

---

## CAPÍTULO IV

---

### LA ESTRATEGIA DE INSERCIÓN EXTERNA DEL MERCOSUR

NOEMÍ B. MELLADO y MARTÍN TETAZ

#### **Introducción**

En Sudamérica existen diversos procesos de integración (regionalismos) –CAN, MERCOSUR, ALBA, UNASUR, CELAC, AP– que incluyen a varios o a todos los países de la región como también de América Central y el Caribe, algunos tienen motivaciones políticas que no dan respuesta a los problemas económicos, y una red de relaciones bilaterales y plurilaterales que definen distintas estrategias de inserción regional y global.

En su evolución histórica, la motivación por la integración osciló entre considerarla como expresión de un modelo de desarrollo y una mejor inserción internacional o como instrumento de política exterior para potenciar la capacidad de negociación en los organismos multinacionales e internacionales. Estos distintos acuerdos resultan de la interacción sistémica de varios elementos: la concepción de desarrollo que encierran, los objetivos que se persiguen, el patrón de inserción internacional y su articulación con los centros de poder mundial. En función de ello algunos han permitido la expansión económica de ciertos países mientras que otros condujeron a una especialización empobrecedora y a una alta heterogeneidad de la estructura productiva. De allí que el nuevo mapa de la integración, en el marco del regionalismo del siglo XXI, impulsa el debate sobre modelos de desarrollo y de inserción internacional.

La inserción regional y global es, en general, una estrategia que eligen o deciden los gobiernos nacionales y que se refleja en los acuerdos de integración que promueven en este caso el MERCOSUR, como uno de los elementos de la interacción sistémica

que definen al modelo. Conforme a estudios previos, esas estrategias variaron por la incidencia de situaciones en el ámbito global y a nivel doméstico. En este marco, se plantearon los siguientes interrogantes: ¿se modificaron las estructuras de comercio y productiva subregional como resultado de los modelos de inserción regional y global que muestra el regionalismo actual?; y si así fuera ¿cuál es el sentido que adquirió?, ¿mayor diversificación o más especialización?; en caso negativo, ¿por qué no?

En este escenario se efectuará una evaluación crítica de los impactos en la estructura económica subregional (MERCOSUR) del cambio de las estrategias de inserción global y regional del bloque. La premisa de partida a validar considera que “las estrategias de inserción externa adoptadas no lograron transformar la estructura de comercio ni la productiva subregional”.

## **1. Desarrollo y crecimiento: un debate inconcluso**

En los países latinoamericanos en general, la implementación de políticas y la formulación de estrategias para generar el “desarrollo” ha sido un tema recurrente desde los años cuarenta, pese a que en los finales de los años setenta, comenzó a desaparecer de las preocupaciones nacionales e internacionales y en su reemplazo se priorizó la inserción económica de los países, la competitividad y el funcionamiento del mercado. Aunque en la actualidad, por distintas circunstancias, recobró vigencia el debate sobre el desarrollo.

Al principio la perspectiva fue economicista e indistintamente se utilizaban los términos “desarrollo” y “crecimiento económico”. Así frente a la crisis económica internacional de los primeros años del siglo XX, la escuela neoclásica identificó las problemáticas del desarrollo con el crecimiento del valor de la producción, la que suponía la ocupación plena de los factores en un mercado en equilibrio estable. Este pensamiento perdió gravitación por la influencia que adquirió el pensamiento teórico de Keynes quien no sólo dio explicación sobre el origen de la crisis, sino que rechazó ese equilibrio general y la situación de subempleo adquirió normalidad, en donde la expansión de la demanda efectiva estimulada por el gasto público era la determinante de la inversión productiva. Con ello se terminó con la idea de que la economía de mercado conduce automáticamente al pleno empleo. Además, sentó las bases de lo que luego serían las teorías del crecimiento.

Después de la Segunda Guerra Mundial, con la independencia

de los antiguos territorios coloniales de Asia y África y la creación de la CEPAL, se instaló el tema en el debate teórico económico de entonces. Comenzó a imponerse la idea de que los países debían avanzar hacia su modernización al estilo de los desarrollados, encaminando los estudios a desentrañar cuáles eran los obstáculos y los problemas de crecimiento. De esta forma, se concibió al desarrollo como el objetivo a lograr después de cumplir con las etapas que reproducirían las experiencias de los países industrializados. En general, la industrialización era la vía que se ofrecía a los países para crecer y modernizar sus economías y patrones de consumo y producción. Estos enfoques se centraron en la acumulación de capital y en los requerimientos de un incremento en el ingreso *per cápita* para tal acumulación (Mellado, 2015a).

A diferencia de esa teoría ortodoxa asociada al crecimiento económico surgió la teoría heterodoxa cepalina (Raúl Prebisch, Celso Furtado, José Medina Echavarría, Aníbal Pinto, entre otros) la que planteó al subdesarrollo como producto de la inserción desventajosa en el sistema capitalista mundial (Bustelo, 1999). Analizó, desde una perspectiva sistémica, la economía mundial a partir de la concepción centro y periferia, permitiendo identificar las especificidades de las estructuras productivas periféricas, la tendencia al deterioro de los términos del intercambio y superar la doctrina rostowiana de las etapas del crecimiento. Para Prebisch (1962-1963) el deterioro era producto del desigual reparto de los frutos del progreso técnico que conformó un orden económico capitalista mundial como un único sistema de relaciones económicas. En este sistema, la periferia se relacionó de forma parcial y subordinada a los intereses de los centros, produciendo un desigual nivel de ingreso, productividad y estructuras productivas de los polos. Refutó las teorías económicas convencionales del comercio internacional, cuestionó la división internacional del trabajo y planteó una estrategia de industrialización selectiva y racional que permitiera acceder al avance tecnológico y aumentar la eficiencia productiva (Prebisch, 1973). Este proceso requería la participación activa del Estado y la ampliación del comercio intrazona mediante la creación de un mercado común latinoamericano. El objetivo era lograr un desarrollo industrial endógeno y economías de escala.

No obstante, en los 60 la sustitución de importaciones al igual que el crecimiento económico se estancó, surgiendo la Teoría de la Dependencia como crítica al desarrollismo, al calificar al proceso de sustitución de importaciones como concentrador y excluyente, por cuanto los frutos del avance tecnológico se centralizaron en los

dueños del capital, aumentando las desigualdades en la distribución del ingreso (Pinto, 1965).

Desde principios de los años setenta comenzó una serie de transformaciones, de diversa naturaleza, en el ámbito mundial como consecuencia de distintos factores explicativos: la crisis petrolera y sus efectos en las economías desarrolladas, el abandono de las reglas monetarias de Bretton Woods e incluso el surgimiento de un nuevo paradigma socioproductivo (Mellado, 2002: 230) o sociotécnico (Murillo, 2008: 55) que indujo a un modelo de desarrollo caracterizado por un conjunto de procesos tecno-productivos, una nueva organización, inserción y control de la fuerza de trabajo, además de un patrón de acumulación y regulación económica-social. Estos cambios estructurales se tradujeron en una creciente concentración del ingreso y un acrecentamiento de la desigualdad (Mellado, 2002: 231) surgiendo la preocupación por los objetivos sociales del desarrollo y promoviéndose la lucha contra la pobreza.

A este cuadro de situación se sumó la crisis de la deuda externa de los años ochenta que dio origen a las políticas de estabilización y ajuste estructural en la región y a una nueva ortodoxia sobre los estudios del desarrollo desde un enfoque neoclásico (Bela Balassa, Anne Osborn Krueger, Ian Malcolm David Little). Se criticó la intervención del Estado, las estrategias de industrialización por sustitución de importaciones y se defendió la liberalización interna y externa –apertura comercial y financiera–. Con el advenimiento del neoliberalismo a nivel mundial, el tema del desarrollo fue reemplazado por el problema de la inserción económica de los países en la economía global. Paralelamente, la CEPAL incorporó “el regionalismo abierto” en el debate teórico latinoamericano, tratando de conciliar la interdependencia emergente de los acuerdos de carácter preferencial y la impulsada por el mercado resultante de la liberalización comercial. La integración sería un complemento de las políticas aperturistas tendientes a promover una mejor inserción en la economía mundial (Mellado, 2009: 25).

Así, los países buscaron nuevas alianzas reactualizando procesos preexistentes, como el Pacto Andino que devino en Comunidad Andina (CAN), o generando nuevos, como el Grupo de los Tres (G3) y el MERCOSUR. Este regionalismo ha sido abordado desde la economía por Wilfred Ethier (1998) quien lo concibió como un camino hacia la inserción de las economías nacionales en la economía globalizada. También se lo analizó desde la teoría de las Relaciones Internacionales por Björn Hettne y Fredrik Söderbaum (2000) como respuesta a los cambios estructurales del sistema internacional y

como parte del proceso globalizador. Lo cierto es que respondió a nuevas concepciones en materia de política económica tendientes a impulsar las exportaciones las que se asoció con el crecimiento económico. Investigaciones posteriores demostraron que el libre comercio por sí solo puede incluso ser perjudicial sobre el crecimiento económico (Dingemans y Ross, 2012).

Hoy el debate ha revivido en virtud de los efectos colaterales del crecimiento sobre el ambiente y la salud (Salama, 2014: 88), además, por los cambios políticos a nivel regional, el Estado recobra su importancia y las políticas activas pasan a ser un factor fundamental en las estrategias de desarrollo. En consecuencia, al decir de Sanahuja (2014), en la primera década del siglo XXI, se han configurado tres retornos: 1) el de la política, en las estrategias de desarrollo e inserción internacional y de las relaciones exteriores, con políticas más nacionalistas en el marco teórico del realismo; 2) el del Estado, con políticas económicas nacionalistas; 3) el de la agenda del desarrollo, que había sido desplazada en el regionalismo abierto de los años 90. Pese a ello, el desarrollo de los países de América Latina, en general, ha sido errático.

## **2. Un nuevo escenario en el siglo XXI**

En el marco del regionalismo del siglo XXI, el nuevo mapa de la integración se vincula también con los cambios y tendencias predominantes de la economía internacional y con la reestructuración global de las relaciones de poder, de allí que reaparezca el debate sobre modelos de desarrollo y de inserción internacional.

