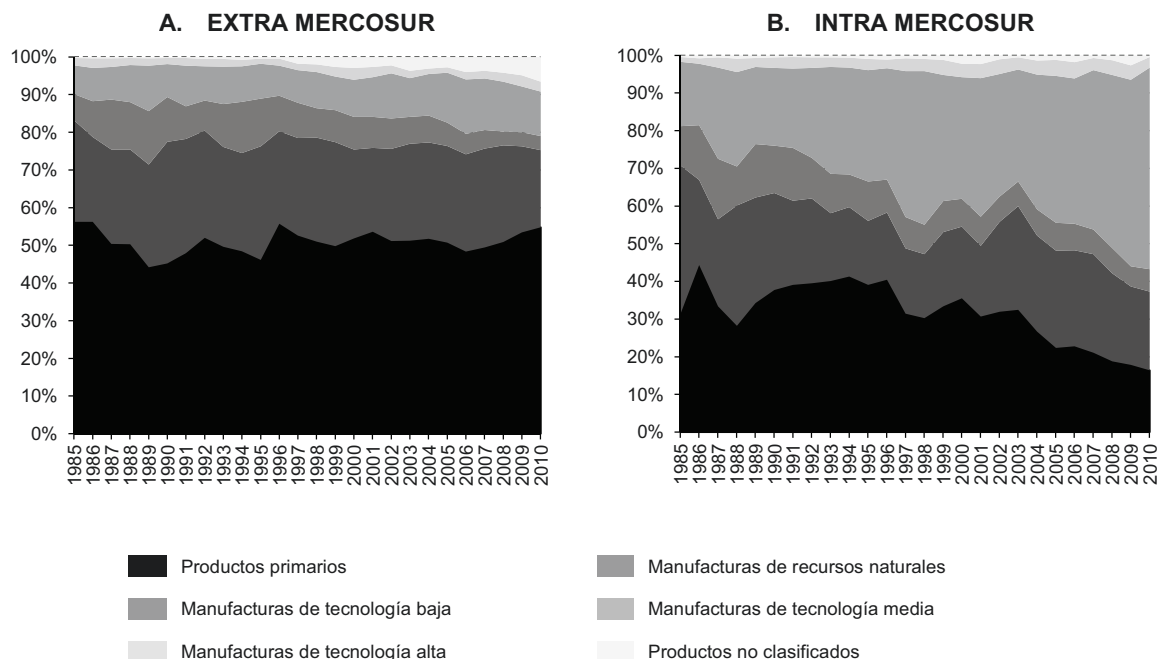
En un proceso de integración es fundamental que la estructura de la canasta de productos comercializado entre los miembros favorezca dicha dinámica, especialmente cuando, como se vio en el capítulo anterior, uno de los objetivos del esquema era impulsar las economías de escala y la productividad, con lo que es necesaria la incorporación de tecnología a los productos comercializados internamente.

Para este análisis se utilizó la Clasificación por Intensidad Tecnológica elaborada en base a la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI) Revisión 2, por Lall (2000) y adaptada por CEPAL (Durán Lima, 2008), y que reagrupa a las industrias (definidas como los grupos a tres dígitos de la CUCI) de acuerdo al grado de incorporación de tecnología en sus productos, separándolos en seis categorías:

1. Productos primarios: que son aquellos recursos naturales que no han sufrido ningún grado de elaboración, más allá de su extracción.
2. Manufacturas de recursos naturales: son aquellos productos que se obtienen de la elaboración de la categoría 1, como por ejemplo los aceites vegetales o los metales refinados.
3. Manufacturas de tecnología baja: agrupo a los productos del rubro textil y de calzado, así como algunas estructuras simples de metal, juguetes, joyería y productos plásticos.
4. Manufacturas de tecnología media: corresponde fundamentalmente al rubro automotriz, a las industrias de procesamiento de sintéticos y acero, y los químicos.
5. Manufacturas de tecnología alta: son los productos eléctricos y electrónicos, así como los aviones, los productos farmacéuticos y los instrumentos de precisión.

6. Productos no clasificados: es una categoría residual que agrupa elementos como el oro no monetario y las transacciones especiales de la CUCI.¹³

GRÁFICO III.7
ARGENTINA: EXPORTACIONES POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1985-2010
 (Porcentajes del total)

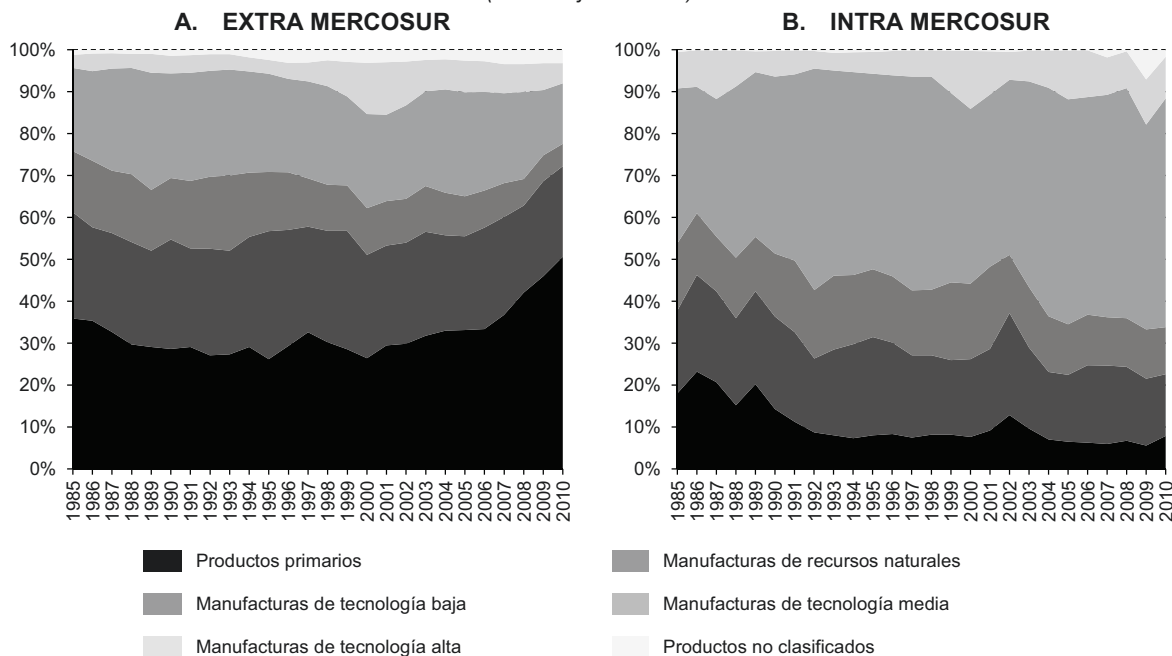


Fuente: Elaboración propia en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de Naciones Unidas.

En Argentina, el análisis de exportaciones es alentador para el caso del MERCOSUR, ya que la canasta del país con respecto del comercio extrazona está fuertemente marcada por productos primarios y manufacturas de estos, que en su conjunto representaron el 75,2% de las exportaciones en 2010 y el 76,4% en el promedio 1990-2010; al tiempo que en el caso de las exportaciones al MERCOSUR, priman las manufacturas de tecnología media, que han venido ganando importancia desde 1989, logrando ocupar el 53,5% en 2010, especialmente gracias a la participación del sector automotriz. Esto hace que el esquema de integración se convierta en el mercado de consumo de las exportaciones manufactureras argentinas, siendo esencial esto a los efectos del desarrollo productivo del país.

¹³ Para más detalles ver Durán (2008).

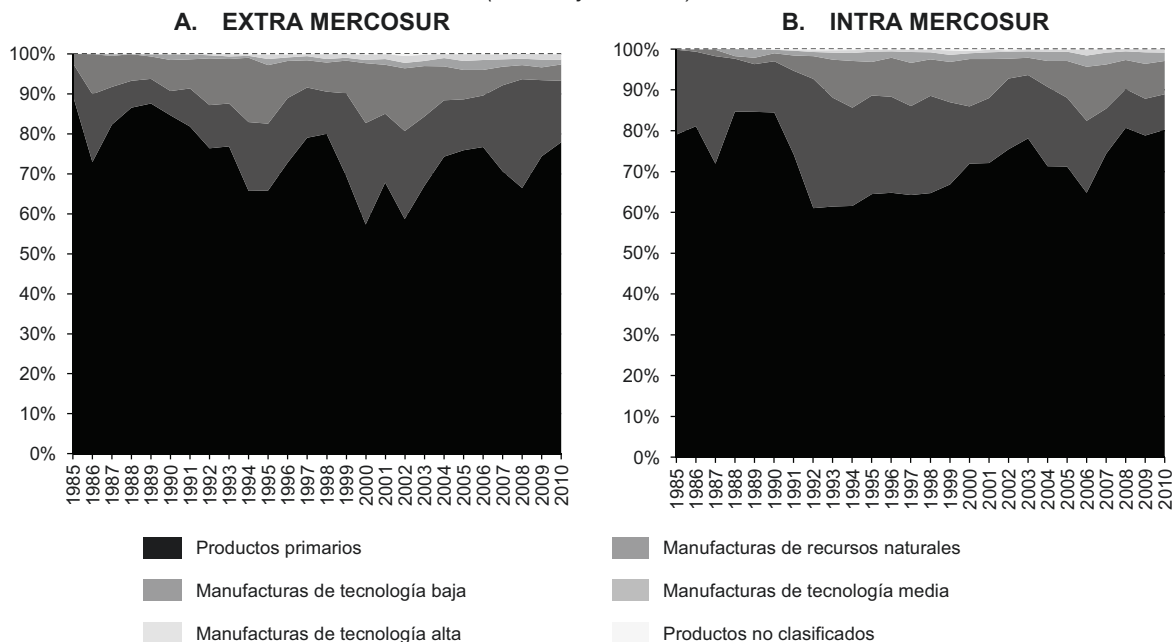
GRÁFICO III.8
BRASIL: EXPORTACIONES POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1985-2010
(Porcentajes del total)



Fuente: Elaboración propia en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de Naciones Unidas.

Una situación muy similar a la de Argentina se reproduce en el caso de Brasil, donde las exportaciones de productos primarios y sus manufacturas se encuentran en alza para el comercio extrazona en los últimos diez años, alcanzando el 72,3% en 2010, en tanto que las mismas decrecen al interior del MERCOSUR, dando paso a las manufacturas de tecnología media, que en conjunto con las de alta tecnología, ha crecido hasta ocupar el 64,4% de las exportaciones al MERCOSUR.