El escenario latinoamericano como consecuencia de la conjunción de factores exógenos y endógenos comenzó a desarrollarse en un contexto de incertidumbre (Mellado, 2014: 15-18). Entre los primeros, se destaca la crisis económico-financiera global de 2008 que: afectó al núcleo central del capitalismo, se expandió al conjunto de la economía mundial, debilitó al multilateralismo global y regional, generó inseguridades sobre su trayectoria futura y se correlacionó con otras tendencias críticas como la medio-ambiental, la energética y la alimentaria. Antes de la crisis, la economía mundial expandió su producto en promedio a un 5% anual, en el período poscrisis (2011-2014) sólo alcanzó una tasa del 3,6% anual debido al decaimiento de la capacidad económica de los países desarrollados (EEUU, Europa, Japón) con tasas de crecimiento de apenas de 1,5% en relación con la que tenía antes de la crisis del 2,8 (CEPAL, 2015). En cuanto al comercio, a partir de 2013 se estancó al punto que el valor del comercio mundial (promedio de las exportaciones e importaciones

globales) sólo alcanzó un 1,5% acompañado por una contracción de los precios del 1% (BID-INTAL, 2014: 1-3).

A la par, se desplazó la dinámica del crecimiento global desde los países centrales hacia los emergentes convirtiéndolos en el principal polo mundial de crecimiento (CAF/CEPAL/OCDE, 2013) por el fortalecimiento de sus economías (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica). Se agregan los resultados insatisfactorios de la Ronda de Doha en lo referente al desarrollo (asociados al comercio) y al alivio de la pobreza<sup>55</sup>, contribuyendo a la crisis del multilateralismo comercial agravada por la obstrucción a la puesta en práctica del nuevo acuerdo sobre facilitación del comercio (Conferencia Ministerial de Bali). También se cuestiona el multilateralismo político (ONU), por su incapacidad de solucionar los grandes conflictos geopolíticos que se suscitaron a nivel global; el financiero (FMI); la política de EE.UU tendiente a cooptar a los países de la región a través de los TLC y la creación de una red de relaciones bilaterales como plurilaterales tendientes a conformar un mapa de articulaciones económicas múltiples<sup>56</sup>. No obstante, se advierte que desde 2011 se ha producido una desaceleración de las exportaciones de los países emergentes.

También irrumpieron otras transformaciones derivadas de la convergencia de intereses entre EE.UU y la UE expresada en la negociación del Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la

<sup>55</sup> Véase, Estay Reyno Jaime (2010) pp.17-34.

<sup>56</sup> A nivel mundial, hasta el mes de abril de 2015, el GATT/OMC había recibido 612 notificaciones de Acuerdos de Comercio Regional –ACR– (contabilizando las mercancías, los servicios y las adhesiones por separado). Se encuentran en vigor 407 (239 fueron notificados de conformidad con el Art. XXIV del GATT de 1947 o el GATT de 1994; 37 con la Cláusula de Habilitación; 131 con el Art.V del GATS y 239 AGCS), el 58 % son de libre comercio, 32 % de comercio preferencial, mientras que las uniones aduaneras representan sólo el 6 % y el resto Acuerdos de Alcance Parcial. Por su parte, en los últimos 20 años, se incrementaron los acuerdos de liberalización preferencial entre países en desarrollo (Sur-Sur) mientras que se redujo la proporción de acuerdos entre países desarrollados y en desarrollo. Ello es comprensible en un entorno en el que el comercio entre países en desarrollo (Sur-Sur) triplicó su participación en el comercio mundial de bienes del 8% (1990) al 28% (2012) (CEPAL, 2015: 19) debido a que los países de Asia oriental, principalmente China, se convirtieron en el motor del comercio Sur-Sur. También se acrecentaron los acuerdos comerciales preferenciales en Asia, principalmente alrededor de algunos países, como India, China y Singapur (OMC 2015).

Inversión (TTIP, sigla en inglés) y entre Canadá y la UE en el Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG); asimismo, surgen otras negociaciones mega-regionales como el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)<sup>57</sup>, el Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Japón y la Asociación Económica Regional Integral (RCEP) entre los miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático –ASEAN– Australia, China, India, Japón, Nueva Zelanda y la República de Corea, las cuales dejan por fuera a la mayoría de los países latinoamericanos. Ello se explicaría por la necesidad de definir nuevas reglas para el comercio en cadenas de valor, por parte de aquellos países que tienen un mayor protagonismo, en las que los mega-acuerdos son el instrumento de renegociación de las reglas y nuevos temas del comercio internacional, fuera del ámbito natural multilateral de comercio (Gaya, 2014: 26-29).

En la primera década del siglo XXI, muchos más Estados pasaron a participar de negociaciones multilaterales tales como Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica (BRIC, IBSA), Argentina, Brasil y México (G20, aunque no actúan con una perspectiva común ni asumen una representación regional a nivel global), poniendo en cuestión la hegemonía de occidente.

América Latina comienza el nuevo milenio con el fracaso del proyecto hemisférico de libre comercio (ALCA), el cuestionamiento de la hegemonía de EE.UU. la que se ratificó en la VII Cumbre de las Américas realizada en Panamá, en el mes de abril de 2015, en la que los países se manifestaron como bloque para hacer valer su identidad, pese a sus heterogeneidades. Además se enfrentó con una serie de acontecimientos tales como múltiples propuestas de integración y concertación económica y política de distintos alcances institucionales entre países que tienen múltiples pertenencias, generando tensiones y limitando su eficacia; la ampliación de las agendas internas de los esquemas de integración económica hacia otras dimensiones –social, medioambiental, energética, alimentaria, de infraestructura y participación social–; y el surgimiento de nuevos marcos ideológicos, posicionales y comerciales, acompañados por un proceso de reconfiguración política.

<sup>57</sup> El 5 de octubre de 2015 se concluyó con las negociaciones del acuerdo entre EEUU, Australia, Brunei, Canadá, Chile, Malasia, México, Japón, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam. Dichas negociaciones se iniciaron en 2010, sobre la base de la cláusula de adhesión del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP, por sus siglas en inglés) suscripto en el 2005 por Chile, Brunei Darussalam, Nueva Zelanda y Singapur y en vigor desde 2006.

Asimismo, a Sudamérica la sorprendió un escenario distinto proveniente, por un lado, del desinterés de EE.UU. por América Latina (Gomes Saravia, 2012) y, por otro, de la expansión económica regional con tasas de crecimiento promedio del 4% anual entre los años 2003-2008 (Ocampo, 2008). Esa expansión fue acompañada por el incremento de las exportaciones regionales, el aumento de los precios de las materias primas y una mejora en los términos de intercambio que, conforme a Ocampo (2008a: 16-17), benefició mucho más a los productos mineros que a los agropecuarios y, entre estos últimos, más a los productos de clima templado que a los de origen tropical.

La irrupción de nuevos actores extraregionales, como China, India y Rusia, permitió profundizar las relaciones comerciales con los mercados asiáticos a través de un buen desempeño exportador de los *commodities* (agroalimentarios, minerales y energéticos) y la apertura de un nuevo espacio en la producción de biocombustibles. Asia y el área del Pacífico se transformaron en actores comerciales de primer nivel, impulsando las exportaciones de materias primas de los países de la región y proveyendo productos industriales. Particularmente China se posicionó como el principal país manufacturero y exportador del mundo, desplazando a países tradicionales como EE.UU. y los europeos. Sin embargo, en 2011, la tendencia expansionista regional se revirtió siguiendo una conducta similar a la de la economía mundial, la tasa de crecimiento fue de 2,9% (2012), 2,7% (2013) y de 1,1% (2014).

Las transformaciones en el contexto internacional obligaron a los Estados y esquemas de integración a readaptarse, redefiniendo sus estrategias para no perder protagonismo o mitigar los efectos adversos y las dinámicas de la economía global. La readecuación y el desarrollo de nuevos procesos de integración y concertación configuran un nuevo mapa regional que no responde a los modelos tradicionales contemplados en el ordenamiento multilateral de posguerra ni al europeo. De este modo, se encuentran aquellos países que adoptan el regionalismo abierto para promover el comercio de bienes y servicios y la libre circulación de capitales (México, Chile, Perú Colombia y los centroamericanos), los cuatro primeros conforman la Alianza del Pacífico (AP) que incluye a los únicos tres países que participan de negociaciones mega-regionales (TTP) y que también tienen ACR con EE.UU. y la UE; los que procuran formas reguladas de comercio como el MERCOSUR y el ALBA-TCP (con un componente ideológico importante) y los que priorizan la cooperación política como la CELAC y UNASUR, aunque la primera



avanza en la Asociación Estratégica birregional con la UE y la segunda desarrolla algunos aspectos económicos.

### **3. Comercio y estructura productiva**

Este contexto invita a repensar las estrategias de inserción y desarrollo cuyas consecuencias no se agotan en el crecimiento de las exportaciones, sino en sus efectos sobre la estructura productiva.

Las interpretaciones sobre la situación sudamericana son contradictorias porque, por un lado, se argumenta a favor de las políticas de gobierno activas, no obstante, se sigue la perspectiva neoricardiana del comercio internacional basada en la explotación pragmática de las oportunidades existentes inherentes a las actividades en las que los países tienen ventajas comparativas (Lin, citado por Albrieu y Rozenwurcel, 2012: 50) y no en un enfoque dinámico. Se adopta como forma de inserción económica internacional a los TLC y los estudios se centran en el nexo entre el crecimiento económico y el de las exportaciones (Volpe y Milena, 2009), no en su diversificación. Dingemans y Ross (2012) al analizar los efectos de los TLC según la diversificación de las exportaciones, dan cuenta de la poca repercusión que tienen sobre la estructura productiva del sector exportador. En el mismo sentido Malvasio (2006) sostiene que esos acuerdos no garantizan un crecimiento de las exportaciones de calidad ni sustituyen las políticas industriales ni sociales.