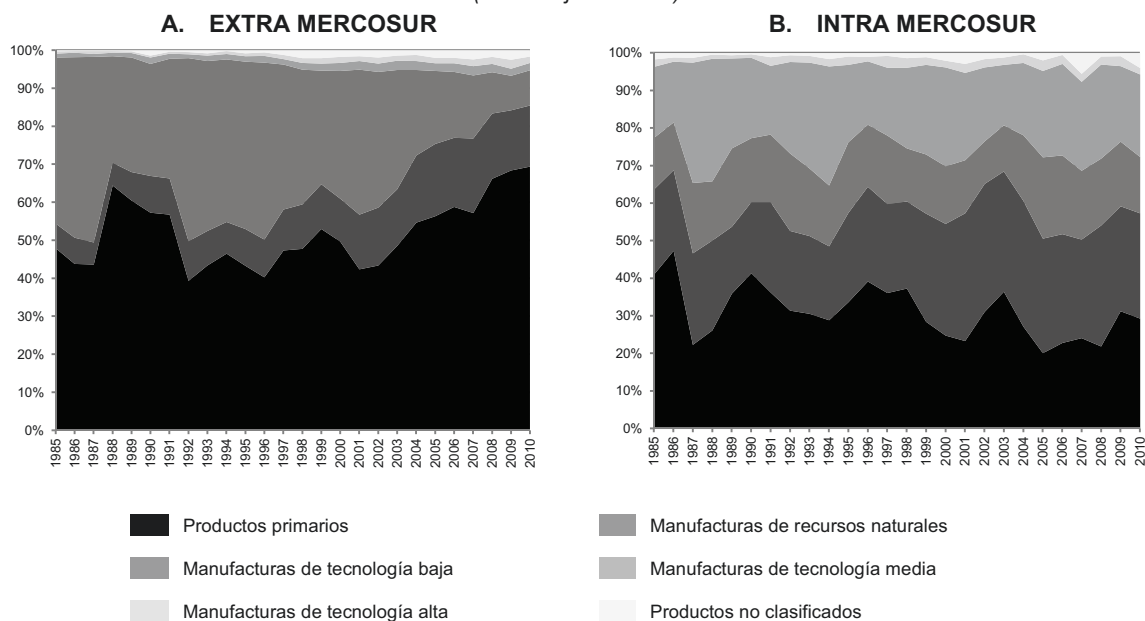
GRÁFICO III.9
PARAGUAY: EXPORTACIONES POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1985-2010
(Porcentajes del total)



Fuente: Elaboración propia en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de Naciones Unidas.

El caso de Paraguay es muy distinto, ya que para el país mediterráneo no hay diferencia en el patrón exportador, ya sea hacia adentro o afuera del MERCOSUR, en ambos casos los productos primarios circaron el 80% en 2010; e inclusive se debe notar que las manufacturas basadas en recursos naturales, han aumentado su participación en las exportaciones extrazona, alcanzando un 15% en 2009, mientras que presentan una notable contracción en las exportaciones hacia el MERCOSUR, donde apenas representaron un 9% en 2010.

GRÁFICO III.10
URUGUAY: EXPORTACIONES POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1985-2010
(Porcentajes del total)



Fuente: Elaboración propia en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de Naciones Unidas.

Finalmente el caso de Uruguay presenta una estructura cambiante; mientras que mantiene el elevado crecimiento de productos primarios y sus manufacturas en el comercio extrazona, llegando a un 85,5% en 2010; al interior del MERCOSUR ha mantenido medianamente estables sus exportaciones de manufacturas, haciendo variar las de productos primarios.

Así, mientras Argentina y Brasil parecerían mejorar sus posiciones relativas al interior del esquema, ni Paraguay ni Uruguay reflejan efectos importantes del MERCOSUR en sus canastas exportadoras. El esquema de integración se presenta de esta forma como un mercado de consumo para las manufacturas de tecnología argentinas y brasileñas, cumpliendo un rol fundamental en el desarrollo productivo de estos dos países. No obstante, esta función no se reitera en el caso de las exportaciones paraguayas ni uruguayas, denotando así una grave asimetría en las ventajas del esquema hacia sus diversos socios.

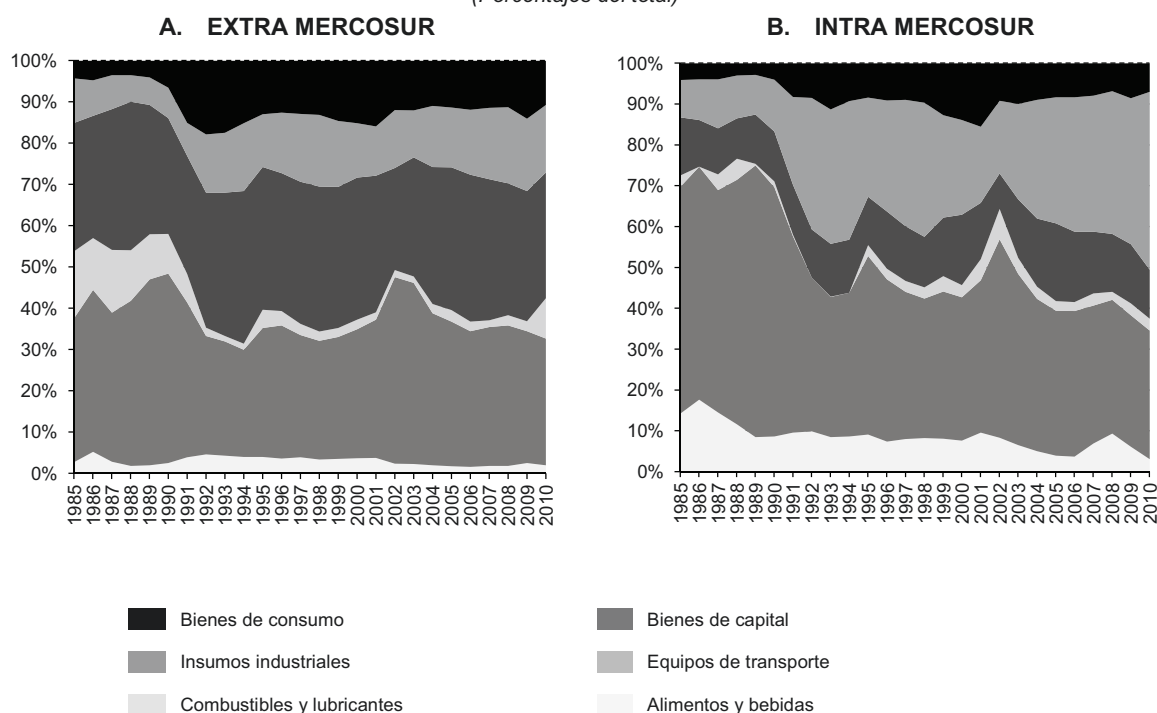
A fin de observar el comportamiento de las importaciones utilizaremos la Clasificación por Grandes Categorías Económicas (CGCE)¹⁴ que reagrupa la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI) revisión 2 en siete categorías básicas: Alimentos y bebidas, Suministros industriales, Combustibles y lubricantes, Bienes de capital, Equipo de transporte, Bienes de consumo, y Otros no especificados. Esta clasificación vino a reemplazar a la de Usos y Destinos Económicos

¹⁴ Es importante destacar que la CGCE es una reclasificación de la CUCI, esto quiere decir que los productos fueron colocados en las categorías de acuerdo a su uso más frecuente, lo que no implica que los países importen siempre los mismo bienes para los mismo fines, ni que todos lo hagan de igual manera; en cualquier caso es una buena aproximación.

(CUODE) que la Comisión Económica para América Latina y el Caribe impulsó durante la década de los sesenta (Durán Lima, 2008).

El objeto de utilizar la CGCE es poder desglosar los bienes importados, de acuerdo al uso que se les va a dar, considerando que un país debe preferir componer su matriz importadora por bienes de capital, suministros industriales y equipos de transporte, a fin de poder elaborar estos y exportarlos en forma de bienes de consumo, que cuentan con un mayor valor agregado. El encadenamiento productivo, en especial a través de la integración vertical de las industrias de los países, es un desarrollo fundamental en una cabal integración; antes que un mero intercambio de productos, es preferible siempre que los países se integren entre sí eslabonando sus líneas de producción, de forma tal de aprovechar las ventajas productivas de cada socio a través de las desgravaciones arancelarias y, de esta forma, exportador productos más competitivos en el mercado mundial.

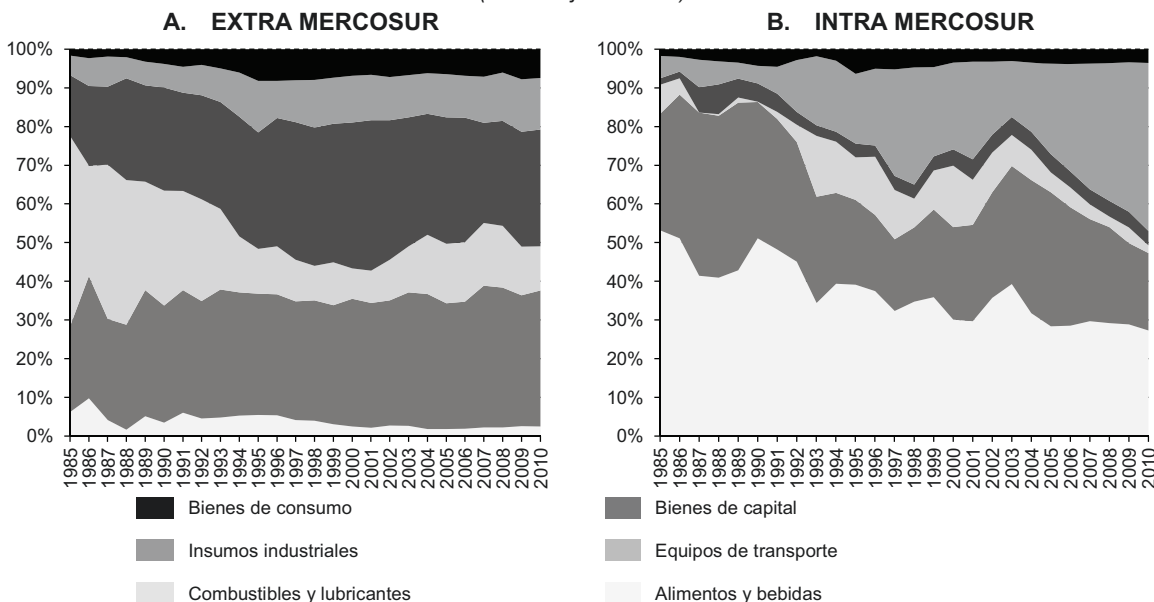
GRÁFICO III.11
ARGENTINA: IMPORTACIONES POR GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS, 1985-2010
(Porcentajes del total)



Fuente: Elaboración propia en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de Naciones Unidas.

Se observa la creciente importación argentina de bienes de capital y equipos de transporte desde fuera de la región; los bienes industriales continúan siendo importantes en el comercio extrazona, manteniendo un promedio del 32,2% del total a lo largo de las últimas dos décadas, mientras que los bienes de capital lo hacen en un 33,2%. En el caso del MERCOSUR, lo que prima en crecimiento son las importaciones de equipo de transporte y sus piezas, principalmente debido a la industria automotriz de Brasil; esta categoría acumuló el 43,6% en 2010, seguida de la importación de insumos industriales que acumuló un 31,4%; los bienes de capital, si bien han aumentado su participación respecto de 1990, continúan pesando poco en el total de las importaciones desde el MERCOSUR, acumulando un 12,0% en 2010.