En Sudamérica tiene vigencia un patrón de inserción internacional que conduce a una especialización basada en la exportación de materias primas poco diversificadas; una alta heterogeneidad de la estructura productiva y una persistente concentración en la distribución de ingresos y de la riqueza con elevados índices de desigualdad que condujo a que la CEPAL (2012) sostuviera que: *“La heterogeneidad estructural constituye un elemento central a tener en cuenta en la formulación de políticas que tengan como objetivo armonizar el aumento del crecimiento y la igualdad”*.

La heterogeneidad estructural persistió pese al marco regional de expansión económica (con fluctuaciones en su tasa de crecimiento) que se dio entre los años 2001/2012 como consecuencia del boom de los commodities y a que India y China se consolidaron como socios estratégicos tanto en inversiones como en el comercio. Ello explica la dinámica económica del MERCOSUR en esa época y particularmente de Argentina y Brasil como producto del incre-

mento de las exportaciones por una mayor demanda de bienes primarios, el aumento de los precios internacionales y una mejora en los términos del intercambio. De esta forma Argentina logró multiplicar por cuatro sus ingresos en dólares provenientes de las exportaciones primarias (sin combustibles) mientras que Brasil en la misma época los multiplicó por seis (Fanelli, 2013). El aumento de los precios motivó mayores inversiones para incrementar la oferta exportable; así fue como el bloque subregional expandió extensiva e intensivamente su frontera agrícola (Gayá y Michalczewsky, 2011) y aumentó sus reservas de hidrocarburos (Tupí en Brasil y Vaca Muerta en Argentina).

China se tornó en el primer mercado de destino de las exportaciones brasileñas y recibe casi la tercera parte de sus exportaciones consistentes en: habas –porotos, frijoles, frejoles– de soja; minerales de hierro y sus concentrados, incluso las piritas de hierro; aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso; azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura; pasta química de madera a la sosa –soda–, o al sulfato (CEPAL, 2015: 45). Asimismo, resultó ser el tercer mercado de destino de las provenientes de Argentina compuestas por productos primarios: habas –porotos, frijoles, frejoles– de soja; aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso; aceite de soja incluso refinado; tabaco en rama o sin elaborar; cueros y pieles de bovino y equino depiladas, preparados; desperdicios bovino o de equino (*Ibidem*). También China se convirtió en uno de los principales países de origen de las importaciones de la subregión consistentes en: maquinarias, aparatos y materiales eléctricos y no eléctricos, productos químicos orgánicos, vehículos automóviles, juguetes y plásticos y sus manufacturas. Con todo, en 2014, tanto Argentina como Brasil, registraron una disminución de sus exportaciones: la primera las redujo de 5.001 millones de dólares (2012) a 4.650 y la segunda, en igual período, de 41.228 a 40.616 millones de dólares (*Ídem*: 36). En términos generales, el patrón de intercambio con China, de corte interindustrial significó para varios países integrantes del MERCOSUR déficit de sus balanzas de comercio, particularmente la de bienes.

En el período más agudo de la crisis mundial –2008/2009–, el incremento de la demanda china permitió que no fuera profunda en Sudamérica, particularmente en el MERCOSUR, debido a que China registró tasas de crecimiento anual del 10,5% en promedio (2001-2010). Sin embargo, a partir de 2012, sufrió una desaceleración que alcanzó al 7,4% (2014) por efecto de la extensión y prolongación de la crisis económica-financiera global, de un menor

crecimiento de las exportaciones como consecuencia de una menor demanda de sus socios comerciales y un decrecimiento en la formación bruta de capital fijo (CEPAL, 2015a:14). A ello se agrega, que proyecta transformar su modelo económico basado en las exportaciones e inversión por uno de crecimiento menor con sostén en el consumo, la urbanización y los servicios (*Ídem*: 14 y 35).

En el caso de la India, en el comercio mutuo predominan los productos de bajo valor agregado. Así, las exportaciones argentinas se concentran en pocos rubros (aceite de soja, cuero y trigo); las de Brasil en azúcar, petróleo crudo, miel y concentrados de cobre; mientras que las importaciones provenientes de la India se centralizan en textiles, medicamentos, hilados de algodón y productos de ingeniería (Vorotnikova-Jolodkov, 2014: 68-87).

La dinámica económica también estimuló el comercio intra-sudamericano con contenido tecnológico e incluso algunos flujos de comercio intraindustrial a diferencia del comercio con el resto del mundo que se concentró en productos primarios y sus manufacturas. Sudamérica recibió el 38,5% de las exportaciones totales de Argentina, 38,2% de las de Uruguay y el 17,7% de Brasil. Sin embargo, estas condiciones se revirtieron a partir de 2011 cuando comenzaron a caer los precios de las materias primas y se produjo una baja en el volumen exportado.

#### **4. La estrategia de inserción regional y extrarregional del MERCOSUR**

Al observar la cartografía de acuerdos celebrados por el MERCOSUR y los celebrados con países latinoamericanos se destaca la transformación en su estrategia de inserción. En un estudio anterior<sup>58</sup>, se indagó acerca de estos cambios y el rol de Argentina y Brasil, por ser líderes en el proceso de integración, distinguiéndose tres etapas diferenciadas: una, refiere a los antecedentes de su gestación, otra, a su creación en el marco del regionalismo abierto y, por último, la del regionalismo actual.

<sup>58</sup> Para una mayor ampliación véase Noemí Mellado (2015). “El Mercosur en la estrategia de inserción internacional y regional de Argentina y Brasil”, pp. 93-102.

**CUADRO I**  
**MERCOSUR: Acuerdos comerciales**

<b>PAÍSES LATINOAMERICANOS</b>	<b>CONTRAPARTE</b>	<b>FECHA DE SUSCRIPCIÓN</b>	<b>TIPO</b>
<b>CONTRAPARTE EXTERNA A LA REGIÓN</b>			
MERCOSUR	Egipto	2010	TLC
MERCOSUR	UE	1995	AM
MERCOSUR	Canadá	1998	CI
MERCOSUR	EFTA (European Free Trade Association)	2000	CI
MERCOSUR	Israel	2007	TLC
MERCOSUR	SACU	2004	ACP
MERCOSUR	Marruecos	2004	AM
MERCOSUR	Turquía	2008	AMTLC
MERCOSUR	India	2004	ACP
MERCOSUR	Consejo de Cooperación del Golfo	2005	AM
MERCOSUR	Jordania	2008	AM
MERCOSUR	Paquistán	2009	AM
MERCOSUR	Siria	2010	AMTLC
MERCOSUR	Palestina	2011	TLC
MERCOSUR	Túnez	2014	AM
<b>ENTRE PAÍSES DE LA REGIÓN</b>			
Argentina	Brasil	1990	AAP.CE 14
MERCOSUR	Miembros fundadores	1991	ACE 18
MERCOSUR	Chile	1996	ACE 35
MERCOSUR	Bolivia	1996	ACE 36
MERCOSUR	-PA- Colombia, Ecuador, Venezuela	2004	ACE 59
MERCOSUR	CAN	2002	ACE 56
MERCOSUR	México	2002	ACE 54
MERCOSUR	México	2002	ACE 55
MERCOSUR	Perú	2005	ACE 58
MERCOSUR	Cuba	2006	AAP.CE 62

**Fuente:** Elaboración propia sobre la base de la información del Sistema de Información de Comercio Exterior, SICE-OEA, [www.sice.oas.org](http://www.sice.oas.org) y OMC, <http://www.wto.org/>.

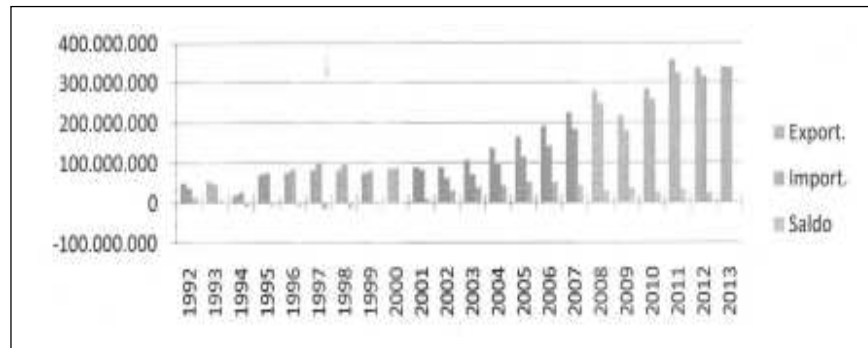
**Nota:** ACP: Acuerdo de Comercio Preferencial; AAP: Acuerdos de Alcance Parcial; ACE: Acuerdo de Complementación Económica; SACU: Unión Aduanera de África del Sur; PA: Países Andinos; CI: Comercio e Inversiones; AM: Acuerdo Marco.

En el marco del regionalismo actual, el MERCOSUR participa de un amplio abanico de negociaciones que comprende desde acuerdos bilaterales a continentales y en diversos ámbitos de negociación. A nivel subregional con la UNASUR y la Alianza del Pacífico; en el regional con el conjunto de países de América Latina y el Caribe en el marco de ALADI y la CELAC; en el hemisférico con el Área de Libre Comercio Americana (ALCA); y en el continental, que alcanza tanto las negociaciones con la UE y bloques de regiones de Asia y África como con países tales como India, Egipto, Pakistán, Japón, Israel, y Marruecos.

Es de destacar que por la DEC. CMC N° 32/2000 (art.1 y 2), los países miembros deben negociar en forma conjunta acuerdos comerciales con terceros países o agrupaciones de países extrazona por los que se otorguen preferencias arancelarias (MERCOSUR, DEC. CMC N° 32/2000) obligando a los países miembros a adoptar una política comercial común. Por tanto, como se observa en el cuadro I, en el nuevo siglo, a nivel internacional, privilegió sus relaciones con los países de Asia y África a través de ACR de libre comercio y de comercio preferencial, y a nivel regional con los sudamericanos por medio de Acuerdos de Complementación Económica y de Alcance Parcial en el marco de ALADI.

El incremento de los vínculos con los países asiáticos no significó una mejoría en la calidad de la inserción comercial de la subregión en la economía global y/o una modificación de su estructura productiva (Rosales y Kuwayama, 2012). Aún en el período de bonanza (2000/2012) las dos economías más grandes del bloque debieron sus superávit comerciales al saldo positivo de las exportaciones primarias –facilitado por condiciones externas favorables–, ya que la contribución del resto fue negativa, ello no es más que una expresión de las dificultades para ganar competitividad en otros rubros. Ambos países siguen dependiendo del sector primario para generar dólares excedentes y una buena parte de las importaciones, necesarias para crecer, como las de bienes de capital, fueron financiadas con las exportaciones netas de ese sector. Por tanto, la expansión económica no se debió a un cambio generalizado hacia políticas macroeconómicas anticíclicas que les permitieran aprovechar sus bondades (Ocampo, 2011).

**GRÁFICO I**  
**Comercio exterior del MERCOSUR (U\$S miles)**



**Fuente:** elaboración propia sobre la base de datos de: IADB: DATAINTAL.

Se observa en el gráfico anterior, que a partir de 2011 el bloque subregional contrajo el valor de las exportaciones como resultado de una caída en su volumen y los menores precios de sus principales productos primarios de exportación, producto de la atonía de las importaciones globales y la reducción principalmente de China y la UE, en un marco de apreciación del dólar frente a una canasta amplia de monedas. El promedio de precios de productos básicos –excluyendo la energía– se contrajo un 3,2% en 2013 y, en los primeros ocho meses de 2014, acumuló una caída de 7,7% con relación al mismo período del año anterior (BID-INTAL, 2014: 5-6).

Asimismo, internamente las mayores economías de la región, sufrieron estancamiento de la inversión y debilitamiento del consumo privado. Argentina desde 2014 sufre una reducción de la inversión del 6,8% y del consumo privado (-0,4%) a ello se agrega la falta de impulso externo por el debilitamiento de la demanda por parte de sus principales socios comerciales (China y Brasil) y una reducción del precio de la soja, principal producto de exportación; aunque el sector externo siguió contribuyendo de alguna manera al crecimiento por una mayor reducción de las importaciones (-12,6%) con relación a las exportaciones (-7,7%). A diferencia de Brasil que contrajo más sus exportaciones (-1,1%) que sus importaciones (-1,0%), de modo similar enfrenta no sólo la contracción de la demanda externa, sino la caída de la inversión y disminución del consumo. De tal modo, al estancamiento del PIB (0,1%) le siguió en 2015 una contracción estimada del -1,6% (BID-INTAL, 2015: 14-20).

**CUADRO II**  
**MERCOSUR: producto bruto interno**  
**(Tasas anuales de variación -2006/2014-)**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014/a
Argentina	8.4	8.0	3.1	0.1	9.5	8.4	0.8	2.9	0.5
Brasil	4.0	6.0	5.0	-0.2	7.6	3.9	1.8	2.7	0.1
Paraguay	4.8	5.4	6.4	-4.0	13.1	4.3	-1.2	14.2	4.4
Uruguay	4.1	6.5	7.2	4.2	7.8	5.2	3.3	5.1	3.5
Venezuela	9.9	8.8	5.3	-3.2	-1.5	4.2	5.6	1.3	-4.0
MERCOSUR/b	6.2	6.9	5.4	-0.6	7.3	5.2	2.0	5.2	0.9

**Fuente:** elaboración propia sobre la base de CEPAL (2015).

**Nota:** /a: cifras preliminares; /b calculado como promedio simple de los países del bloque.

En el año 2014, las exportaciones del MERCOSUR se contrajeron en un 7 % y terminaron el año en US\$ 399,2 mil millones. EE.UU. fue el único destino que mostró una expansión (3%). Las exportaciones hacia Asia y la UE se redujeron en un 9% (en cada uno de ellos). Las mayores reducciones se dieron en Argentina (11%), con una menor demanda del mercado asiático (22%) y una reducción de los envíos al bloque (12%). El sector más afectado fue el de productos primarios (particularmente de cereales), pero también influyeron las menores exportaciones de material de transporte a Brasil. Las exportaciones de Brasil cayeron 6%, las ventas hacia Asia se contrajeron (4%) y al MERCOSUR (15%) gravitando los menores envíos de automóviles hacia Argentina. En Paraguay, las exportaciones crecieron 3% impulsadas por las ventas a Asia (21%), particularmente soja a Tailandia. El resto de los destinos tuvieron un magro desempeño. Uruguay aumentó las exportaciones 3% impulsadas por EE.UU (16%). Se contrajeron los envíos a la UE (4%) y al MERCOSUR (5%). Por su parte, Venezuela sufrió una caída de las exportaciones totales de 6% por las menores ventas a Asia (15%), específicamente a India y China. A los menores niveles de producción se sumó el efecto de la reducción del precio del petróleo, aunque los envíos a EE.UU apenas se redujeron (1%) (BID, 2015).

En el primer semestre de 2015 el MERCOSUR sufrió una contracción del valor del comercio intrarregional del 23% en relación con el mismo período del año anterior. La recesión de Brasil y el estancamiento de Argentina influyeron sobre manera en el intercambio intrazona, particularmente en el sector automotriz. El comercio entre Argentina y Brasil, en el primer semestre, se redujo en un 17% y las compras recíprocas de manufacturas industriales en un 25%, afectando a los bienes de capital, de consumo duradero y particularmente de bienes intermedios (CEPAL, 2015a: 51). Esto es, el comercio dentro del bloque se vio más afectado que el extrarregional, ya que el valor de las exportaciones tuvo una reducción del 20,5% por una incidencia mayor de la contracción de los precios de los productos exportados (soja, mineral de hierro, petróleo, entre otros) sobre el pobre incremento de sus volúmenes. Argentina sufrió una contracción de los precios del 17% e incrementó el volumen exportado en apenas el 0,1%; Brasil, de manera similar, redujo los precios en un 16,1 % y aumentó el volumen en un 1%, a diferencia de Uruguay y Paraguay en los que la disminución del valor del 11,5% y 13,9% respectivamente se debió a la contracción de precios y volúmenes exportados. En cuanto a las importaciones, disminuyó su valor (18,8%) como resultado de la baja de precios y de los volúmenes en todos los países del esquema subregional (*Ídem*: 49). Todo esto explica parte de la reducción del PBI de los países integrantes del MERCOSUR que se advierte en el Cuadro II.

Se dio así un ambiguo proceso que, aunque activó el crecimiento, puso en descubierto una vez más la vulnerabilidad del sector externo que lleva a desalentar la transformación productiva que requiere la diversificación de la estructura económica y de las exportaciones. Conforme a la naturaleza de los procesos de acumulación de factores productivos y de construcción de capacidades tecnológicas, es imposible para una economía rezagada acumular capacidades en nuevas industrias si no se opone a esa visión neo-ricardiana del desarrollo basada en sus “ventajas comparativas” (Ha-Joon Chang, citado por Albrieu y Rozenwurcel, 2012: 50).

## **5. Los hechos estilizados**

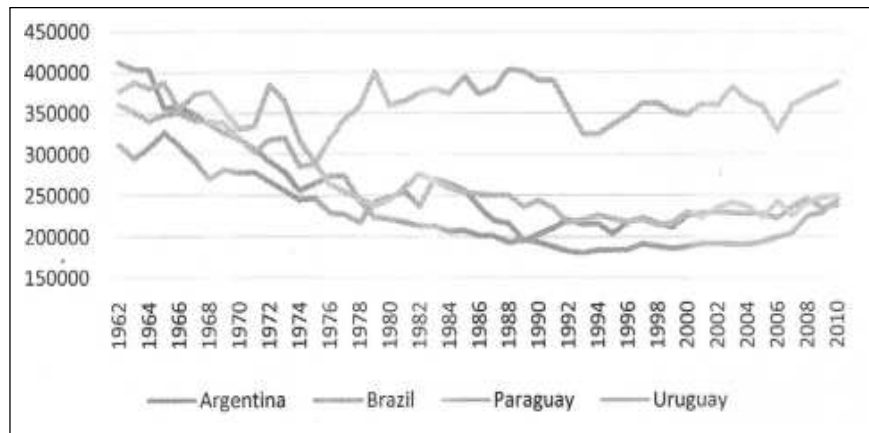
A los efectos de responder los interrogantes planteados en la introducción de este trabajo, se considera la evolución de la diversificación de las exportaciones de los principales bloques regionales. El indicador utilizado es el “Índice de Diversificación de Exportaciones” (IDE) que confecciona el Fondo Monetario



Internacional, a partir de la base COMTRADE de NBER-UN, hasta el cuarto dígito de desagregación. Como esencialmente se trata de un índice de concentración de Theil, los valores más altos indican en realidad menor diversificación del comercio y viceversa.

Respecto de los países que conformaron, originariamente, el MERCOSUR limitando el análisis a los últimos cincuenta años, se observa la trayectoria de dicho índice en el siguiente cuadro.

**GRÁFICO II**  
**ÍNDICE DE DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES**  
**MERCOSUR 1962-2010**

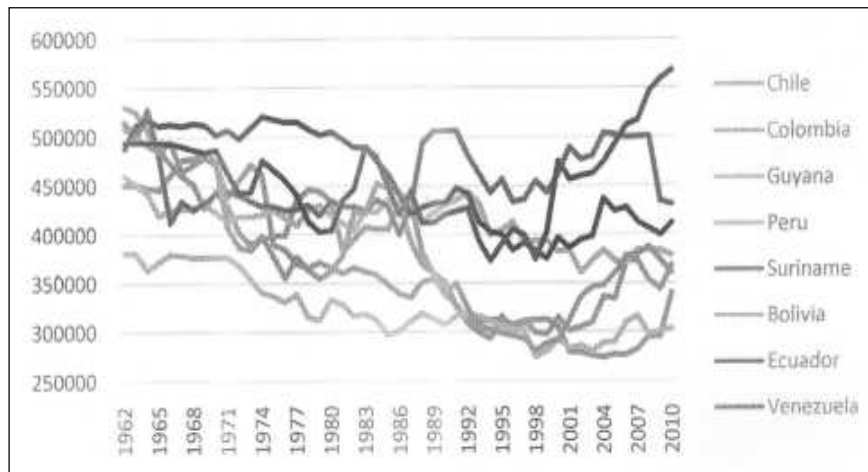


En los primeros doce años de la serie, los cuatro países que a la postre conformarían el bloque diversificaron sistemáticamente sus exportaciones. Tres de los miembros continuaron haciéndolo hasta fines de los 80, pero Paraguay involucionó concentrando sus ventas al exterior en menos productos desde mediados de los 70 y hasta el presente.