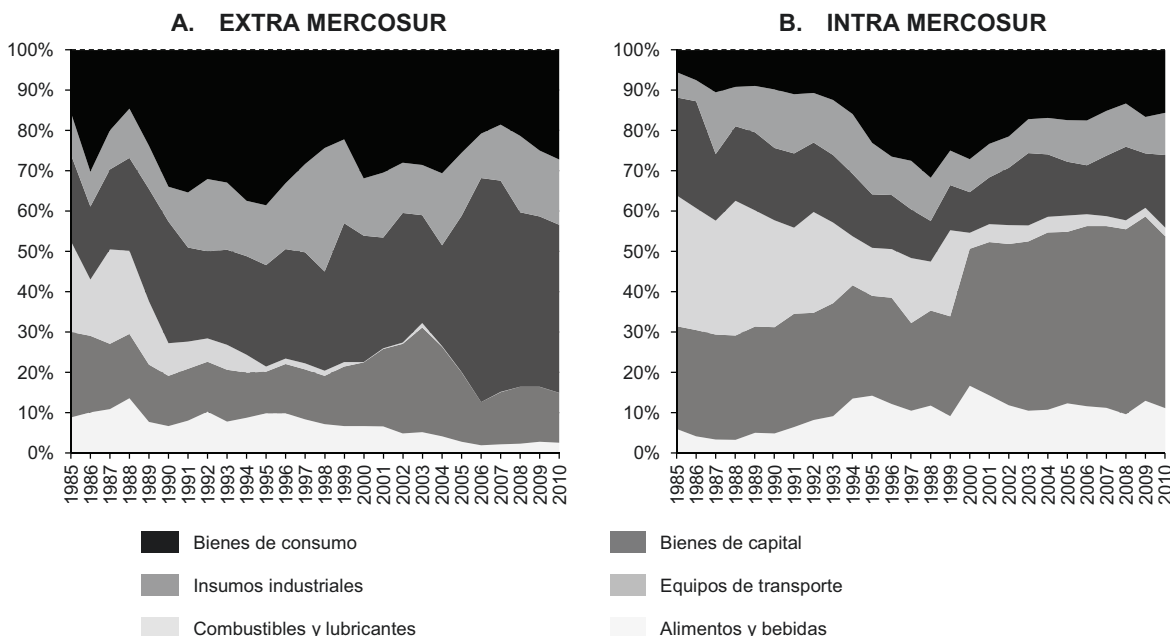
GRÁFICO III.12
BRASIL: IMPORTACIONES POR GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS, 1985-2010
 (Porcentajes del total)



Fuente: Elaboración propia en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de Naciones Unidas.

El caso de Brasil es muy similar al de Argentina en tanto que sus importaciones extrazona se concentran en bienes de capital e insumos industriales; pero difiere del anterior en que si bien los equipos de transporte también son importantes, lo son más los alimentos y bebidas, que acumularon un 27,3% en 2010, casi veinte puntos por debajo de los equipos de transporte, y por sobre el 20% de los insumos industriales. Esto a la vez que las importaciones de las demás categorías resultan insignificantes.

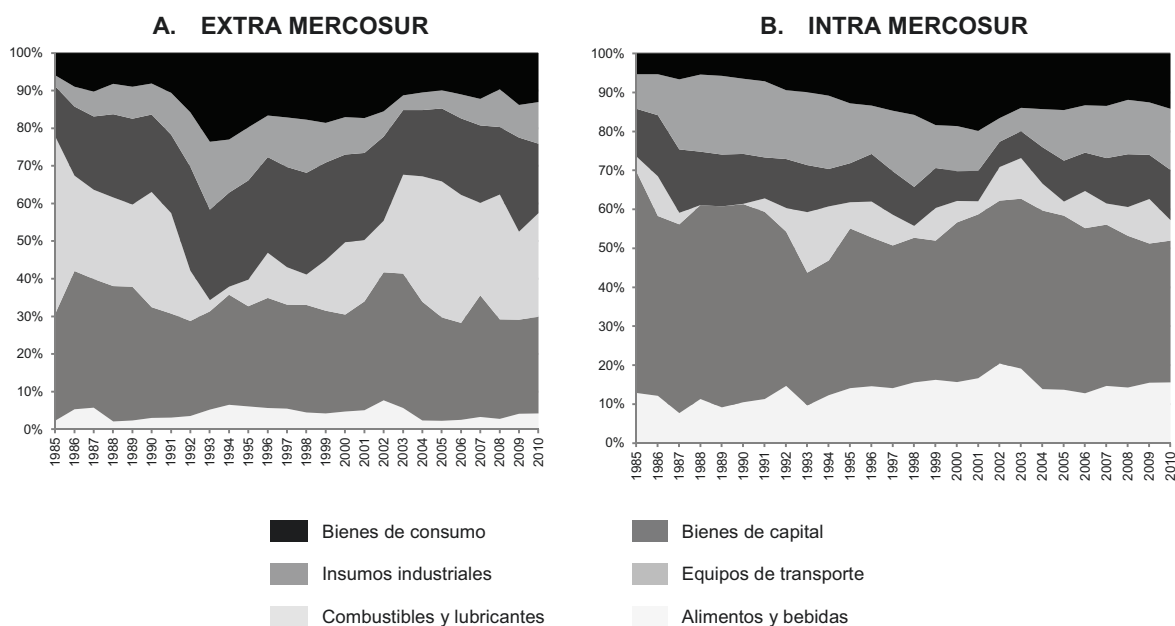
GRÁFICO III.13
PARAGUAY: IMPORTACIONES POR GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS, 1985-2010
 (Porcentajes del total)



Fuente: Elaboración propia en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de Naciones Unidas.

Por su parte, Paraguay tiene una matriz un poco más diversificada; si bien sus importaciones de bienes de capital son notablemente más importantes desde la extrazona (41,7% en 2010) que desde el MERCOSUR (18% en 2010), sus importaciones de insumos industriales son mucho más importantes en el caso de MERCOSUR (42,7% en 2010) que desde el resto del mundo (12,4% en 2010). Finalmente, y lo que sí sorprende es que mientras la categoría de equipos de transporte era la más fuerte en el comercio intrazona de Argentina y Brasil, para el caso de Paraguay, las importaciones de esta categoría son mucho más importantes desde la extrazona (16,2% en 2010) que desde el MERCOSUR (10,5% en 2010), tanto en porcentajes como en valor, US\$345 millones desde el MERCOSUR y US\$830 desde el resto del mundo.

GRÁFICO III.14
URUGUAY: IMPORTACIONES POR GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS, 1985-2010



Fuente: Elaboración propia en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de Naciones Unidas.

Finalmente, Uruguay presenta un esquema bastante similar en cuanto a su comercio intra y extrazona. Se destaca un mayor peso de bienes de capital desde la extrazona, a la vez que una mayor importancia de insumos industriales en el comercio intrazona que en el que proviene desde el resto del mundo. Lo que resulta más llamativo es que la proporción de combustibles y lubricantes importados desde el resto del mundo por Uruguay es elevada comparada con el resto del MERCOSUR (27,6% en 2010) pero sus importaciones de la intrazona son bajas (5,3%).

E. La inserción internacional del MERCOSUR

Como se observó en el capítulo anterior, una de las metas importantes que el MERCOSUR se proponía era servir de plataforma para la incorporación de los países miembros en la economía mundial; a fin de comprobar los avances en esta área, la presente sección analiza dos potentes indicadores, el primero son las exportaciones por destino de acuerdo a un índice de ventas comparativas reveladas, que indicará la

evolución de la competitividad en los principales mercados; para lo que se seleccionó a Asia¹⁵, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la Unión Europea¹⁶.

El segundo indicador es el Índice de Krugman, que analiza la similitud en el patrón exportador por industrias, a fin de observar el aumento de la complementariedad intraindustrial en las exportaciones a los mercados mencionados.

Los índices de ventajas comparativas reveladas abundan en la literatura, en su mayoría son derivaciones del propuesto por Balassa (1965) y su utilidad es proponer una medida de la especialización de las exportaciones de acuerdo a un producto determinado. En el caso del indicador a utilizar, lo que se deduce del mismo es el grado de especialización de especialización que los países tienen en sus productos, respecto de otros países, en un mismo mercado. El resultado se interpreta de acuerdo a umbrales, si el indicador supera el 0 quiere decir que tiene una ventaja potencial, en tanto que si supera el 0,33 indica que existe una ventaja comparativa.

El indicador de Balassa (IB) se simplifica en la siguiente fórmula; donde i es el país de origen, j el de destino, w es el mundo, k el producto y X las exportaciones.

**ECUACIÓN III.5
ÍNDICE DE BALASSA SIMPLIFICADO**

$$IB = \frac{X_{ij}^k / X_{ij}}{X_{iw}^k / X_{iw}}$$

Fuente: elaboración propia en base a Durán y Alvarez (2011).

En el presente trabajo realizaremos una pequeña variación en el denominador, siguiendo a Durán Lima y Alvarez (2011), a fin de hacerlo comparable entre los distintos países, en un mismo mercado; asimismo, procederemos a normalizar estadísticamente el indicador, a fin de que la oscilación numérica de este quede restringida entre -1 y +1, simplificando así el análisis.

La fórmula elegida para nuestro índice de ventajas comparativas reveladas (IVCR) se detalla a continuación y la única notación que se agrega respecto de la ecuación III-5 es M que representa a las importaciones.

**ECUACIÓN III.6
ÍNDICE DE VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS, NORMALIZADO**

$$IVCR = \left(\frac{X_{ij}^k / X_{ij}}{M_{jw}^k / M_{jw}} - 1 \right) / \left(\frac{X_{ij}^k / X_{ij}}{M_{jw}^k / M_{jw}} + 1 \right)$$

Fuente: elaboración propia en base a Durán y Alvarez (2011).

¹⁵ Cinco de los países que componen la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Indonesia, Filipinas, Malasia, Singapur y Tailandia), la República Popular China, la República de Corea y Japón.

¹⁶ Se utilizarán los 15 miembros de 1995 en toda la serie (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia).

CUADRO III.2
MERCOSUR: IVCR SUPERIOR A 0 EN MERCADOS SELECCIONADOS
(En porcentaje del total exportado y número de industrias)

		X	#	X	#	X	#	X	#	X	#	X	#
Asia	Argentina	96%	17	97%	$\frac{2}{4}$	95%	19	97%	20	96%	23	91%	22
	Brasil	94%	28	92%	29	91%	30	90%	34	89%	30	94%	22
	Paraguay	92%	9	100%	4	99%	5	99%	7	99%	10	99%	9
	Uruguay	92%	9	98%	9	98%	10	98%	14	98%	18	99%	17
T. de Libre Comercio de América del Norte	Argentina	87%	45	83%	63	87%	56	91%	60	86%	55	90%	50
	Brasil	85%	67	81%	66	84%	79	83%	74	77%	73	85%	68
	Paraguay	98%	14	97%	25	97%	16	97%	17	95%	21	98%	15
	Uruguay	97%	20	96%	29	97%	30	95%	31	92%	32	95%	37
Unión Europea	Argentina	95%	27	93%	32	93%	29	94%	30	93%	33	94%	29
	Brasil	91%	33	86%	41	86%	39	89%	39	85%	42	85%	37
	Paraguay	99%	11	99%	11	98%	11	99%	12	99%	13	99%	11
	Uruguay	98%	18	97%	20	98%	17	97%	20	97%	23	97%	19

Fuente: Elaboración propia en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de Naciones Unidas.

Notas: El cálculo se realizó utilizando las partidas a tres dígitos de la CUCI revisión 2. Se utilizaron promedios ponderados por regiones.

Se desprende del cuadro que Argentina ha perdido ventaja en Asia y la Unión Europea, en lo que respecta a porcentaje de exportaciones con IVCR positivo; asimismo, en Asia también se disminuyó el número de productos que cuentan con esta ventaja. El caso de los Estados Unidos presenta números que oscilan a lo largo de la muestra. 1990 se presenta como el mejor año, tanto en el porcentaje de exportaciones que se encontraron con ventajas comparativas, así como para el porcentaje del total que éstas representaron.