Con la conformación del MERCOSUR en 1991 no parece lograrse una mayor diversificación del comercio, sino que los datos agregados más bien sugieren una mayor especialización de cada uno de los socios fundadores la que se agudiza a partir de la mitad de 2000, quizá favorecida por el *boom* de los *commodities* y una coyuntura internacional favorable, a la que ya se ha referido.

En comparación, el resto de los países sudamericanos, como lo muestra el siguiente gráfico, tuvieron un comportamiento dispar.

**GRÁFICO III**  
**ÍNDICE DE DIVERSIFICACIÓN EXPORTACIONES**  
**RESTO UNASUR 1962-2010**



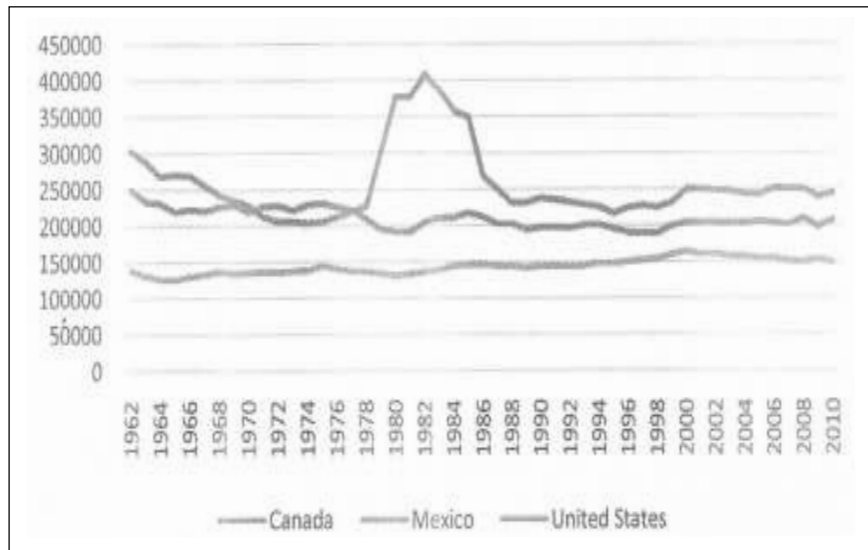
Así, mientras que en los 90 la mayoría de los sudamericanos diversificaron sus exportaciones, hay un claro fenómeno de concentración en los primeros diez años del nuevo siglo, particularmente en Venezuela, actual miembro del MERCOSUR. Es plausible pensar que el efecto obedece a una consecuencia de los altos precios de los *commodities*, que incentivaron la concentración y puede pensarse que ese es el escenario contrafactual que debe servir de comparación para analizar la performance del proceso de integración de Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay.

Nótese, sin embargo, que tres de los cuatro miembros del MERCOSUR son en realidad estructuralmente más diversificados que el resto de la región, por cuanto más allá de su evolución en los últimos años, siempre estuvieron en un nivel del índice mucho más bajo que los demás, particularmente Brasil.

Resulta interesante mostrar lo que ha sucedido concomitantemente en otros esquemas de integración extrarregionales, para poder comparar el proceso del MERCOSUR con otros que han obedecido a lógicas y modelos diferentes.

Así, el siguiente gráfico ilustra la evolución del índice para los países que conformaron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte –TLCAN– o NAFTA –en sus siglas en inglés– en 1994 (México, EE.UU. y Canadá).

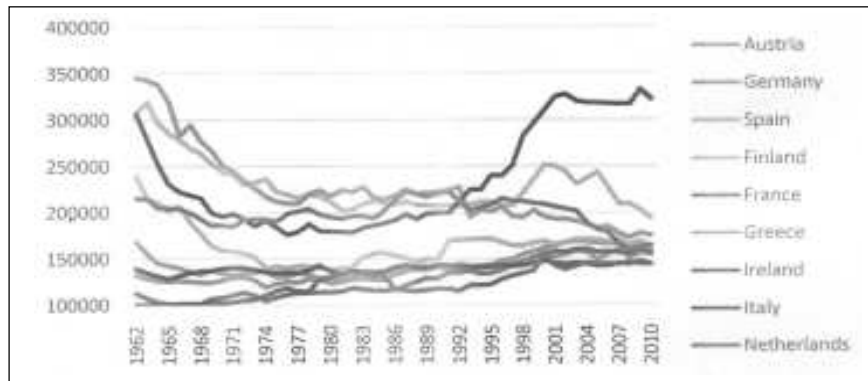
**GRÁFICO IV**  
**ÍNDICE DE DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES**  
**NAFTA 1962-2010**



La trayectoria de estos países no parece haber mostrado cambios significativos en todos estos años, más allá del efecto transitorio de concentración producido en México durante la crisis de la deuda a principio de los 80. La puesta en marcha del TLCAN tampoco generó ni convergencias ni divergencias, sino más bien parece haber cristalizado y consolidados las disparidades preexistentes. Destáquese la diferencia en niveles. Mientras que México muestra valores del índice de diversificación similares e los de Uruguay, Brasil y Argentina, Canadá y EE.UU. tienen un comercio menos concentrado en pocos productos.

En Europa, por su parte, el grupo de países que al comienzo de la serie mostraban un comercio más diversificado, se especializaron, al tiempo que los que estaban originariamente más concentrados se diversificaron en los años que siguieron al Tratado de Roma de 1957.

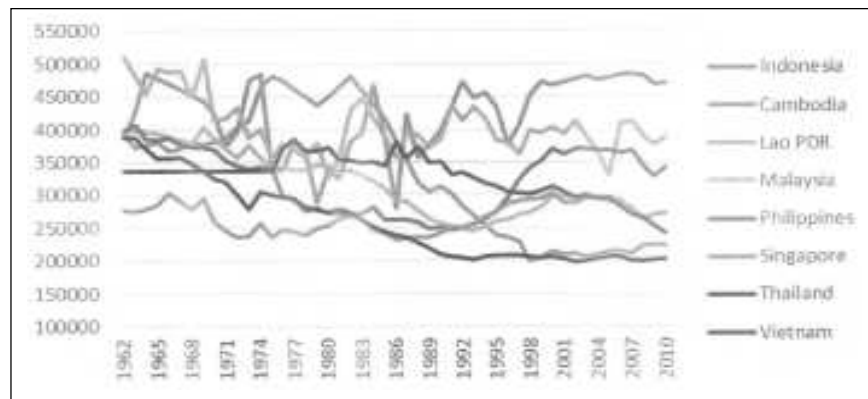
**GRÁFICO V**  
**ÍNDICE DE DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES**  
**ÁREA EURO 1962-2010**



El proceso se estancó en los 80, pero los datos muestran que, con la excepción de Irlanda, la convergencia se profundizó a partir del Tratado de Maastricht (1992) y en la medida que el bloque consolidó el avance a una moneda común.

Finalmente, el bloque de países asiáticos que conforman la ASEAN, han mostrado un comportamiento heterogéneo y errático, como lo muestra el siguiente gráfico.

**GRÁFICO VI**  
**ÍNDICE DE DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES**  
**ASEAN 1962-2010**



Al mismo tiempo que Vietnam, Indonesia, Tailandia y Malasia parecen haber aprovechado la integración para diversificar sus ventas externas, el resto de los países no muestran una tendencia ni hacia una mayor concentración ni tampoco hacia una mayor variedad de productos.

## 6. La evidencia econométrica

Hasta aquí se ha exhibido la evolución de los principales bloques comerciales en materia de diversificación de su comercio exterior, pero no se ha analizado las causas que explican los diferentes patrones temporales.

En esta sección se propone examinar los determinantes de la diversificación comercial, para poder estimar en un modelo multivariable, el impacto de los distintos esquemas de inserción regional, con el fin de contestar al interrogante central de la investigación.

A tal efecto, se consideran tres períodos (los 80, los 90, y los 2000) para poder determinar si efectivamente existió un impacto de los acuerdos regionales de los 90 y si hubo alguna diferencia a partir del giro que el nuevo regionalismo le imprimió a los procesos de integración en la primera década del presente siglo.

Se empieza indagando los determinantes de la diversificación en las exportaciones a fines de la década del 80.

La variable dependiente es la estimación lineal (por mínimos cuadrados) del IDE para el año 1990, usando como base del cómputo el correspondiente a los diez años anteriores. Para facilitar la lectura de los coeficientes se expresa esa variable en logaritmos.

**CUADRO III**

ÍNDICE DE DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES (TENDENCIA FINES 80s EN LOG)					
	Coefficiente	Error estandar	Estadístico T	Intervalo conf 95%	
PBI per cápita PPP 80s (log)	-0,110	-0,026	-4,310	-0,161	0,059
Población 80s (log)	-0,049	-0,016	-3,150	-0,080	0,018
Tasa promedio de inversión 80s	-0,006	-0,004	-1,620	-0,014	0,001
Mercosur	-0,255	-0,157	-1,620	-0,565	0,056
Alba	-0,177	-0,146	1,210	-0,114	0,467
Resto Unasur	-0,077	-0,134	0,570	-0,188	0,341
Nafta	-0,365	-0,188	-1,950	-0,737	0,006
Euro	-0,490	-0,111	-4,430	-0,710	-0,271
Asean	-0,152	-0,134	-1,130	-0,418	0,115
Constante	7,640	0,330	23,150	6,986	8,294
Observaciones	120				
R <sup>2</sup> ajustado	0,4654				

Como muestra el valor del estadístico T, en el cuadro precedente, el logaritmo del PBI per cápita en paridad del poder adquisitivo (PPP) y de la población son estadísticamente significativas a menos del 5%<sup>59</sup>, mientras que la tasa promedio de inversión en los 80 es apenas significativa al 10 %. Además, como muestra el R<sup>2</sup>, el modelo explica el 46% de la varianza en el IDE<sup>60</sup>.

Nótese además que al expresar las variables en logaritmos, los coeficientes pueden ser leídos como elasticidades, o cambios proporcionales en la variable dependiente, ante cambios en un 1% en las variables independientes. Así, el coeficiente del PBI *per cápita* en PPP es -0,11 señalando que por cada 1% que aumenta esa variable, cae un 0,11% el índice de diversificación (aumenta la diversificación).

Respecto de los bloques comerciales, los países que luego formarían el área Euro y los que integrarían el TLCAN tienen un comercio más diversificado que el resto. Respecto de los países que serían fundadores del MERCOSUR, también hay un signo negativo (menor concentración), pero, en primer lugar, es de menor magnitud que el de la zona del Euro y TLCAN y, en segundo lugar, no llega a ser significativo desde el punto de vista estadístico al 10%.

Lo que los datos muestran entonces es que los países más ricos y los más grandes tienen un comercio más diversificado, en sintonía con las hipótesis teóricas tradicionales (ver Krugman 1994). Estructuralmente hablando, Europa, se muestra mucho más diversificada que el resto, seguida por TLCAN.

A continuación, se presenta la regresión con los determinantes de la diversificación del comercio en los 90.

<sup>59</sup> El estadístico T es habitualmente utilizado para evaluar la significatividad de un contraste de hipótesis; esto es: la probabilidad de cometer un error de tipo 1. Para muestras grandes, valores superiores a 1,96 aseguran significatividad al 5% para un intervalo de confianza del 95 % mientras que valores mayores a 1,67 aseguran significatividad al 10%.

<sup>60</sup> El R cuadrado es un indicador de bondad de ajuste del modelo, que toma valores entre 0 y 1, indicando el porcentaje de la varianza en la variable dependiente, que puede ser explicado por los cambios en las variable independientes.

## CUADRO iv

ÍNDICE DE DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES (TENDENCIA FINES 90s EN LOG)					
	Coficiente	Error estandar	Estadístico T	Intervalo conf 95%	
PBI per cápita PPP 90s (log)	-0,115	-0,023	-5,110	-0,160	-0,071
Población 90s (log)	-0,038	-0,015	-2,590	-0,066	-0,009
Tasa promedio de inversión 90s	-0,003	-0,002	1,230	-0,002	0,007
Mercosur	-0,245	-0,153	-1,600	-0,547	0,057
Alba	-0,005	-0,139	-0,030	-0,280	0,270
Resto Unasur	-0,027	-0,128	0,210	-0,227	0,281
Nafta	-0,274	-0,182	-1,500	-0,635	0,087
Euro	-0,395	-0,108	-3,670	-0,609	-0,182
Asean	-0,101	-0,119	-0,840	-0,337	0,136
Constante	7,341	0,312	23,540	6,723	7,958
Observaciones			130		
R 2 ajustado			0,3811		

Nuevamente el PBI *per cápita* en PPP y la población son variables fundamentales, aunque en esta oportunidad, en comparación con los 80, el peso del PBI es estadísticamente más definitorio que el de la población (nótese el valor del estadístico T más alto). La diferencia estructural de Europa se mantiene (aunque su magnitud se ve amortiguada respecto de los años 80), pero desaparece la característica distintiva del TLCAN como región con el comercio diversificado. Esto último podría estar señalando un efecto de especialización.

La constante más pequeña también indica que, en promedio, los países que componen la base han diversificado sus exportaciones en los 90, en relación con los 80, por otros determinantes no captados por el modelo<sup>61</sup>.

Finalmente en la próxima regresión se examinará qué ocurrió en la última década.

<sup>61</sup> La constante de una regresión lineal, capta el valor que en promedio tiene la variable dependiente, más allá de los valores que tomen las independientes, o puesto en términos gráficos, es la ordenada al origen de la recta de regresión.

## CUADRO V

ÍNDICE DE DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES (TENDENCIA FINES 2000s EN LOG)					
	Coefficiente	Error estandar	Estadístico T	Intervalo conf 95%	
PBI per cápita PPP 2000s (log)	-0,102	-0,025	-3,990	-0,152	-0,051
Población 2000s (log)	-0,010	-0,016	-0,630	-0,040	0,021
Tasa promedio de inversión 2000s	-0,005	-0,004	-1,330	-0,003	0,013
Mercosur	-0,094	-0,180	-0,530	-0,449	0,260
Alba	-0,328	-0,159	2,060	0,013	0,642
Resto Unasur	-0,155	-0,148	1,050	-0,138	0,447
Nafta	-0,335	-0,211	-1,590	-0,753	0,083
Euro	-0,468	-0,123	-3,800	-0,712	-0,225
Asean	-0,127	-0,139	-0,910	-0,401	0,148
Constante	6,727	0,355	18,940	6,025	7,429
Observaciones	151				
R 2 ajustado	0,2584				

Confirmando la evolución que venía mostrando entre las dos décadas anteriores, desaparece la significatividad estadística de la población como factor determinante de la diversificación de las exportaciones, por lo que ya no puede sostenerse a partir de 2000 que la concentración y especialización sea un problema de tamaño poblacional, sí en cambio persiste el efecto de PBI *per cápita*. Siguen siendo los más ricos los que diversifican más su comercio.

La zona del Euro mantiene su ventaja estructural y emerge el ALBA con un nivel de especialización mayor al promedio de los países.

La constante es nuevamente más pequeña que la década anterior, mostrando que continuó la tendencia diversificadora y que el promedio de los países tiene un comercio menos concentrado.

Para complementar el análisis, a continuación se examinarán los determinantes de la diferencia en los niveles de diversificación de las exportaciones entre las distintas décadas. Se busca conocer cuáles fueron los factores que explicaron la mejora (o el empeoramiento) en la performance de los países.

La siguiente regresión busca explicar los cambios que se produjeron en los años 90, pleno auge del regionalismo abierto.



**CUADRO VI**

<b>EVOLUCIÓN DE LA DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES 90s vs 80s</b>					
	Coefficiente	Error estandar	Estadístico T	Intervalo conf 95%	
Diversificación de exportaciones fines 80s (log)	-18,631	5,397	-3,450	-29,354	-7,907
Crecimiento de la economía en los 90s (log)	-0,001	0,005	-0,190	-0,012	0,010
PBI per cápita PPP fines 80s (log)	-0,310	1,674	-0,190	-3,638	3,017
Población en los 90s	-0,781	1,027	-0,760	-2,822	1,260
Tasa de inversión promedio en los 80s	0,058	0,304	0,190	-0,545	0,662
Mercosur	-6,495	8,737	-0,740	-23,854	10,864
Alba	-7,123	9,888	-0,720	-26,771	12,525
Resto Unasur	-10,273	9,804	-1,050	-29,754	9,208
Nafta	2,033	10,597	0,190	-19,024	23,090
Euro	0,894	6,652	0,130	-12,324	14,112
Asean	6,622	7,549	0,880	-8,378	21,622
Constante	121,384	46,087	2,630	29,810	212,958
Observaciones	101				
R 2 ajustado	0,1422				

Como se desprende del cuadro precedente, la variable más importante y la única estadísticamente significativa, es el nivel de diversificación prevaleciente al final de la década anterior. En otras palabras; los países que más diversificaron sus exportaciones entre fines de los 80 y finales de los 90 (la variable dependiente es el cambio proporcional en el IDE) fueron los que lo estaban menos diversificados al principio del período. Hubo claramente un efecto de convergencia de los países durante la década.

No tuvo ningún impacto significativo ni el crecimiento económico, ni el tamaño de la economía. Tampoco hubo diferencias asociadas a la puesta en marcha de los distintos esquemas de integración. Ni el arranque del MERCOSUR, ni la puesta en marcha de la convergencia macro estipulada en Maastricht, ni el inicio del TLCAN tuvieron impacto diferencial en el nivel de diversificación del comercio exterior de sus miembros.

Se verá si hubo en cambio algún impacto regional en la década siguiente.

**CUADRO VII**

<b>EVOLUCIÓN DE LA DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES 2000s vs 90s</b>					
	Coeficiente	Error estandar	Estadístico T	Intervalo conf 95%	
Diversificación de exportaciones fines 90s (log)	-9,505	5,919	-1,610	-21,249	2,239
Crecimiento de la economía en los 2000s (log)	0,040	0,013	3,050	0,014	0,066
PBI per cápita PPP fines 90s (log)	3,858	1,700	2,270	0,486	7,231
Población en los 2000s	0,301	0,948	0,320	-1,580	2,183
Tasa de inversión promedio en los 90s	-0,768	0,347	-2,210	-1,456	-0,080
Mercosur	10,927	9,205	1,190	-7,337	29,192
Alba	29,481	9,283	3,180	-11,062	47,901
Resto Unasur	16,505	9,155	1,800	-1,661	34,671
Nafta	-7,766	10,935	-0,710	-29,463	13,932
Euro	-12,863	6,744	-1,910	-26,244	0,518
Asean	-0,011	7,367	0,000	-14,630	14,607
Constante	24,437	45,394	0,540	-65,344	114,508
Observaciones	111				
R 2 ajustado	0,172				

Ahora sí el crecimiento de la economía surtió algún efecto, del mismo modo que lo hizo el nivel de ingresos y la tasa de inversión de la década previa. En particular, los países que más crecieron concentraron sus exportaciones en esta última década y lo mismo sucedió con aquellos que ya eran más ricos a finales del siglo pasado. En cambio, los países que más habían invertido en los 90 fueron los que lograron diversificar sus exportaciones.

La tendencia mundial hacia una menor especialización de aquellos que arrancaron la década justamente más especializados, continuó pero con una magnitud menor que en el período anterior y con menor significatividad estadística también. Esto podría estar indicando que el proceso de convergencia está llegando a su fin.