El caso de Brasil es oscilante en la mayoría de las categorías, donde presenta un aumento tanto en número de productos como en el porcentaje de estos durante los noventa, pero los disminuye en los dosmil. Sí se presenta una pérdida importante en el número de productos en Asia y en el porcentaje que éstos representan en la Unión Europea. El mejor año de Brasil podría ser 1995 si consideramos tanto el número de productos como su porcentaje.

Paraguay presenta un caso distinto, en todos los mercados más del 90% de sus productos cuentan con un IVCR superior a 0 a lo largo del período analizado, acercándose notablemente al 100% en varias oportunidades, y sin bajar del 95% en ningún caso. Asimismo, hasta 2005 presentó una clara tendencia al alza en el número de productos que cuentan con esta ventaja en todos sus mercados, pero para 2010 sus guarismos son muy similares a los de 1985.

Uruguay se encuentra a mitad de camino, en tanto que ha ganado en productos y porcentajes en el Asia, y ha oscilado en la Unión Europea; en el caso del TLCAN ganó en cantidad de productos con IVCR positivo, pero el peso que éstos representaban en el total de las exportaciones ha disminuido de manera constante.

Ahora, un IVCR positivo no es suficiente para indicar que se cuenta con ventajas comparativas reveladas en buena intensidad, simplemente demuestra que se las tiene en potencia; para poder analizar mejor el indicador se seguirá la tipología de Durán Lima y Alvarez (2011), quienes indican que un IVCR superior a 0,33 es indicativo de ventajas comparativas reveladas.

CUADRO III.3
MERCOSUR: IVCR SUPERIOR A 0,33 EN MERCADOS SELECCIONADOS

(En porcentaje del total exportado y número de industrias)

		1985		1990		1995		2000		2005		2010	
		X	#	X	#	X	#	X	#	X	#	X	#
Asia	Argentina	91%	14	90%	17	92%	15	96%	16	88%	14	90%	15
	Brasil	87%	20	86%	21	87%	24	87%	26	83%	21	84%	15
	Paraguay	84%	8	100%	3	98%	3	99%	7	97%	8	98%	7
	Uruguay	85%	8	98%	9	97%	9	98%	13	97%	15	98%	15
T. de Libre Comercio de América del Norte	Argentina	85%	33	77%	42	81%	39	84%	45	82%	42	73%	39
	Brasil	61%	39	66%	43	69%	49	68%	50	62%	52	74%	46
	Paraguay	95%	13	91%	20	96%	15	91%	15	94%	17	98%	14
	Uruguay	96%	16	95%	25	95%	24	90%	21	91%	23	94%	34
Unión Europea	Argentina	90%	21	88%	24	89%	23	91%	24	89%	24	92%	23
	Brasil	83%	21	75%	25	77%	25	82%	27	75%	27	74%	23
	Paraguay	98%	8	97%	8	98%	9	98%	11	98%	10	99%	9
	Uruguay	96%	13	94%	16	96%	14	95%	16	95%	18	96%	14

Fuente: Elaboración propia en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de Naciones Unidas.

Notas: El cálculo se realizó utilizando las partidas a tres dígitos de la CUCI revisión 2. Se utilizaron promedios ponderados por regiones.

El patrón ahora varía un poco y se deja entrever un aumento en la competitividad de los productos argentinos en los mercados de América del Norte y la Unión Europea; no obstante, para el caso del TLCAN el aumento de la competitividad se ve minado por la disminución del peso de los productos en el total exportado en, esto no ocurre en la Unión Europea, donde el coeficiente es constante. En el mercado asiático no se desprenden grandes variaciones y tanto el coeficiente como el número de productos oscilan sin tendencia. Nuevamente el mejor año para Argentina ha sido el 2000.

Brasil presenta aumento en el número de productos con competitividad en los casos del TLCAN y de la Unión Europea, donde no obstante el número de productos cae en 2010. En Asia el número oscila y cae fuertemente en 2010. Respecto del porcentaje que estos representan en el total exportado a los destinos seleccionados, los productos con ventajas comparativas pierden presencia tanto en Asia como en la Unión Europea, pero ganan en América del Norte. En este análisis, el mejor año de Brasil pasa a ser el 2000.

Paraguay aumentó la cantidad de productos con ventajas comparativas en América del Norte y en la Unión Europea, no obstante el guarismo cae drásticamente en 2010. Respecto del porcentaje que estos productos representaron, hubo una clara ganancia en el TLCAN, en tanto que el porcentaje se mantuvo relativamente constante en la Unión Europea. Para el Asia, la cantidad de productos se redujo, pero contrariamente, los que quedaron aumentaron su participación. Su mejor año fue claramente el 2005.

Uruguay presenta una clara ganancia tanto en número de productos como en su participación en el mercado asiático. Lo mismo ocurre respecto del número de productos en América del Norte. Al respecto la Unión Europea no presenta tendencias claras, haciendo oscilar la cantidad de productos y sin que la representación de esto varía considerablemente. El efecto que el TLCAN y Asia tienen sobre Uruguay hace que sea el único país en el MERCOSUR donde el mejor año, tanto en número de productos como en su participación sea el 2010; año de fuertes contracciones tanto en Brasil como en Paraguay.

Nuevamente aquí se hacen presentes las asimetrías entre los países del MERCOSUR, las que no siempre favorecen a Argentina y Brasil, ya que en este caso los socios mayoritarios del esquema se presentan inconstantes y con eventuales pérdidas de competitividad, al tiempo que Paraguay y Uruguay arrojan mejores índices.

El análisis de los índices de ventajas comparativas reveladas nos lleva necesariamente al segundo indicador seleccionado; ya que para que el efecto de aumento de competitividad sea atribuible al MERCOSUR, esto se tiene que deber a un incremento en la complementariedad intraindustrial exportadora, es decir en la similitud de sus canastas, a fin de que el esquema de integración esté realmente funcionando como una plataforma para la inserción económica.

Observaremos este efecto a través del índice propuesto por Krugman (1980) (IK), según se sintetiza a continuación y donde i es el primer país, j su socio, k la industria y X las exportaciones.

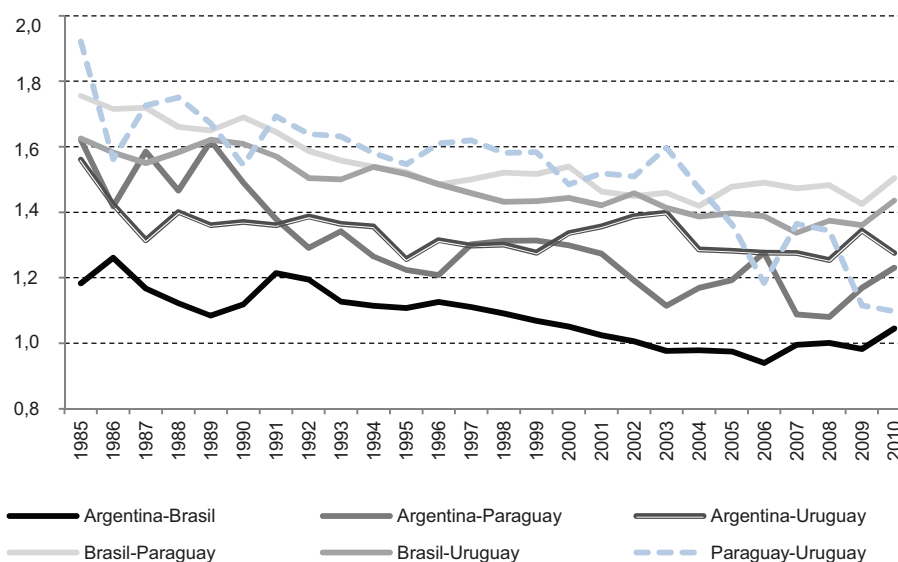
ECUACIÓN III.7
ÍNDICE DE KRUGMAN

$$IK = \sum_{k=1}^n \left| \frac{X_i^k}{X_i} - \frac{X_j^k}{X_j} \right|$$

Fuente: Elaboración propia en base a Durán y Alvarez (2011).

La interpretación del índice es simple debido a que su lógica interna lo es; el supuesto es que si el peso de cada industria fuera el mismo en las exportaciones de ambos países, la resta daría 0, y la sumatoria de todas lo mismo. Por el contrario, si las estructuras fueran diametralmente opuestas, la resta daría 1 (ya que se consideran valores absolutos) y la suma de todas ellas daría 2. Esto quiere decir que cuanto más se acerque a cero el indicador, la complementariedad de las industrias exportadoras es mayor.

GRÁFICO III.15
MERCOSUR: ÍNDICE DE KRUGMAN, 1985-2010



Fuente: Elaboración propia en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de Naciones Unidas.

Del análisis del gráfico III.15 se desprende que las relaciones bilaterales al interior del MERCOSUR ha presentado una tendencia histórica a la complementariedad; siendo la relación entre Argentina y Brasil la más complementaria, y la de Brasil Paraguay la más dispar. Asimismo, la relación entre Argentina y Uruguay se presenta estable, con números cercanos al 1,3 en toda la serie, lo que indica poca complementariedad entre ambos países y falta de tendencia hacia revertir dicha situación.

Se destaca por sobre la serie la relación entre Paraguay y Uruguay, los cuales presentaban una relación de prácticamente nula complementariedad en 1985 y que ha presentado una tendencia positiva a lo largo de la serie, con una notable mejoría a partir de 2003.

En el caso de la relación entre Argentina y Uruguay, la misma se encontraba con escasa complementariedad en 1985 y presentó una tendencia a revertir dicha situación, la cual se prolongó hasta 1996, a partir de entonces la misma se revierte, con una leve mejoría en 2003 pero con un 2006 a niveles de 1991.

Así, el aumento de las ventajas comparativas reveladas que sobresalía en el caso de Paraguay y Uruguay no puede ser atribuido de forma homogénea a una mayor complementariedad entre los miembros del esquema de integración, ya que de las 6 relaciones bilaterales existentes al interior del esquema, solo dos tienen una clara tendencia a la complementariedad y son separadas de acuerdo al tamaño de las economías, quedando entonces por un lado la relación Argentina-Brasil y por el otro Paraguay-Uruguay.

F. Posicionamiento internacional del MERCOSUR

Posicionarse en el sistema económico internacional implica más que simplemente ganar ventajas comparativas en algunos mercados; si, por ejemplo, un país exportase únicamente un producto, a un solo mercado, y este socio comercial importase dicho producto únicamente del primer país, éste tendría el mayor IVCR posible y en la totalidad de su comercio. Esto no implica una buena inserción internacional, ya que la misma debe de estar acompañada también por la correspondiente diversificación, que haga al país menos dependiente de un producto o un destino, tratando extender su canasta lo más posible. Asimismo, si el producto con mayor IVCR en el primer país, es exportado también de forma importante por el segundo, estos no solo van a tener un alto IVCR sino también una alta complementariedad; es importante entonces que los dos indicadores anterior estén acompañados por una mayor diversificación exportadora, lo cual potencia las relaciones a más niveles.

Existen diversas formas de medir esta dimensión en el comercio internacional, siendo la más común y extendida, la mera revisión de la cantidad de productos que se exportan y cuántos de éstos componen un determinado porcentaje (como ser el 75 u 80% de las exportaciones). No obstante, existen también medidas mucho más evolucionadas y sintéticas, que permiten una mejor comprensión u análisis de los datos.

La más difundida de estas es el índice de Hirschman-Herfindahl¹⁷ corregido por el número de observaciones. El indicador apareció originalmente como una simple proporción elevada al cuadrado; a dicha ecuación la corregiremos por el número de observaciones de la muestra.

La fórmula a continuación (IH) expresa la ecuación utilizada en este estudio; donde X son las exportaciones i el país, k los productos y n el número de observaciones de la muestra.

ECUACIÓN III-8 ÍNDICE DE HIRSCHMAN-HERFINDAHL

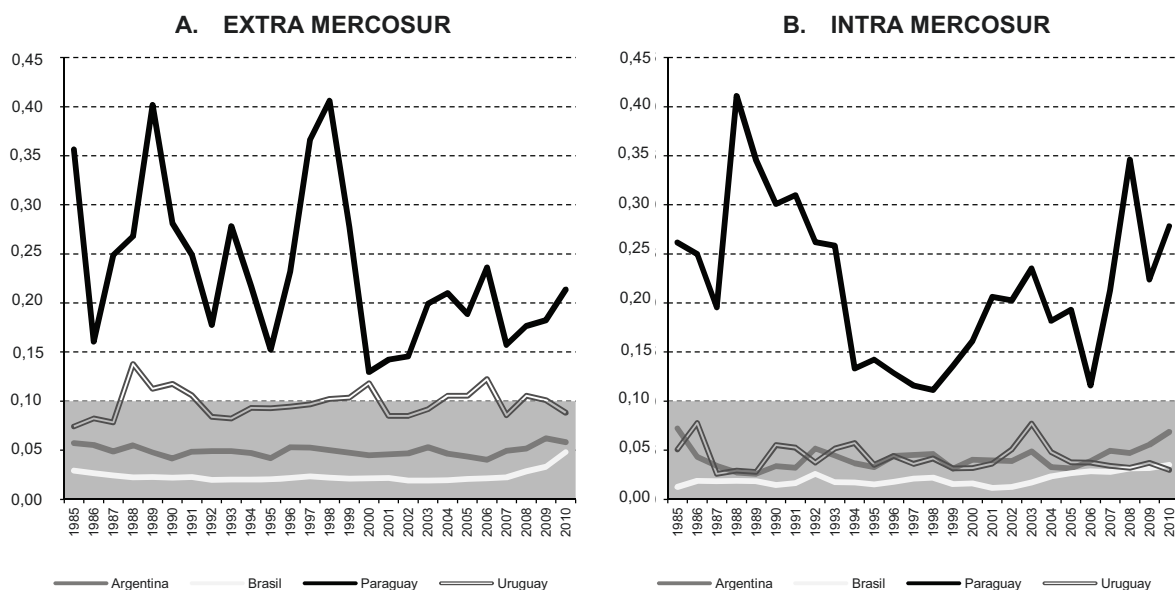
$$IH = \frac{\sum_{k=1}^n \left(\frac{X_i^k}{X_i} \right)^2 - \frac{1}{n}}{1 - \frac{1}{n}}$$

Fuente: Elaboración propia en base a Durán y Alvarez (2011).

El índice oscila entonces entre 0 y 1, siendo un número mayor a 0,10 indicativo de una concentración moderada, y si este supera los 0,18 se considera que las exportaciones se encuentran concentradas.

¹⁷ Es importante destacar aquí que en la literatura se puede encontrar este indicador bajo nombres como Coeficiente de Gini o Índice de Herfindahl, debido a lo confuso de su origen; no obstante, el propio Hirschman (1964) procuró dejar esto en claro en una nota publicada en *The American Economic Review* donde aclara que el indicador fue creado por él en 1945 y reinventado por Herfindahl en 1950, a partir de lo cual se popularizó; y por ello aquí denominaremos al indicador como el Índice de Hirschman-Herfindahl, a fin de zanjar la diferencia provocada por los breves cinco años que separaron la publicación de Hirschman (1945) de la de Herfindahl (1950).

GRÁFICO III.16
MERCOSUR: ÍNDICE DE HIRSCHMAN-HERFINDAHL, 1985-2010
 (Porcentajes del total)



Fuente: Elaboración propia en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de Naciones Unidas.

No se observan un efecto directo del proceso de integración a nivel intrazona, donde los intercambios ya eran diversificados y se mantuvieron de igual manera a lo largo de todo el período de estudio, exceptuando algunos picos como el de Uruguay en 2003; y una tendencia al alza tanto de Argentina como de Brasil desde dicho año.

Asimismo, Paraguay nunca pasó al área diversificada, y su moderada diversificación duró únicamente entre 1994 y 2000, para luego solo reingresar en 2006; pero en el resto del período se mantiene siempre concentrado, con picos de alta concentración.

En el caso del comercio extrazona, donde lo que está en juego es la inserción internacional de los países miembros del esquema, se nota un patrón similar, con la excepción de que en esta oportunidad Uruguay se presenta moderadamente diversificado, rondando siempre el umbral de los 0,10 puntos, a lo largo de todo el proceso, pero sin superar nunca el de los 0,18. Para el caso de Paraguay, su situación es más grave que en el comercio intrazona, ya que aquí sus ingresos al área de moderada diversificación son esporádicos –1986, 1992, 1995, 2000 y 2007–.

No se puede indicar entonces que el MERCOSUR haya tenido efecto directo en la diversificación intrazona; sí se observa que no logró convertirse en una plataforma para la inserción diversificada de sus socios en el comercio internacional. En este caso, la carencia de efecto es de por sí un efecto.

Finalmente es necesario analizar en detalle la integración intraindustrial en el MERCOSUR. Inicialmente la teoría del comercio internacional impulsada por David Ricardo (1959) implicaba que los países debían de especializarse en los bienes en los cuales tenían ventajas comparativas respecto de sus socios, por haber sido favorecidos de acuerdo a su dotación de factores; bajo dicha lógica la integración implicaba bajar las defensas comerciales en frontera de los países, con lo que las industrias nacionales que estuvieran menos dotadas de factores que las de los socios, desaparecerían.

Esto fue rebatido por Grubel y Lloyd (1975) en ocasión del proceso de conformación de la Unión Europea, estableciendo que la competitividad internacional comprende otras dimensiones distintas a la dotación de factores –que no por ello deja de ser importante–, así por ejemplo, el gusto de los

consumidores influiría en el comercio, y no porque la Volkswagen fabricara excelentes autos, los alemanes tendrían que dejar de tener gusto por los Peugeot franceses.

El indicador de Grubel y Lloyd resulta en un sintético número que expresa la relación entre las estructuras de comercio bilateral; oscila entre 0 y 1, siendo un número más cercano a 1 indicativo de comercio intraindustrial, y menor a 0,33 de comercio interindustrial, es decir entre industrias distintas (Durán Lima y Alvarez, 2011).

La fórmula del IGL se detalla a continuación, y en ella i es el primer país, j su socio, k la industria, n el número total de industrias, X las exportaciones y M las importaciones.

ECUACIÓN III.9
ÍNDICE DE GRUBEL Y LLOYD

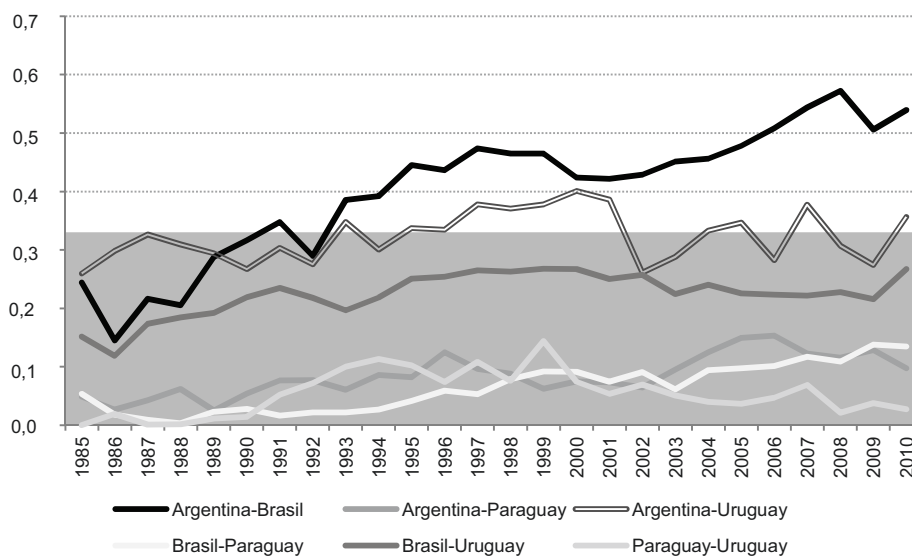
$$IGL = 1 - \frac{\sum_{k=1}^n |X_{ij}^k - X_{ji}^k|}{\sum_{k=1}^n X_{ij}^k + X_{ji}^k}$$

Fuente: Elaboración propia en base a Durán y Alvarez (2011).

Esta nueva teoría del comercio internacional se denominó intraindustrial; bajo dicho paraguas conceptual es que se ampara el raciocinio de que para generar verdadera interdependencia al interior de un esquema de integración, lo que debe haber es no solo complementariedad exportadora de productos, sino que las industrias al interior de los países también estén relacionadas.

Es cierto que en el caso de bienes terminados el intercambio no es integrador, pero si se puede dar que el país i esté comprando partes de autos al país j , para poder incorporarlos en su producción nacional y luego exportar a terceros mercados, en lo que se denomina “integración vertical” de acuerdo con Hummels, Ishii & Yi (2001).

GRÁFICO III.17
MERCOSUR: ÍNDICE DE GRUBEL Y LLOYD, 1985-2010



Fuente: Elaboración propia en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de Naciones Unidas.

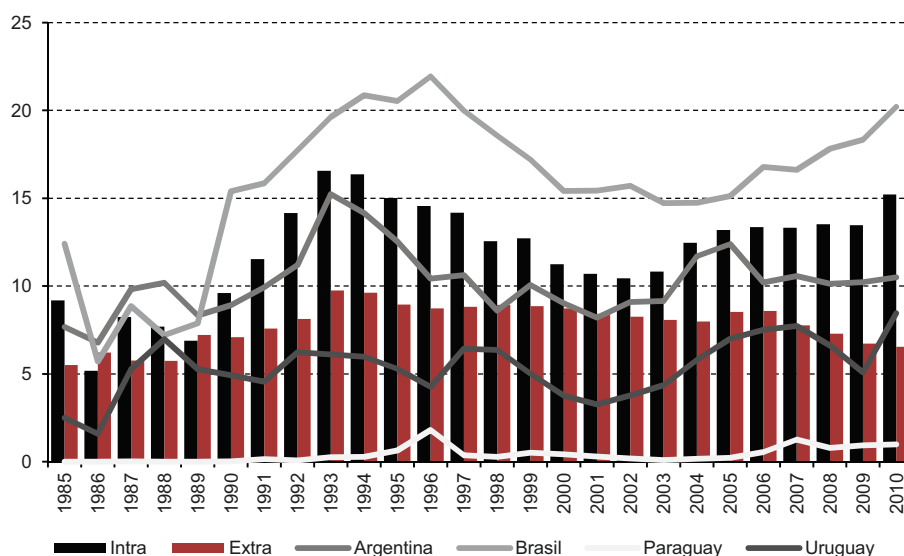
Del análisis de este indicador se destaca que la única relación bilateral de integración intraindustrial de gran crecimiento es la de Argentina-Brasil, donde el aumento es sostenido en el tiempo y los valores actuales son más que significativos. La segunda relación que estuvo por sobre el umbral de los 0,33 fue la de Argentina-Uruguay, pero de manera muy inconstante, y actualmente se encuentra a la baja.