Finalmente, por el lado de los bloques regionales, mientras que las naciones del área Euro diversificaron su comercio, los miembros del ALBA aumentaron la concentración de sus exportaciones, y lo mismo ocurrió con los países sudamericanos que no pertenecen al MERCOSUR. Aunque este último bloque no mostró una mayor diversificación, puede pensarse, consistentemente con lo que mostraron los hechos estilizados de la sección anterior que el proceso de integración contribuyó a amortiguar el efecto de especialización que se produjo en el resto de la región.

## **Reflexiones finales para la discusión**

La diversificación de las exportaciones puede ser considerada causa y al mismo tiempo consecuencia del desarrollo económico. Lo promueve, porque como indica Edwards (1993), contribuye a sortear el estrangulamiento externo que habitualmente sufren las economías latinoamericanas en sus procesos de crecimiento desbalanceado, fenómeno que ya había advertido Prebisch. En el mismo sentido, Aiyar (2013) encuentra evidencia en que la mayor diversificación genera mayor resistencia a los shocks externos que enfrentan los países. Asimismo, el desarrollo facilita una mayor diversificación de la estructura productiva, toda vez que el comercio exterior puede ser pensado como un canal para cerrar los desacoples entre las estructuras de producción y consumo de una economía.

Tanto la literatura sobre competencia monopolística en el comercio internacional, como la referente a la nueva geografía económica y la que hace hincapié en las industrias de rendimientos crecientes a escala, todas ellas resumidas en Krugman (1999), indican que el tamaño del mercado es uno de los principales determinantes del nivel de diversificación de las exportaciones.

En particular, en un trabajo anterior (Tetaz, 2014) se identificaron algunos determinantes del nivel de industrialización de las ventas externas de un país. Los principales resultados apuntan al papel de las inversiones en investigación y desarrollo, la profundización y expansión de los mercados de capitales y la consolidación de instituciones como los derechos de propiedad y el predominio de la justicia.

En todas esas dimensiones pueden influir, a su turno, los procesos de integración regional, porque al alterar el tamaño de mercado, construir supra instituciones, facilitar la movilidad de factores y establecer programas de desarrollo específicos, pueden impactar en los niveles de especialización de sus miembros.

Al respecto, Carrère et.al. (2012) desarrollan un modelo en el que muestran que la integración favorece la creación de comercio y la diversificación en los países más pobres en materia de recursos naturales, pero no así en el caso de regiones mejor dotadas por la naturaleza en las que el mayor comercio profundiza la especialización en esos recursos abundantes.

Weldemicael (2012), por su parte, encuentra que son los países de menor solidez institucional los que más se benefician de la inversión extranjera, porque en esos casos las inversiones directas importan también reglas, a diferencia de la estrictamente finan-

ciera. Esas inversiones y la mejora en las reglas, a su turno impactan generando una mayor sofisticación de las exportaciones, del mismo modo que lo hace la cercanía a mercados importantes.

En la misma línea, las investigaciones de Parteka y Tamberi (2013) muestran que el acceso a los grandes mercados y la eliminación de barreras al comercio impactan positivamente en la diversificación de las ventas al exterior. En contraste, Agosin et.al. (2012) no encuentran ningún efecto por la liberalización del comercio ni por el mayor desarrollo de los mercados financieros, pero sí detectan un impacto negativo de la volatilidad en el tipo de cambio que atenta contra la diversificación del comercio. De igual modo, Dingemans y Ross (2012), como ya se manifestara, al examinar los efectos de los TLC según la diversificación de las exportaciones, dan cuenta del poco impacto que tienen sobre la estructura productiva del sector exportador. De manera que es esperable que las distintas formas que puedan adoptar los procesos de integración regional impacten de manera diferente en la diversificación de las estructuras productivas y en particular en las exportaciones de los países que se integran, puesto que algunos paradigmas simplemente garantizan la eliminación de barreras comerciales y con ello la creación (y desvío) de comercio, mientras que otros promueven inversiones, crean supra instituciones e incluso pueden llegar a generar una moneda común, como ya ha ocurrido en el área del Euro.

Ahora bien, los hechos estilizados descritos en la sección anterior, recorriendo la evolución del comercio a lo largo de los últimos 50 años, muestran que, en primer lugar, ha existido en promedio, un proceso de profundización de la diversificación de las exportaciones, coincidente con una tendencia a la convergencia por la cual aquellos países que empezaron el período bajo análisis con su comercio más concentrado son los que más han logrado diversificarlo.

La evolución ha sido, sin embargo, muy heterogénea tanto entre los distintos bloques regionales, como hacia dentro de los mismos, coexistiendo experiencias de convergencia, como la europea, con otras que muestran absoluta falta de tendencia, como en el caso de los países asiáticos que conforman ASEAN.

Tampoco parece haber coincidencia en el impacto diferencial hipotéticamente producido por el cambio de paradigma entre el regionalismo abierto de los 90 y el nuevo regionalismo de los 2000.

Del análisis econométrico, sin embargo, surgen algunas respuestas interesantes.

En primer lugar, se confirman tanto la tendencia secular hacia una mayor diversificación como la convergencia producida por la menor especialización de aquellos países que a comienzos de los 80 tenían su comercio más concentrado.

En segundo lugar, se produce un quiebre de tendencia en lo que respecta al tamaño de mercado porque, aunque ese fue un determinante fundamental en los 80 y 90, desaparece el efecto en los 2000 y empieza a ser más importante el nivel de ingreso per cápita de los países y su estrategia de inserción regional.

Coincidentemente con los desarrollos teóricos acá discutidos, la moneda única combinada con un mercado grande, parece garantizar una convergencia favoreciendo la mayor diversificación de los que entraron al proceso con su comercio más concentrado.

En contraste, la mera eliminación de barreras comerciales (TLCAN) no surte ningún efecto estadísticamente significativo, mientras que en la integración latinoamericana el modelo del ALBA, inscripto en el nuevo regionalismo, profundizó la especialización al tiempo que el MERCOSUR, más paradigmático del regionalismo abierto, aunque no sirvió para diversificar las exportaciones, sí parece haber blindado a Argentina, Brasil y Uruguay de la tendencia concentradora que afectó al resto de los países sudamericanos en los últimos 10 años.

En efecto, el cambio de estrategia de inserción internacional del MERCOSUR en el nuevo siglo, no ha tenido gravitación en cuanto a la diversificación de la estructura productiva y comercio subregional como se ha manifestado. Si bien activó el crecimiento, el sector externo sigue vulnerable por la dependencia en su canasta exportadora de las materias primas, que constituyen sus ventajas comparativas y la mayor parte de sus exportaciones totales.

Pese a la expansión del comercio extrarregional e intrarregional del MERCOSUR, en el período de bonanza, no hubo convergencias en las políticas macroeconómicas. La volatilidad cambiaria y la crisis internacional de 2008, agudizaron las prácticas proteccionistas de la subregión, aunque adoptaron algunas medidas comerciales y económicas como la creación del FOCEM, el sistema de pagos en moneda local, la aprobación del Código Aduanero del MERCOSUR y la eliminación del doble cobro del Arancel Externo Común. No obstante, la fragilidad externa de la región subsiste sobre la base de un patrón productivo y exportador basado en productos primarios.

La incidencia de China en el bloque impuso nuevos desafíos. Por un lado, actuó como fuerza tendiente a reprimarizar los sistemas

productivos e impuso un patrón de intercambio “manufacturas-materias primas” que indujo al deterioro en la balanza de bienes de la mayoría de los países miembros. Por otro, permitió que el sector externo operara como una palanca del bloque con algunas implicancias negativas. Así, al representar el principal destino de las exportaciones de Brasil; el mercado subregional perdió importancia, aunque para Argentina este país resulta ser significativo en su comercio. A diferencia de Uruguay y Paraguay que se encontraron más integrados a sus vecinos. Por tanto, la heterogeneidad de intereses nacionales en juego ha obrado en detrimento de la mayor convergencia económica entre los miembros, menoscabando la integración subregional.

## Bibliografía

- AGOSIN Manuel R.; ALVAREZ, Roberto; BRAVO ORTEGA, Claudio (2012). Determinants of export diversification around the world: 1962–2000. *The World Economy*, Vol. 35, N° 3, pp. 295-315.
- AIYAR Shekhar, DUVAL Romain, PUY Damien, WU Yiqun, ZHANG Longmei (2013). *Growth slowdowns and the middle-income trap*. International Monetary Fund, WP13/71, en: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1371.pdf>
- ALBRIEU Ramiro y ROZENWURCEL Guillermo (2012). “Recursos naturales y trampas del desarrollo en América Latina”, en: Ramiro Albrieu, Andrés López y Guillermo Rozenwurcel (Coordinadores), *Los recursos naturales en la era de china: ¿una oportunidad para América Latina?*, RED merco SUR 24, Serie Red Mercosur, Montevideo, Uruguay.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO – BID– (2015). *Estimaciones de las Tendencias comerciales. AMERICA LATINA 2015*, Paolo Giordano, Kathia Michalczewsky, Alejandro Ramos, INTrade BID, en: <https://publications.iadb.org/handle/11319/6731?locale-attribute=es>
- BID-INTAL (2014). *Informe MERCOSUR N° 19* (julio 2013-junio 2014), Sector de Integración y Comercio, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, Banco Interamericano de Desarrollo, noviembre, Argentina.
- \_\_\_\_\_ (2015). *Informe MERCOSUR N° 20*, Sector de Integración y Comercio – INT–, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, Banco Interamericano de Desarrollo, noviembre, Argentina.
- BUSTELO Pablo (ed.) (1999). *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*, Edit. Síntesis, Madrid.
- CAF/CEPAL/OCDE (Banco de Desarrollo de América Latina/Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2013). *Perspectivas Económicas de América Latina 2014: logística y competitividad para el desarrollo* (LC/G.2575), París.