De las restantes cuatro relaciones, la de Brasil Uruguay se encuentra dentro de los parámetros de relación potencial ($> 0,1$ y $< 0,33$), no obstante; éste ha sido el caso desde antes del MERCOSUR, y si bien existió una tendencia al aumento entre los años 1986 y 1997, esta venía de antes de la entrada en vigor del esquema y se estancó desde entonces. La relación entre Brasil y Paraguay debe destacarse ya que, aún siendo interindustrial durante todo el período, se encuentra desde 1990 en alza y en 2007 logró entrar al área de potencialidad.

El análisis del indicador seleccionado se completa con una revisión de los intercambios de productos considerados como Partes y Piezas, categorías 42 y 53 de la Clasificación por Grandes Categorías Económicas. La integración vertical supone un incremento en el comercio de estas categorías, ya que son las que permiten una integración de las cadenas de valor, convirtiendo a parte de la producción de un país en insumos para productos finales de otro país.

En el gráfico III.18 observamos que el comercio de estas categorías ha crecido de manera importante al interior del esquema, haciéndolo a una tasa anualizada de 13,4% a lo largo de los 20 años de vida del MERCOSUR; es decir muy por encima del crecimiento de éstas exportaciones al mundo – una tasa anualizada de 8,9% en el mismo período– y con un coeficiente en 2009 de 15,2%, muy superior al 8,1 de América Latina y el Caribe.

GRÁFICO III.18
MERCOSUR: COMERCIO DE PARTES Y PIEZAS, 1985-2010
(En porcentajes del total exportado)



Fuente: Elaboración propia en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de Naciones Unidas.

No obstante lo anterior, se destaca en el análisis que el gran aporte a dicho crecimiento está dado por la relación entre Argentina y Brasil, y principalmente por el comercio que estos dos países tienen en el sector automotriz. Uruguay también presenta una relación con presencia de partes y piezas, pero a una escala mucho menor; y finalmente Paraguay tiene un comercio del sector que no superó los 8 millones de dólares promedio en los últimos diez años.

De los exámenes anteriores se colige que la interdependencia interna del MERCOSUR no ha sido fructuosa en la mayoría de las relaciones, ya que no se puede derivar el éxito de un esquema de integración, cuando los efectos sobre cuatro países se reducen a solo dos y una tercera relación a medias; si efectivamente el comercio intraindustrial fuese provocado por políticas del esquema, tendría que haberse replicado también en las demás relaciones.

Conclusiones

Esta investigación se propuso analizar la evolución de la integración de facto entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay –Estados miembros del Mercado Común del Sur– y contraponerla con el patrón seguido por la integración de jure de los mismos. Lo anterior con el fin de comprobar si el esquema top-down utilizado en la configuración de los instrumentos jurídicos básicos del MERCOSUR, había concordado con la integración de facto, que debía ser funcional a los fines de la integración comercial, o si, por el contrario, ambas dimensiones se habían movido en paralelo, disociadas la una de la otra. En la presente sección se describen las principales conclusiones del estudio.

La relación entre Argentina y Brasil ha cambiado mucho en los últimos treinta años, en especial desde la Declaración de Foz de Iguazú de 1985 y de los acuerdos y tratados que la siguieron. Si centráramos el análisis del MERCOSUR únicamente en esta relación, quizás nos enfrentaríamos a un escenario muy distinto, pero el esquema de integración planteado en los noventa incluía también a Paraguay y Uruguay.

Siempre se advirtió de las asimetrías existentes en el MERCOSUR respecto de la relación entre sus miembros –en especial debido al tamaño, territorio, población y producto interno bruto–, pero los efectos del esquema sobre estos también han sido asimétricos y no siempre favoreciendo a los mismos.

La integración jurídica, analizada en el capítulo II, avanzó considerablemente en los años de vida del esquema. Ella produjo una proliferación de acuerdos y protocolos, los cuales tuvieron diversos efectos transversales sobre el esquema, siendo el más notable la modificación orgánica de éste. Los objetivos centrales de este entramado de documentos y de las motivaciones de los países en dar vida y mantener el MERCOSUR fueron: a) la necesidad de una plataforma de apoyo para

la internacionalización, b) la promoción de la inserción competitiva de los Estados miembro en el tablero comercial mundial, c) la estimulación de los flujos de comercio, y d) la apertura de las economías de los cuatro países; todo lo anterior bajo la meta de –e)– la integración subregional. Lo anterior tiene especial relación con el aspecto económico y comercial del acuerdo, sin ser éste el único pero sí el objeto del presente estudio.

Desde esta óptica los resultados son concluyentes: la apertura de las economías –medida como el porcentaje del producto interno bruto que las importaciones son capaces de cubrir– no aumentó durante los noventa en ninguno de los cuatro países; en 2001 se produjo un salto importante en Argentina debido a la salida del modelo de convertibilidad y un aumento regional incipiente, pero que duró hasta 2003, y desde entonces el coeficiente se estanca o decrece; mostrando así la falta de injerencia del esquema de integración en la apertura de las economías nacionales.

Los textos que argumentan que la integración fue efectiva, sustentando ésto en el análisis del coeficiente simple de comercio intrarregional, cometen dos errores. Primero, el aparente incremento de las exportaciones puede ser explicado por una tendencia en la región latinoamericana (Di Filippo, 1997), donde el MERCOSUR no presenta una particularidad distinta a la de los demás países; esto se suele atribuir a que América Latina venía de años de problemas estructurales y sufrió el impacto del Consenso de Washington y de la liberalización de comercio (Paíva & Gazel, 2003). Segundo, olvidan que el acuerdo se da en una región donde el comercio potencial había estado históricamente reprimido (Sepúlveda & Vera, 1997).

Respecto de la calidad de las importaciones intrarregionales, quedó claro que el esquema no produjo efectos, o fue asimétrico en éstos, favoreciendo a algunos Estados –Brasil en principio– pero sin producir resultados transversales, donde se observa que el sector automotor, fuerte en la relación entre Argentina y Brasil, está ausente en el caso de Paraguay y es muy débil en el de Uruguay.

En lo que respecta a la competitividad de los países en la extrazona, durante el período de vigencia del MERCOSUR, Argentina ha perdido ventajas comparativas en la mayoría de los mercados analizados; caso similar ocurre con Brasil. Distinto es el caso de Paraguay y Uruguay, los cuales presentan una continua mejoría. Lo anterior deja nuevamente en evidencia la ausencia de efecto atribuible al esquema de integración como plataforma de inserción internacional.

Asimismo, la complementariedad exportadora, que es el único punto del Programa de trabajo 2004-2006 de la Decisión 26/03 que incluye el ámbito sectorial del comercio exterior, mantuvo el índice de Krugman con escasas variaciones sobre la tendencia histórica, siendo la única con propensión a la complementariedad la de Argentina y Brasil, y mostrando otras –Argentina-Paraguay– que se mueven en la misma dirección pero con grandes variaciones. Finalmente la relación Brasil-Paraguay se mantuvo lejos de la complementariedad y sin tendencia hacia esta, en tanto que la relación Paraguay-Uruguay solo se acercó a la complementariedad a partir de 2003.

El MERCOSUR no solo no tuvo efecto directo en el caso de la diversificación intrazona, sino que tampoco logró convertirse en sustento de la diversificación de sus miembros en el comercio internacional. Es más, mientras la mayoría de ellos no presentó variaciones considerables en el comercio intrazona, Paraguay se mantuvo concentrado en todo el período de transición (1991-1994), penetró en el área de diversificación moderada de forma esporádica entre 1995 y 2000, para luego volver a concentrarse en pocos productos. Inclusive Argentina y Brasil muestran tendencias a la concentración –manteniéndose igualmente diversificados– en el último lustro, tanto en el comercio intra como extraregional. Es probable que dicho fenómeno se deba a la fuerte presencia de commodities en la canasta exportadora, y al empuje que China ha producido sobre éstos; no obstante, en lo que respectó al comercio extrazona, el patrón fue similar, con excepción de que Uruguay se mantuvo moderadamente diversificado, pero con tendencias a la concentración.

Finalmente, el índice de Grubel y Lloyd arroja resultados nuevamente diversos para el MERCOSUR, indicando un fuerte aumento en el comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil, y solo un leve aumento en la relación Argentina-Uruguay durante los noventa, pero sin producir efecto transversal alguno que pueda ser atribuido al esquema de integración todo.

Es decir que de las seis relaciones bilaterales al interior del esquema, solo una –Argentina-Brasil– presenta visos intraindustriales, y las restantes cinco –con excepción del breve período entre 1996 y 2001 entre Argentina y Uruguay– son relaciones interindustriales, que no se prestan para la integración sectorial ni vertical. Estas conclusiones precedentes no deben ser interpretadas como una negación a la función que cumple el MERCOSUR como mercado de destino de las exportaciones manufactureras de sus Estados miembros; esto es sumamente importante, pero no necesariamente un signo de integración, entendida ésta como el aumento de la interdependencia.

Uno de los principales errores que condujeron a esta disociación entre integración de jure y de facto fue la creencia de que “el proceso de integración depende de la voluntad política, y allí es donde reside el principal motor” (Guadagni, 1992, pág. 22); no se puede hacer depender un proceso general de una voluntad aún más general, porque si ese es el caso, las probabilidades de integración sectorial son excesivamente reducidas, como se observa en el caso del MERCOSUR, donde la decisión de acelerar el proceso fue tomada por razones políticas, y esto hizo que, desde un principio, existieran dudas respecto de la efectividad del proceso (Manzetti, 1993-1994).

Es importante destacar que no se está asumiendo una causalidad directa entre el tipo de integración seguido –top-down– y los problemas de integración del MERCOSUR –lo cual tampoco se descarta–; lo que se indica es que el enfoque condujo a una disociación entre la evolución jurídica y la comercial del esquema, lo cual se hubiese podido evitar a través de una óptica botton-up que construyese la integración desde los sectores hacia las generalidades.

Tampoco se está indicando aquí que la integración sectorial deba de ser conducida por el mercado y que el Estado deba intervenir solo al final de esta; por el contrario, las políticas deben estar presentes desde un principio, pero deben enfocarse en los sectores en lugar de en las generalidades. Ya que la evaluación del proceso contrasta con una época previa al MERCOSUR, donde los protocolos sectoriales –en especial el de Bienes de capital, Trigo, Expansión del comercio, e Industria alimentaria– incrementaron las corrientes comerciales de manera significativa (Lucángeli, 1994).

Si el sentido de la integración es efectivamente la interdependencia de las economías, entendida esta como el aumento de los intercambios, tanto en densidad como en intensidad y calidad, el incremento de las relaciones intraindustriales y la utilización de la región como plataforma de inserción en el mundo, es importante entender que esto se debe realizar utilizando una óptica sectorializada, que conduzca –como en los protocolos del PICE– a generar acuerdos por industrias, en donde se respeten tiempos y metas razonables para cada sector productivo.

La generalización de un proceso de integración debiese de alcanzarse como la conclusión del mismo –esquema botton-up– y no como el inicio de éste –esquema top-down–; el MERCOSUR no siguió este patrón y terminó por disociar las velocidades entre su integración jurídica y comercial.