- CARRÈRE Céline, GOURDON Julien, OLARREAGA Marcelo (2012). Regional integration and natural resources: Who benefits? Evidence from MENA. *International Economics*, Vol. 131, pp. 23-41.
- CEPAL (1994). *El regionalismo abierto en América Latina y El Caribe*, CEPAL, 13 de enero, LC/G 1801, Revista 1-P, Naciones Unidas, septiembre, Santiago, Chile.
- \_\_\_\_\_ (2012). *Cambio estructural para la igualdad: Una visión integrada del desarrollo*, San Salvador 27 a 31 de agosto, Naciones Unidas, Santiago de Chile, en: [http://www.eclac.cl/pses34/noticias/documentosde trabajo/4/47424/2012-SES-34-Cambio\\_estructural.pdf](http://www.eclac.cl/pses34/noticias/documentosde trabajo/4/47424/2012-SES-34-Cambio_estructural.pdf)
- \_\_\_\_\_ (2015). *América Latina y el Caribe y China. Hacia una nueva era de cooperación económica*, CEPAL, Naciones Unidas, marzo, LC/L.4010 en: [http://www.cepal.org/sites/default/files/publi-cation/files/s1500389\\_es.pdf](http://www.cepal.org/sites/default/files/publi-cation/files/s1500389_es.pdf)
- \_\_\_\_\_ (2015a). *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y El Caribe. La crisis del comercio regional: diagnóstico y perspectiva*, documento informativo, CEPAL, Naciones Unidas.
- CHANG, H. J. (2012). “Comments” in Justin Yifu Lin, *new Structural Economics. A Framework for Rethinking Development Policy*, The World Bank, Washington, pp. 56-65.
- DINGEMANS Alfonso y ROSS César (2012). “Los acuerdos de libre comercio en América latina desde 1990. Una evaluación de la diversificación de exportaciones”, en: *Revista CEPAL*, N° 108, diciembre, CEPAL, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- EDWARDS Sebastián (1993). Openness, trade liberalization, and growth in developing countries. *Journal of economic Literature*, pp. 1358-1393.
- ESTAY REYNO Jaime (2010). “Organización Mundial de Comercio: La “Agenda del desarrollo” y sus incumplimientos”, en: *La Agenda Global en los organismos internacionales*, Jaime Estay Reyno, Ma. Antonia Correa Serrano (coordinadores), UAM-X-BUAP, Primera Edición, México, pp.17-34.
- ETHIER Wilfred J. (1998). “Regionalism in a multilateral world”, en: *Journal of Political Economy*, vol. 106, N° 6, diciembre.
- FUJITA Masahisa y THISSE Jacques Francois (2008). “New Economic Geography: An Appraisal on the Occasion of Paul Krugman’s 2008 Nobel Prize in Economics”.
- FANELLI José María (2013). “Recursos naturales, demografía y movilización de recursos: Argentina y Brasil comparados”, en: *La era de china: ¿una oportunidad para América Latina?*, Ramiro Albrieu, Andrés López, y Guillermo Rozenwurcel (Coordinadores), Red Mercosur, Montevideo, Uruguay, pp. 317-362.
- GAYÁ Romina (2014). “Mega-acuerdos y multilateralismo en crisis: amenazas para el MERCOSUR”, en: *Informe Económico Mensual-IEM*, Universidad del Salvador, Instituto de Investigación en Ciencias Económicas, 25 de agosto, Número 120, Año 12, Buenos Aires, pp. 26-29.
- GAYÁ Romina, MILCHACZEWSKY Kathia (2011). *El salto exportador del Mercosur en 2003-2008 más allá del boom de las materias primas*, Notas Técnicas TN 292, BID-INTAL, agosto, Buenos Aires, Argentina.

- GOMES SARAIVA Miriam (2012). “Proceso de integración de América del Sur y el papel de Brasil: los casos del MERCOSUR y la UNASUR”, en: *Revista CIDOB d’afers internacionals*, N° 97-98, abril, Barcelona España, pp. 87-100.
- HETTNE Björn y SÖDERBAUM Fredrik (2000). “*Theorising the Rise of Regionness*”, en: *New Political Economy*, vol. V, N° 3, noviembre.
- IADB: DATAINTAL (2015), INTAL-BID, en: <http://www10.iadb.org/dataintal/CnsConsultaCompleta.aspx?idioma=EN&section=indicators&from=home>
- KRUGMAN Paul (1995). *Development, Geography, and Economic Theory*, Mass: The MIT Press, Cambridge.
- KRUGMAN Paul R.; OBSTFELD Maurice, MORENO Yago (1999). *Economía internacional: teoría y política*. McGraw-Hill.
- LIN, J. (2012). *New Structural Economics. A Framework for Rethinking Development Policy*, The World Bank, Washington.
- MALVASIO Gabriela (2006). “No hay TLC que genere beneficios automáticos”, en: *El Observador*, 2 de julio, [http://www.eclac.org/comercio/agenda/0/25950/ElObservador\\_02julio06\\_ORosales\\_Entrevista.pdf](http://www.eclac.org/comercio/agenda/0/25950/ElObservador_02julio06_ORosales_Entrevista.pdf)
- MELLADO Noemí B. (2002). “Integración, Desarrollo y Democracia en América Latina”, en: *Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas*, Universidad Central de Venezuela, Número 124, mayo-agosto, pp. 223-254, Caracas, Venezuela.
- \_\_\_\_\_ (2009). Editora. *MERCOSUR y UNASUR ¿Hacia dónde van?*, Editorial Lerner, Córdoba, noviembre, Argentina.
- \_\_\_\_\_ –Directora y Editora– (2014). *Regionalismo Latinoamericano: dimensiones actuales*, Lerner editora SRL, Córdoba, Argentina.
- \_\_\_\_\_ (2015). “El Mercosur en la estrategia de inserción internacional y regional de Argentina y Brasil”, en: Noemí B. Mellado –Coordinadora y Editora– *Estrategias de inserción internacional e integración Latinoamericana en el siglo XXI*, Lerner, Editorial SRL, Córdoba, Argentina, pp. 79-108.
- \_\_\_\_\_ (2015a). “El desarrollo. Continuidades y rupturas teóricas”, en: *Anales*, Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad Nacional de La Plata, Año 12/N°45, Thomson Reuters La Ley, La Plata, Argentina, pp. 81-96.
- MERCOSUR/CMC/DEC N° 32/00 - Relanzamiento del MERCOSUR - Relacionamiento externo, SICE –Sistema de Información de Comercio Exterior–, Decisiones del Consejo del Mercado Común, OEA, SEDI, DDE.
- MURILLO Susana (2008). “Producción de pobreza y construcción de subjetividad”, en: Cimadamore Alberto D. y Cattani Antonio David –Coordinadores–, *Producción de pobreza y desigualdad en América Latina*, Siglo del Hombre Editores, CLACSO, Bogotá, pp. 41-77.
- OCAMPO José Antonio (2008). “Seis décadas de debates económicos latinoamericanos”, pp.1-25, en línea: [http://policydialogue.org/files/events/SEGIB-PNUD\\_Ocampo-final.pdf](http://policydialogue.org/files/events/SEGIB-PNUD_Ocampo-final.pdf)
- \_\_\_\_\_ (2008a). “El auge económico Latinoamericano”, en: *Revista de*



- Ciencia Política*, vol. 28, núm. 1, Pontificia Universidad Católica de Chile, Chile, pp. 7-33.
- (2011). “¿Cómo fue el desempeño de América Latina durante la crisis financiera global?”, en: *Ensayos Económicos*, Banco Central de la República Argentina, investigaciones económicas, 61-62, enero-junio, Buenos Aires, Argentina, pp. 7-33.
- OMC, Organización Mundial del Comercio (2015), en: <http://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx>
- PARTEKA Aleksandra, TAMBERI Massimo (2013). What determines export diversification in the development process? Empirical assessment. *The World Economy*, Vol. 36, N° 6, pp. 807-826.
- PINTO Anibal (1965). “Concentración del progreso técnico y sus frutos en el desarrollo Latinoamericano”, en: *El Trimestre Económico*, Vol. 32, N° 125, México, pp. 3-69.
- PREBISCH Raúl (1962). “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”, *Boletín económico de América Latina*, vol. VII, N° 1, CEPAL, Santiago de Chile.
- (1963). *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, Fondo de Cultura Económica, México, D.F.
- (1973). *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*, Segunda edición, Serie conmemorativa del XXV aniversario de la CEPAL, CEPAL, Santiago de Chile.
- ROSALES Osvaldo y KUWAYAMA Mikio (2012). *China y América Latina y el Caribe. Hacia una relación económica y comercial estratégica*, Libros de la CEPAL N° 114, ISBN: 978-92-1-221089-6, Santiago de Chile.
- SALAMA Pierre (2014). “¿Es posible otro desarrollo en los países emergentes?” en: *Nueva Sociedad*, 250, marzo-abril, Buenos Aires, Argentina, pp. 88-101.
- SANAHUJA José Antonio (2014). “Enfoques diferenciados y marcos comunes en el regionalismo latinoamericano: Alcance y perspectivas de UNASUR y CELAC”, en: *Pensamiento Propio* 39, enero-junio, edición especial, Icaria Editorial, Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales –CRIES–, Buenos Aires, Argentina, pp.75-108.
- TETAZ Martin (2014). “El impacto de la inserción regional en la estructura productiva; ¿desarrollo o crecimiento?”, en: Mellado, Noemí Beatriz –Directora-Editora– *“Estrategias de inserción regional”*, Lerner, Córdoba, Argentina.
- VOLPE C. y MILENA S (2009). “Trade Policy and export diversification: what should Colombia expect from the FTA with the United States”, IDB Working Paper Serie N° 136, BID, Washington, D.C. (Citado por Dingemans y Ross, 2012).
- VOROTNIKOVA Tatiana, JOLODKOV Nikolay (2014), “Cooperación de la India con los países de la región latinoamericana”, en: *Iberoamérica*, Instituto de Latinoamérica (ILA), Academia de Ciencias de Rusia, Moscú, pp. 68-87.
- WELDEMICAEL Ermias (2012). *Determinants of export sophistication*. Melbourne University, mimeo.