Bibliografía

- ALADI (1980). Tratado de Montevideo 1980. Recuperado el 06 de Mayo de 2010, de Asociación Latinoamericana de Integración: <http://www.aladi.org/nsfaladi/juridica.nsf/tratadoweb/tm80>
- ALALC (1969). Protocolo Modificadorio del Tratado de Montevideo. Recuperado el 06 de Mayo de 2010, de Banco Interamericano de Desarrollo: http://www.iadb.org/intal/intalcdi/Derecho_Integracion/documentos/006-Documentacion_01.pdf
- ____ (1960). Tratado de Montevideo 1960 (ALALC). Recuperado el 06 de Mayo de 2010, de Parlamento de la República Oriental del Uruguay: <http://www.parlamento.gub.uy/htmlstat/pl/tratados/trat12859.htm>
- Araújo Jr., J. T. (1992). La opción por las soberanías compartidas en América Latina: el papel de la economía brasileña. En M. Bekerman, MERCOSUR: la oportunidad y el desafío (págs. 55-74). Buenos Aires: Legasa.
- Assael, H. (1996). El pensamiento de la CEPAL: un intento de evaluar algunas críticas a sus ideas principales. *El Trimestre Económico* , 63 (2), 793-808.
- Ávila, R. (1998). Es posible una “identidad americana” en el contexto de la integración económica? Montreal: Groupe de recherche sur l'intégration continentale.
- Azevedo, A. F. (2004). MERCOSUR : ambitious policies, poor practices. *Brazilian Journal of Political Economy* , 24 (4), 584-601.
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage. *Manchester School of Economic and Social Studies* , 33 (2), 99-123.
- ____ (1964). Teoría de la integración económica. México: UTHEA.
- Baumann, R. (2003). MERCOSUR : orígenes, logros, desencuentros y perspectivas. En A. Puyana (Ed.), *La integración económica y la globalización: ¿nuevas propuestas para el proyecto latinoamericano?* (págs. 149-182). México D.F.: FLACSO/Plaza y Valdés.
- Bekerman, M., & Sirlin, P. (2001). Impactos estáticos y dinámicos del MERCOSUR: el caso del sector farmacéutico. *Revista de la CEPAL* (75), 227-243.

- ___ (2000). Impactos estáticos y dinámicos del MERCOSUR: el caso del sector calzado. *Revista de la CEPAL* (72), 185-202.
- Bekerman, M., Guilherme Correa, P., & Laens, S. (1999). Impacto del proceso de integración del MERCOSUR sobre el sector calzado: informe consolidado de los casos de Argentina, Brasil y Uruguay. Río de Janeiro: FUNCEX.
- Berlinski, J. (Ed.) (2006). 15 años de MERCOSUR: comercio, macroeconomía e inversiones extranjeras. Montevideo: Red Mercosur.
- ___ (1992). MERCOSUR, comercio internacional y protección en Argentina y Brasil. En CEI, *El Mercado Común del Sur* (págs. 293-365). Buenos Aires: Centro de Economía Internacional.
- Bielschowsky, R. (1998). Evolución de las ideas de la CEPAL. *Revista de la CEPAL* (Número Extraordinario), 21-45.
- Bittencourt, G. (2003). Complementación productiva industrial y desarrollo en el MERCOSUR. Departamento de Economía No. 15. Montevideo: Universidad de la República.
- Bizzozero R., L. J. (2001). Repensando los pilares y aristas de la construcción del MERCOSUR. Capítulos del SELA (62), 177-199.
- Bizzozero, L. (1993). Un nuevo proceso de integración en América Latina: el Mercado Común del Cono Sur (Mercosur). *Ibero Americana, Nordic Journal of Latin American Studies*, XXIII (1-2), 131-145.
- Bizzozero, L., & Vera, T. (1995). De Asunción a Ouro Preto. Definiciones y estrategias en la construcción del MERCOSUR. Montevideo: Departamento de Economía de la Universidad de la República.
- Bouzas, R. (2001). El MERCOSUR diez años después: ¿proceso de aprendizaje o déjà vu? *Desarrollo Económico*, 41 (162), 179-200.
- ___ (1996). El MERCOSUR: estado actual y desafíos de política. En BID (Ed.), *Las Américas: integración económica en perspectiva* (págs. 137-167). Santagá de Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.
- ___ (1997). El MERCOSUR: una evaluación sobre su desarrollo y desafíos actuales. Serie de Documentos e Informes de Investigación No. 215. Buenos Aires: FLACSO.
- Bouzas, R., & Fanelli, J. M. (2002). MERCOSUR: integración y crecimiento. Buenos Aires: GEA.
- Brugmans, H. (1969). The Hague Congress — before, during and after. *European Yearbook*, XV, 1-30.
- Caetano, G. (2007). MERCOSUR: ¿Quo Vadis? *Umbrales de América del Sur*, 1 (1), 51-64.
- Campbell, J. (Ed.) (1999). MERCOSUR: entre la realidad y la utopía. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Cantori, L. J., & Spiegel, S. L. (1970). *The International Politics of Regions. A Comparative Approach*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Carrera, J., & Sturzenegger, F. (2000). Los resultados de la integración en el Mercosur. En J. Carrera, & F. Sturzenegger (Edits.), *Coordinación de políticas macroeconómicas en el MERCOSUR* (págs. 11-60). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Castagna, A., Rofman, A. B., & Woelflin, M. L. (Edits.) (1996). *Las economías regionales y sus respuestas a los desafíos del MERCOSUR*. Rosario: Homo Sapiens Ediciones.
- CEPAL. (2009a). The MERCOSUR experience. In *Institute of Southeast Asian Studies, MERCOSUR Economic Integration: Lessons for ASEAN* (pp. 1-85). Singapur: ISEAS Publishing.
- ___ (2009b). Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2009. Recuperado el 06 de May de 2010, de Comisión Económica para América Latina y el Caribe: http://websie.eclac.cl/anuario_estadistico/anuario_2009/esp/default.asp
- ___ (2008a). Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2007. Tendencias 2008. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- ___ (2008b). Las relaciones económicas y comerciales entre América Latina y Asia-Pacífico. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- ___ (2007). Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2006, tendencias 2007. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- ___ (1994). *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Chudnovsky, D., & Erber, F. S. (1999). Impacto del MERCOSUR sobre la dinámica del sector de máquinas y herramientas. *Integración y Comercio*, 3 (7-8), 213-258.
- Cienfuegos Mateo, M., Drnas de Clément, Z., Gajate, R. M., Hummer, W., Jovtis, I., Martínez Puñal, A., y otros (2008). MERCOSUR y Unión Europea. Recuperado el 06 de Mayo de 2010, de EMVI: Biblioteca Visual y Enciclopedia de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas: <http://www.eumed.net/libros/2008b/393/index.htm>
- Crespo Armengol, E., & Perez Constanzo, G. (2004). La estructura exportadora de manufacturas en el contexto del MERCOSUR. *Boletín informativo Techint* (315), 129-159.

- Crespo Armengol, E., Baruj, G., Perez Constanzo, G., & Sarudianzky, F. (2004). La evolución comercial y productiva del MERCOSUR: un análisis estadístico. En B. Kosacoff (Ed.), *Evaluación del desempeño y aportes para un rediseño del MERCOSUR: una perspectiva desde los sectores productivos argentinos* (págs. 131-224). Buenos Aires: CEPAL.
- Crisorio, C., Gonzalez Arana, R., Guerra Vilaboy, S., Maldonado Gallardo, A., Oliva Campos, C., Aguirre, N., y otros (2000). *Historia y perspectivas de la integración latinoamericana*. México D.F.: Asociación por la Unidad de Nuestra América.
- Del Arenal, C. (1990). *Introducción a las Relaciones Internacionales*. Madrid: Tecnos.
- _____(1989). Las teorías de las relaciones internacionales hoy: debates y paradigmas. *Estudios Internacionales*, XXII (86), 153-182.
- Di Filippo, A. (1997). El MERCOSUR: evolución y perspectivas. *Capítulos del SELA* (49), 31-54.
- División de Estadísticas de Naciones Unidas (s.a.). *United Nations Statistics Division - Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)*. Recuperado el 06 de Mayo de 2010, de Naciones Unidas: <http://comtrade.un.org/db/default.aspx>
- Dorfman, A. (1996). El futuro industrial dentro del MERCOSUR. *Aporte para la Integración Latinoamericana*, 2 (3), 31-39.
- Duhalde, E. (2005). Perspectivas del MERCOSUR. *DEP: diplomacia, estratégica, política* (2), 5-29.
- Durán Lima, J. E. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: generalidades metodológicas e indicadores básicos*. Documento de Proyecto. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Durán Lima, J. E., & Alvarez, M. (2011), *Manual de comercio exterior y política comercial. Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo (LC/W.430)*, Santiago de Chile, CEPAL.
- _____(2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Documento de Proyecto. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Escuder Leira, D. (2006). *Parlamento del MERCOSUR: el debate sobre el fortalecimiento institucional del bloque*. Cuaderno de Negocios Internacionales e Integración (59-60), 19-26.
- Escudero, A. C. (1992). Mercosur: el nuevo modelo de integración. *Comercio Exterior*, 41 (11), 1041-1048.
- Ethier, W. J. (1998). Regionalism in a Multilateral World. *Journal of Political Economy*, 106 (6), 1214-1245.
- Fawcett, L., & Hurrell, A. (1995). *Regionalism in world politics. Regional organization and international order*. Oxford: Oxford University Press.
- Ferrer, A. (1995). Mercosur: trayectoria, situación actual y perspectivas. *Síntesis*. *Revista de Ciencias Sociales Iberoamericanas* (24), 43-67.
- _____(1991). Argentina y Brasil: ajuste, crecimiento e integración. *Comercio Exterior*, 41 (2), 135-144.
- Ffrench-Davis, R. (2007). *América Latina después del "Consenso de Washington"*. *Quórum - Universidad de Alcalá* (18), 141-151.
- FMI (2010). *World Economic Outlook Database*. Recuperado el 06 de Mayo de 2010, de International Monetary Found: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/weodata/index.aspx>
- Franco, R., & Di Filippo, A. (1999). *Las dimensiones sociales de la integración regional en América Latina*. Santiago: Naciones Unidas.
- Furtado, C. (1998). *Desarrollo y Subdesarrollo*. En CEPAL, *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: Textos seleccionados (Vol. I, págs. 229-241)*. Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica/CEPAL.
- _____(1965). *Desarrollo y subdesarrollo*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Gambina, J. (1992). MERCOSUR, alcance y perspectivas. *Realidad Económica*, 107 (1 abril - 15 mayo), 77-88.
- García Pelufo, J. I. (2003). *La inserción del MERCOSUR al mundo globalizado*. Documento de trabajo; *Iniciativa Especial de Comercio e Integración No. 06B*. Buenos Aires: INTAL.
- García, H. A. (1992). *El Tratado de Asunción del Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR): algunas consideraciones*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Garnelo, V. (1998). *Evolución institucional y jurídica del MERCOSUR*. Documento de Divulgación. Buenos Aires: INTAL.
- Geneyro, R., & Vazquez, M. (2006). La ampliación de la agenda política y social para el MERCOSUR actual. *Aldea Mundo*, 11 (20), 7-18.
- Grandi, J., & Schutt, D. (1996). El Mercosur en 1996: ¿Consolidación o Incertidumbre? *Revista Paraguaya de Sociología*, 33 (95), 81-102.
- Grubel, H. G., & Lloyd, P. J. (1975). *Intra Industry trade: The Theory and Measurement of internationally trade in Differentiated Products*. Nueva York: Wiley.
- Guadagni, A. A. (1992). *MERCOSUR: una herramienta de desarrollo*. En CEI (Ed.), *El Mercado Común del Sur* (págs. 17-31). Buenos Aires: Centro de Economía Internacional.
- Guerra Borges, A. (2002). *Globalización e integración latinoamericana*. México D.F.: Siglo XXI.

- Guy, P. (2003). El nuevo institucionalismo. Teoría institucional en Ciencia Política. Barcelona: Gedisa.
- Haas, E. B. (1966). Partidos políticos y grupos de presión en la integración europea. Buenos Aires: INTAL.
- ____ (1958). The Uniting of Europe: Political, Social, and Economic Forces, 1950-1957. Standford: Standford University Press.
- Herfindahl, O. C. (1950). Concentration in the US steel industry. Nueva York: Colombia University Press.
- Heymann, D. (2001). regional interdependencies and macroeconomic crises in MERCOSUR. Serie Estudios y Perspectivas No. 5. Buenos Aires: CEPAL.
- Hirschman, A. O. (1964). The Paternity of an Index. The American Economic Review , LIV (5), 761-762.
- ____ (1945). National power and the structure of foreign trade. Berkeley: University of California Press.
- Hirst, M. (1991). Reflexiones para un análisis político del MERCOSUR. Documentos e Informes de Investigación No. 120. Buenos Aires: FLACSO.
- Hoffmann, S., & Keohane, R. O. (1991). New European Community: Decisionmaking and Institutional Change. Boulder: Westview Press.
- Hofman, A., & Torres, M. (2008). El pensamiento cepalino en la Revista de la CEPAL (1976-2008). Revista de la CEPAL (96), 9-26.
- Hummels, D. L., Ishii, J., & Yi, K.-M. (2001). The nature and growth of vertical specialization in world trade. Journal of International Economics , LIV (1), 75-96.
- Hurrell, A. (1995). Regionalism in theoretical perspective. En L. Fawcett, & A. Hurrell, Regionalism in world politics. Regional organization and international order (págs. 37-73). Oxford: Oxford University Press.
- Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (1997). El MERCOSUR: perspectivas de un bloque emergente. Madrid: IRELA.
- Kato, J. (1996). Review article: Institutions: Institutions a Rationality in Politics. Three Varieties of Neo-Institutionalists. British Journal of Politics , XXVI (4), 553-582.
- Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. The American Economic Review , 70 (5), 950-959.
- Lall, S. (2000). The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98. Oxford development studies , 28 (3), 337-369.
- Lavagna, R. (1992). Integración Argentina-Brasil: Origen, resultados y perspectivas. En M. Bekerman (Ed.), MERCOSUR: la oportunidad y el desafío (págs. 75-109). Buenos Aires: Legasa.
- Lerman Alperstein, A. (1999). MERCOSUR: pasado y presente. En L. Quintanilla Cedillo (Ed.), Nuevas dimensiones de la integración: del TLCAN al regionalismo hemisférico (págs. 243-257). México D.F.: Universidad Autónoma Metropolitana.
- López Restrepo, A., & Porta, F. (1994). Acero, papel y petroquímicos en el MERCOSUR: reestructuración industrial e instrumentos de política. Documento de trabajo No. 14. Buenos Aires: CENIT.
- Lucángeli, J. (2007). La especialización intraindustrial en MERCOSUR. Serie Macroeconomía del Desarrollo No. 64. Santiago de Chile: CEPAL.
- ____ (1994). Mercosur: Antecedentes, Logros y Perspectivas. Pensamiento Iberoamericano (26), 157-180.
- Magariños, G. (2001). MERCOSUR: una unión económica emergente. En A. Estevadeordal, & R. Carolyn (Edits.), Las Américas sin barreras: negociaciones comerciales de acceso a mercados en los años noventa (págs. 1-35). Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Malamud, A. (2005). Mercosur Turns 15: Between Rising Talk and Declining Achievement. Cambridge Review of International Affairs , 18 (3), 421-436.
- Malamud, A., & Schmitter, P. C. (2006). La experiencia de integración europea y el potencial de integración del MERCOSUR. Desarrollo Económico , 46 (181), 3-31.
- Manzetti, L. (1993-1994). The Political Economy of MERCOSUR. Journal of Interamerican Studies and World Affairs , 35 (4), 101-142.
- March, J., & Olsen, J. P. (1989). Rediscovering Institutions. The Organizational Basis of Politics. Nueva York: Free Press.
- ____ (1984). The new institutionalism: organizational factors in political life. American Political Science Riview (78), 734-749.
- Mariscal, N. (2003). Teorías Políticas de la Integración Europea. Madrid: Tecnos.
- Martínez-Zarzoso, I., & Valencia Parrilla, S. (2001). Estructura y evolución del comercio exterior de MERCOSUR. Información Comercial Española. Revista de Economía (790), 119-149.
- Mínviella, S. E. (1996). Algunas reflexiones sobre sujetos e integración en el Mercosur. En A. Castagna, A. B. Rofman, & M. L. Woelflin (Edits.), Las economías regionales y sus respuestas a los desafíos del MERCOSUR (págs. 49-55). Rosario: Homo Sapiens Ediciones.
- Mitrany, D. (1943). A Working Peace System. Loondres: The Royal Institute of International Affairs.

- _____(1933). *The Progress of International Government*. New Haven: Yale University Press.
- Monsanto, A. E. (1998). Realismo y abstracción en la normativa medular del Mercosur. En O. Stahring de Caramuti (Ed.), *El MERCOSUR en el siglo XXI* (págs. 183-197). Buenos Aires: Ediciones Ciudad Argentina.
- Moravcsik, A. (1993). Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach. *Journal of Common Market Studies* (31), 473-524.
- Nye, J. S. (1968). Comparing Regional Integration: concept and measurement. *International Organization* (22), 855-880.
- Oyarzún, L. (2008). Sobre la Naturaleza de la Integración Regional: Teorías y Debates. *Revista de Ciencia Política* , 28 (3), 95-113.
- Paiva, P., & Gazel, R. C. (2003). Mercosur: éxitos, fracasos y tareas inconclusas. *Quórum* (5-6), 91-103.
- Peña, F. (1922). MERCOSUR y la inserción competitiva de sus países miembros en la economía internacional. En CEI, *El Mercado Común del Sur* (págs. 486-500). Buenos Aires: Centro de Economía Internacional.
- Pérez, R. (2008). El Mercosur ante su Extraña Crisis. En P. Leiva Lavalle (Ed.), *Los caminos para la integración de América Latina* (págs. 315-332). Santiago de Chile: Universidad Miguel de Cervantes/Instituto Latinoamericano de Relaciones Internacionales.
- Pigna, F. (2008). *Los mitos de la Historia Argentina 4*. Buenos Aires: Grupo Editorial Planeta.
- Porta, F. (1991). Apertura comercial e integración regional en América Latina. Documento de Trabajo No. 6. Buenos Aires: Centro de Investigaciones para la Transformación.
- Raso Delgue, J. (2006). Libre comercio y políticas sociales en las áreas de integración: la experiencia del MERCOSUR. *Espacio Abierto* , 15 (3), 535-543.
- Ricardo, D. (1959). *Principios de economía política y tributación*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Roett, R. (Ed.) (1999). *MERCOSUR: regional integration, world markets*. Boulder CO: Lynne Rienner.
- Rofman, A. (1993). Estrategias frente al desafío del Mercosur. *Revista Paraguaya de Sociología* , 30 (87), 7-70.
- Rojas Aravena, F. (Ed.) (1993). *América Latina y la Iniciativa para las Américas*. Santiago de Chile: FLACSO.
- Russett, B. (1967). *International regions and the international system: a study in political ecology*. Chigaco: Rand-McNally.
- Sainz, N. (2000). Tres modelos de cooperación en América: la Organización de Estados Americanos, el Grupo de Río y el Mercado Común del Sur. Documento de Trabajo . Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Schonebohm, D. (1996). Entre la globalización y el fortalecimiento de la subregión: ¿qué rol para qué Mercosur? *Cuadernos del Claeh* , 21 (77), 59-85.
- Sepúlveda, C., & Vera, A. (1997). Mercosur: logros y desafíos. *Revista Centroamericana de Administración Pública* , 32-33 (140), 113-175.
- Silva E., I. (2001). El MERCOSUR: apuntes sobre opciones de política y edificación de interdependencia económica. *Estudios Internacionales* , 34 (135), 86-109.
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. (2008). Los desafíos de la articulación y convergencia de la integración en América Latina y el Caribe. Bases para una propuesta desde SELA. Caracas: SELA.
- Steinmo, S., & Thelen, K. (1992). *Structuring Politics: Historical Institutionalism in Comparative Analysis*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Steinmo, S., Thelen, K., & Longstreth, F. (1998). *Structing Politics: Historical Institutionalism in Comparative Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tambs, L. (Ed.). (1980). *A new inter-American policy for the eighties*. Washington D.C.: Council for Inter-American Security.
- Terra, M. I. (1998). Uruguay en el MERCOSUR: perspectivas del comercio. Montevideo: CEPAL.
- Thelen, K. (1999). Historical Institutionalism in Comparative Politics. *Annual Review of Political Science* (2), 369-404.
- Tsebelis, G. (1990). *Nested Games. Rational Choice in Comparative Politics*. Berkeley: University of California Press.
- VAN Dijck, P. (2002). Economic achievements and challenges ahead. En P. Van Dijck, & M. Wiesebron (Edits.), *Ten years of MERCOSUR* (págs. 1-19). Cuadernos del CEDLA No. 9. Amsterdam: CEDLA.
- Vera, T., & Bizzozero, L. J. (1993). La dimensión sectorial de la integración en el MERCOSUR. *Integración Latinoamericana* , 18 (196), 77-83.
- Vigevani, T., & Cândia Veiga, J. P. (1998). La integración industrial en el MERCOSUR. *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad* , 8 (14-15), 227-252.
- Zurbruggen, C. (2006). El institucionalismo centrado en los actores: Una perspectiva analítica en el estudio de las políticas públicas. *Revista de Ciencia Política* , 26 (1), 67-83.



Serie



comercio internacional

Números publicados

**Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en
www.cepal.org/publicaciones**

- 108. Los 20 años del MERCOSUR: una integración a dos velocidades, Mariano Alvarez (LC/L3404), 2011.
- 107. The new era of carbon accounting: issues and implications for Latin America and the Caribbean exports, Marcelo LaFleur, Nevin Rosaasen (LC/L.3373), 2011.
- 106. The Trans-Pacific strategic economic partnership agreement: a Latin American perspective, Sebastián Herreros (LC/L.3306-P), (US\$10), 2011.
- 105. Caribbean trade and integration trends and future prospects, Marie Freckleton, Nanno Mulder, Andrea Pellandra, Esteban Pérez Caldentey (LC/L.3277-P), (US\$10), 2010.
- 104. Brazil and India: two BRICs as a “building bloc” for South-South cooperation, Mikio Kuwayama (LC/L.3273-P), (US\$10), 2010.
- 103. Crisis económica y cambio climático: algunas implicancias para el sistema multilateral de comercio, Sebastián Herreros, (LC/3191-P), (US\$10), 2010.
- 102. Private-public alliances for export development: the Korean case, Yoo Soo Hong (LC/3163-P), (US\$10), 2010.

-
- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@cepal.org.

Nombre: Actividad: Dirección: Código postal, ciudad, país: Tel.: Fax: E.mail:
